



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

industrie et développement

09309-F

— 09314-F

INDUSTRIE ET DEVELOPPEMENT
Numéro 4

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL
Vienne

INDUSTRIE ET DEVELOPPEMENT
Numéro 4



NATIONS UNIES
New York, 1980

Les opinions exprimées dans le présent document sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies. La reproduction en tout ou en partie des articles d'*Industrie et Développement* est autorisée. L'Organisation souhaiterait qu'en pareil cas il soit fait mention de la source et que lui soit communiqué un exemplaire de l'ouvrage où sera reproduit l'extrait cité.

Les appellations employées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

La revue *Industrie et Développement*, qui paraît au moins deux fois par an en anglais, espagnol et français, fait partie intégrante du programme de travail du Centre international d'études industrielles de l'ONUDI. La sélection des articles et l'établissement des notices bibliographiques publiées dans la revue sont assurés à tour de rôle par chacun des membres du Comité de lecture composé des fonctionnaires suivants du Centre : J. Cody, A. de Faria, A. Feraldis, S. Nanjundan et V. Richardson. Le présent numéro a été établi sous la direction de S. Nanjundan.

Industrie et Développement se propose de servir de lien entre praticiens et théoriciens des aspects économiques et autres du processus d'industrialisation. Son principal objectif est la recherche analytique appliquée portant sur les domaines mis en évidence dans la Déclaration et le Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels (voir publication de l'ONUDI PI/38) : coopération et consultations internationales en matière d'industrie, élaboration des politiques et planification aux niveaux des pays, des secteurs et des projets, aspects économiques du choix, du transfert et de la mise au point des techniques, rôles des sociétés transnationales, industrialisation des zones rurales et développement de la petite industrie, répartition du revenu et emploi, etc.

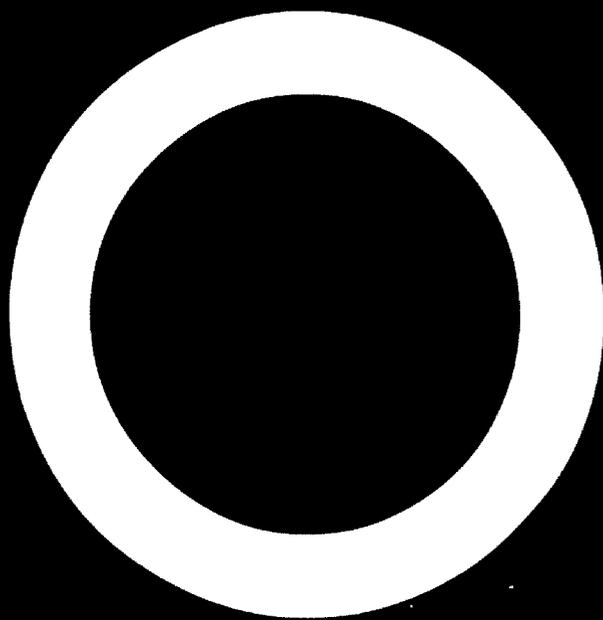
Le Comité de lecture espère que les lecteurs d'*Industrie et Développement* voudront bien lui communiquer leurs opinions et commentaires.

ID/SER.M/4

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

Numéro de vente : F.79.II.B.4

Prix : 4 dollars des Etats-Unis



Préface

La Déclaration et Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels (1975) indiquait que "l'industrie est un instrument dynamique de croissance indispensable au développement économique et social accéléré des pays en voie de développement". Il y était prescrit que la production industrielle de l'ensemble des pays en développement devrait atteindre, en l'an 2000, le quart au moins de la production industrielle mondiale, étant bien entendu que la croissance industrielle devrait être répartie aussi uniformément que possible entre ces pays. Parmi les mesures de portée nationale énoncées dans le Plan d'action, celle qui consiste à "stimuler et soutenir le développement des petites et moyennes industries, ainsi que des industries rurales et des industries pourvoyant aux besoins essentiels des populations", était préconisée comme un excellent moyen d'intégrer les différents secteurs de l'économie et de mobiliser les ressources humaines, naturelles et financières locales afin de permettre à chaque pays d'atteindre ses objectifs économiques et sociaux.

Le premier article du présent numéro, rédigé par le Secrétariat de l'ONUDI, analyse les façons dont l'industrialisation et les objectifs sociaux du développement se complètent. Il y est reconnu qu'une croissance forte et continue de l'économie des pays en développement est une condition préalable de la satisfaction des besoins essentiels. En outre, la stratégie établie pour promouvoir le développement socio-économique et pour répondre aux besoins essentiels implique manifestement la mise en œuvre d'une politique complémentaire tendant à établir l'équilibre entre le développement industriel et le développement agricole, entre le développement urbain et le développement rural, entre la production à fort coefficient de main-d'œuvre et la production à fort coefficient de capital, entre la consommation intérieure et le commerce extérieur, etc., selon les circonstances et la politique propres à chaque pays. Le succès d'une stratégie endogène du développement rural, destinée aussi à assurer une répartition plus équitable du revenu dans le monde, sera fonction de facteurs exogènes, par exemple d'une augmentation appréciable du flux net de capitaux vers les pays en développement, d'un plus large accès des produits manufacturés des pays en développement aux marchés des pays développés et d'une restructuration de l'industrie mondiale destinée à assurer une meilleure division internationale du travail.

Dans le second article, P. K. Das passe en revue les principaux problèmes et les éléments de macropolitique d'un programme d'industrialisation intégré au développement rural. Il préconise une stratégie et un programme faisant entrer en jeu la planification spatiale du développement industriel en tant que continuum rural-urbain, et il illustre son analyse par l'expérience de l'Inde et de l'Iran.

La planification du développement rural est freinée par le manque ou l'insuffisance de données statistiques, en particulier d'informations comptables concernant les entreprises du secteur dit informel. Dans le troisième article, William Loehr et John P. Powelson font une étude comptable des petites entreprises rurales

de la Province Occidentale du Kenya. Ils ont rassemblé des renseignements à caractère comptable concernant des entreprises qui ne tiennent pas de comptabilité et ont tiré d'intéressantes conclusions de leurs estimations relatives à 62 petites entreprises. Dans leur article, ils présentent aussi une méthodologie pour l'évaluation des opérations financières et donnent des conclusions provisoires concernant l'efficacité des entreprises rurales en général.

Dans l'article suivant, M. T. Haq procède à l'analyse du programme de développement rural intégré du Bangladesh. Il examine l'appareil gouvernemental de planification et de mise en œuvre, les liens qui existent entre l'industrialisation et les autres secteurs de l'économie rurale, en particulier l'agriculture, et le degré de réussite des efforts de coordination, et préconise un rôle plus actif pour l'industrialisation.

Le dernier article, de Roxana Escoto, est une monographie sur l'industrialisation rurale menée au Costa Rica par une entreprise coopérative de la région de San Carlos. Y sont analysées les implications pratiques d'un projet de développement rural et ses répercussions sur la communauté locale.

La Chine est le meilleur exemple de réussite du développement rural de ces dernières années. Les ouvrages traitant de l'expérience chinoise sont analysés dans la section bibliographique, qui contient aussi un aperçu de trois publications de l'ONUDI concernant la petite industrie et l'industrie rurale.

NOTES EXPLICATIVES

Lorsqu'il est question de dollars, il s'agit, sauf indication contraire, de dollars des Etats-Unis d'Amérique.

Lorsqu'il est question de tonnes, il s'agit, sauf indication contraire, de tonnes métriques.

Les sigles suivants sont utilisés dans la présente publication :

BIDS	Bangladesh Institute of Development Studies (Institut d'études du développement du Bangladesh)
CESAP	Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique
CME	Conférence mondiale (de l'OIT) sur l'emploi
DRI	Développement rural intégré
PDRI	Programme de développement rural intégré
PP	Partnership for Productivity
PMD	Pays moins développés
PPD	Pays plus développés
VAM	Valeur ajoutée dans le secteur manufacturier
VFR	variétés (de riz) à fort rendement

L'industrialisation et les objectifs sociaux du développement : éléments de complémentarité

Secrétariat de l'ONUDI

La Déclaration et Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels (ID/CONF.3/31, chap. IV, p. 57)¹ envisageait l'industrialisation, dans le cadre d'un nouvel ordre économique international, comme "un instrument dynamique de croissance indispensable au développement économique et social accéléré des pays en voie de développement, en particulier des moins avancés d'entre eux". Il y était prévu que, grâce à la mise en œuvre d'un plan d'action impliquant la participation des autorités nationales aussi bien que de la communauté internationale, la part des pays en développement dans la production industrielle mondiale devrait être "augmentée au maximum et portée, si possible, à au moins 25 % du total de la production industrielle mondiale d'ici à l'an 2000, tout en s'efforçant de faire en sorte que la croissance industrielle ainsi réalisée soit répartie aussi équitablement que possible entre les pays en voie de développement".

La Déclaration et Plan d'action de Lima attire l'attention des pays en développement sur le fait qu'il leur est indispensable de tenir compte, lors de la formulation de leurs plans et stratégies de développement, des caractéristiques propres à la structure sociale et économique de chacun d'entre eux. Les autres raisons objectives de relever le niveau de vie et de faire disparaître les déséquilibres sociaux et le chômage sont la nécessité d'instaurer la justice sociale et d'assurer une répartition équitable des avantages de l'industrialisation entre tous les secteurs de la population.

En ce qui concerne la politique d'industrialisation, le Plan d'action insiste sur l'utilisation intensive des ressources nationales et sur le développement de l'infrastructure, ainsi que sur le développement intérieur de chaque région. Un tel processus intégré d'industrialisation implique la mise en place de moyens de production pour toutes les branches de l'industrie. Les industries sidérurgiques, métallurgiques et pétrochimiques y sont présentées comme étant essentielles pour l'industrialisation, mais il va de soi que l'industrialisation intégrée permet d'assurer la liaison entre tous les secteurs industriels. Le Plan d'action insiste aussi sur la création d'industries manufacturières et de transformation pour répondre aux besoins de la population en biens de consommation, de même que sur la nécessité de développer rapidement la production locale destinée à remplacer les importations et à accroître les exportations. Enfin, le Plan d'action souligne que l'intégration des différents secteurs de l'économie peut être accélérée grâce à l'encouragement et au soutien apportés à la petite et à la moyenne industries et aux industries rurales, afin de satisfaire les besoins essentiels de la population.

En 1976, un an après l'adoption de la Déclaration et du Plan d'action de Lima, la Conférence mondiale de l'emploi (CME) a adopté une Déclaration de principes et un Programme d'action, où il est dit que "l'un des objectifs principaux des efforts nationaux de développement et des relations économiques internationales devrait être de réaliser le plein emploi et de satisfaire les besoins essentiels de tous les peuples

¹ Transmis à l'Assemblée générale par une note du Secrétaire général (A/10112). Existe aussi sous forme de brochure d'information de l'ONUDI, sous la cote PI/38.

de la terre"². Il y est affirmé aussi que les efforts tant internationaux que nationaux doivent tendre à "répondre aux besoins essentiels de tous les hommes, et plus particulièrement aux besoins élémentaires des groupes à faibles revenus".

L'expression "besoins essentiels" signifie, d'abord, les besoins minimaux d'alimentation, de logement et d'habillement, et en second lieu les besoins en matière de services sociaux, plus spécialement d'éducation, afin de donner aux catégories les plus pauvres de la population la possibilité de trouver du travail correspondant à leurs compétences. Le concept des besoins essentiels doit être considéré à la lumière des circonstances propres à chaque pays. Pour les pays les plus pauvres, il peut signifier l'élimination de la pauvreté absolue, mais pour les pays plus riches, il peut vouloir dire une répartition plus équitable des revenus.

Une croissance économique dynamique, soutenue et en fin de compte auto-entretenue, présuppose que la notion de "besoins essentiels" peut également s'appliquer à la situation du pays intéressé lui-même, c'est-à-dire non plus aux citoyens individuels, mais au pays dans son ensemble. L'un de ces besoins est un taux d'investissement suffisamment élevé pour permettre une amélioration rapide et continue du niveau de vie. En outre, l'application progressive des techniques les plus avancées semble nécessaire non seulement dans les secteurs produisant les matériels de base et les biens d'équipement — principaux éléments d'une croissance soutenue —, mais aussi dans les branches industrielles les plus avancées, afin d'assurer au pays en cause une situation plus équitable dans les négociations avec les entreprises étrangères.

Ces dernières années, un débat s'est engagé au sujet de la coopération économique "Nord-Sud", de la coopération économique "Sud-Sud" et d'une nouvelle stratégie internationale du développement pour les années 1980 et suivantes. Ce débat, en liant l'aide au développement et la satisfaction des besoins essentiels, implique que ce dernier objectif pourrait en remplacer d'autres, tels que ceux qui figurent dans la Déclaration et le Plan d'action de Lima. L'analyse qui suit tend à prouver que ces divers objectifs sont étroitement interdépendants. Il est impossible de répondre aux besoins essentiels de l'individu sans qu'il y ait une croissance rapide de leurs pays. "S'il est vrai que la croissance économique peut être réalisée sans profiter à la masse des pauvres, la pauvreté des masses ne peut pas être atténuée sans la croissance"³. Pour les pays en développement dans leur ensemble, une telle croissance dépend de la restructuration des relations économiques internationales et du renforcement de la capacité de ces pays d'assurer une croissance auto-entretenue. Pour que la pauvreté absolue disparaisse dans le monde vers l'an 2000, il faut qu'un effort massif soit réalisé non seulement par les pays en développement ou les plus pauvres, mais par toute la communauté internationale, l'ordre de grandeur — en termes de transfert de ressources — étant de plusieurs fois supérieur au niveau actuel. La croissance, l'emploi, la satisfaction des besoins essentiels et une répartition équitable des revenus — dans chaque pays et dans la communauté internationale — sont étroitement interdépendants et exigent une nouvelle stratégie internationale du développement.

Quand on compare l'objectif de Lima (25 % de la production manufacturière du monde en l'an 2000) à l'objectif de la Conférence mondiale de l'emploi (satisfaction

²OIT, *L'emploi, la croissance et les besoins essentiels : problème mondial*. Première édition, 1976.

³Maurice Williams, "The development challenge of today", *OECD Observer*, n° 89, novembre 1977.

des besoins essentiels), il faut d'abord noter que le dernier est exprimé en termes plus généraux que le premier. Le Programme d'action de la CME propose que la satisfaction des besoins essentiels soit expressément incluse dans les stratégies et les plans nationaux de développement, au lieu d'être exprimée sous forme d'objectif quantitatif devant être atteint à une date déterminée. Cette différence s'explique, en partie au moins, par le fait que la satisfaction des besoins essentiels est un objectif fondamental de toute politique de bien-être social, alors que l'objectif de Lima, au lieu d'être une fin en soi, représente un moyen d'atteindre les objectifs sociaux en général, l'un d'eux étant la satisfaction des besoins essentiels.

L'objectif de Lima rattache les taux d'accroissement de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (VAM) des pays en développement à ceux des pays développés. Pour arriver à l'objectif de 25 % en l'an 2000 (à l'heure actuelle, la part correspondante est d'environ 8,5 %), l'accroissement de la VAM des pays en développement devra être supérieur, *grosso modo*, de 5 % (en termes annuels moyens) à celui des pays développés. Si la VAM des pays développés s'accroît de 4 à 5 % (ce qui est moins que la moyenne de 1960-1975), la VAM des pays en développement devrait augmenter d'environ 10 % (alors que son augmentation était d'environ 7,4 % durant la période 1960-1975).

L'accroissement de la capacité des industries lourdes, c'est-à-dire celles des produits de base tels que les métaux, les produits métalliques, les produits minéraux non métalliques et les produits chimiques, les produits pétroliers ou charbonniers divers, le papier et les articles en papier, demande souvent la mise en œuvre de techniques à fort coefficient de capital et la construction de vastes installations industrielles. La Déclaration et Plan d'action de Lima précise que "les pays en voie de développement doivent accorder une attention particulière au développement d'industries de base... afin de consolider leur indépendance économique tout en réalisant une forme efficace de remplacement des importations et en accroissant leur part dans les échanges mondiaux". A cet égard, il est intéressant d'examiner le tableau ci-après.

Tableau 1. Répartition des industries lourdes et part de ces industries dans la production manufacturière, par groupes économiques

(Pourcentages)

Description	Pays développés				Pays en développement	
	Economies de marché		Economies centralisées		1960	1976
	1960	1976	1960	1976		
Part du groupe économique dans la production manufacturière lourde totale	73,5	56,9	21,7	36,9	4,9	6,2
Part des industries lourdes dans la production manufacturière totale du groupe	62,0	67,6	58,1	71,8	37,5	51,1
Part des industries lourdes dans l'emploi total des industries manufacturières du groupe	54,5	57,1	58,5	62,8	22,7	26,1

Source : "Industrial development survey, Working Paper No. 2, A disaggregated view of manufacturing production, employment and productivity, 1960-1976" (UNIDO/ICIS.57/Add.1).

Bien que le secteur des industries manufacturières lourdes des pays en développement ne cesse de s'accroître, il reste très réduit par rapport à celui des pays développés, dont plus des deux tiers de la production industrielle se situent dans le secteur de l'industrie manufacturière lourde.

Ces données illustrent le nécessité de poursuivre et d'intensifier les efforts tendant à la création de l'industrie lourde dans les pays en développement. D'autre part, afin de répondre plus vite aux besoins essentiels des pauvres, il faudra augmenter les investissements non seulement dans les zones urbaines mais aussi – et cela est peut-être plus important encore – dans les zones rurales. L'expérience acquise grâce aux efforts faits pour promouvoir le développement rural indique qu'il est indispensable d'intégrer ces efforts. Non seulement il faut augmenter la production agricole, mais il faut aussi améliorer l'infrastructure des transports et l'infrastructure institutionnelle, y compris celle de l'éducation. L'amélioration rapide de la production agricole implique des investissements à long terme dans les installations d'irrigation, la bonification du sol et les travaux de recherche et de développement agricoles, ainsi que dans la fabrication de produits nécessaires à l'agriculture tels que les engrais et les outils agricoles et, souvent, les tracteurs et autres machines agricoles. Toutes ces mesures, dont les résultats ne se feront sentir qu'à long terme, demandent à leur tour de grandes quantités de produits de l'industrie lourde, ce qui nous ramène à l'importance que cette industrie présente pour la satisfaction des besoins essentiels de la population.

En outre, étant donné que, dans les pays en développement, la plus grande partie des pauvres vivent dans les zones rurales, l'industrialisation rurale est également un élément important de toute politique de développement rural intégré, car elle permettra de procurer des possibilités supplémentaires d'emploi tout en contribuant à répondre aux besoins essentiels de la population rurale. Les programmes de développement industriel rural doivent être intégrés horizontalement aux programmes nationaux de développement rural et verticalement aux programmes nationaux de développement industriel.

Bien que la part des pays en développement dans la production mondiale de l'industrie lourde soit encore très faible, leur part dans la production mondiale des industries légères est déjà nettement plus appréciable, comme l'indique le tableau 2.

D'une façon générale, ces industries demandent moins de capitaux. Il faut examiner aussi dans quelle mesure les installations de production peuvent ici être de dimensions réduites et, par conséquent, être réparties hors des grandes villes. Un

Tableau 2. Part des pays en développement dans la production mondiale des industries légères

(Pourcentage)

<i>Industrie</i>	1960	1975
Alimentation, boissons, tabac	12,9	14,6
Textiles	18,9	18,7
Habillement, cuir, chaussures	10,4	15,0
Bois	5,7	6,6
Total (y compris les secteurs non indiqués à part)	11,8	12,4

Source : "Industrial development survey: Working Paper No. 2, A disaggregated view of manufacturing production, employment and productivity, 1960-1976" (UNIDO/ICIS.57/Add.1).

effort de décentralisation de certaines de ces industries, en particulier celles qui transforment les matières premières locales et aussi, dans une certaine mesure, celles qui répondent à la demande locale de biens de consommation essentiels, pourrait certainement être, comme on l'a vu plus haut, un élément important de tout programme de développement rural.

A la longue, une plus grande décentralisation des activités industrielles dans les pays en développement pourrait donner des avantages considérables, non seulement du point de vue de l'emploi et de la répartition des revenus, mais aussi du point de vue de la production elle-même et de celui d'une croissance continue. L'argument selon lequel les techniques à fort coefficient de main-d'œuvre sont nécessairement efficaces est sans doute exagéré. Dans certains secteurs, en particulier ceux qui doivent répondre aux besoins de consommation et de production rurales, la petite industrie qui a recours à des techniques sensiblement différentes de celles des pays avancés et qui exige moins de capitaux se révélera sans doute parfaitement efficace et donnera des produits très compétitifs sur le marché intérieur. Le fait que la production de cette petite industrie répondra à la demande des marchés locaux en assurera aussi le caractère compétitif. Mais le problème consiste à définir les secteurs où de telles techniques peuvent être adoptées et déterminer avec certitude quels sont les procédés et techniques qui conviendront du point de vue technico-économique. L'adoption dans le secteur décentralisé de techniques exigeant moins de capitaux risque aussi d'avoir à long terme une incidence appréciable sur les investissements nécessaires par produit unitaire. En fait, il se peut fort bien que les dépenses d'investissement se trouveront réduites à l'avenir dans un certain nombre de secteurs lorsque la production se fera par petites unités qui utiliseront dans une grande mesure du matériel et des ressources locales.

Alors que la technologie grosse consommatrice de capitaux est nécessaire à l'industrie lourde, les autres branches de l'industrie manufacturière permettent souvent le recours à divers autres types de technologie, en fonction de la nature et de la qualité des ressources humaines et matérielles disponibles, de l'emplacement des activités industrielles et du type de produit. Mais le choix de la technologie la plus appropriée et du meilleur emplacement pour les installations de production industrielle dépend en fin de compte, dans une grande mesure, non seulement de l'existence de l'infrastructure nécessaire dans les zones rurales, mais aussi du développement technologique d'ensemble du pays intéressé. Dans les pays en développement, l'accroissement de la capacité technologique est essentielle en vue du choix de la technologie appropriée, pour l'industrie lourde comme pour l'industrie légère. Il s'agit d'évaluer les besoins technologiques, puis de créer l'infrastructure technologique correspondante et l'appareil institutionnel adéquat, afin que les objectifs technologiques puissent être atteints conformément à un plan nettement défini.

Dans la plupart des pays en développement, l'un des principaux obstacles est l'incapacité d'assurer les services technologiques. Ces services vont de la planification industrielle nationale à l'identification des projets, aux études de faisabilité, aux spécifications des installations, à la conception technique détaillée, au génie civil, à la construction et à l'installation des machines, à la mise en service des usines et au démarrage des opérations. Cela étant, il peut se faire que même les plus industrialisés des pays en développement se trouvent dans un état de grande dépendance par rapport aux services étrangers de conception et d'exploitation techniques, ce qui se répercute sur la structure des investissements pour chaque projet, sur la nature et le

volume des biens d'équipement nécessaires et, par la suite, sur l'exploitation et la gestion de l'usine. Dans les pays les moins développés, l'absence de services consultatifs est encore plus marquée et s'étend sur presque toute la gamme des services indiqués ci-dessus.

Etant donné la difficulté qu'éprouvent les pays en développement à accroître rapidement leur capacité technologique relative aussi bien à l'application de procédés industriels étrangers qu'à l'élaboration de procédés nouveaux mieux adaptés à leur situation économique et sociale, il semble évident que ces pays dans leur ensemble devront pendant longtemps encore importer de l'équipement et des produits technologiques complexes de pays plus avancés. Pour financer ces importations, les pays en développement devraient pouvoir accroître fortement les exportations de produits manufacturés pour lesquels ils se trouvent en position de force, soit parce qu'ils sont riches en matières premières correspondantes, soit parce qu'ils ont une main-d'œuvre abondante. Le fait que, pour toute une série d'industries légères, la part des pays en développement dans la production mondiale est supérieure à leur part dans la production de l'industrie lourde fait bien ressortir la nécessité de restructurer encore l'industrie mondiale afin de ne pas freiner, voire de ne pas bloquer, la croissance économique des pays en développement, qui seraient dans l'incapacité de financer leurs importations d'équipement et de produits sophistiqués modernes au moyen du produit de l'exportation de biens manufacturés plus simples.

Pour que la production industrielle des pays en développement puisse s'accroître, il faut que ces pays s'engagent sans retard sur la voie de la coopération, aussi bien pour la mise en place de nouvelles installations de production que pour l'intensification des échanges commerciaux dans ce domaine, et qu'ils ne relâchent pas leurs efforts dans ce sens. A l'heure actuelle, les produits manufacturés fabriqués dans les pays en développement sont surtout destinés aux pays développés, mais cette orientation devra désormais aller de pair avec des échanges de plus en plus nombreux et fréquents entre les pays en développement eux-mêmes. Les pays développés peuvent jouer ici un rôle important en encourageant ces nouvelles orientations de la production et des échanges qui sont essentielles à la croissance de l'industrie dans le tiers monde.

Comme nous l'avons déjà vu, le développement ultérieur des zones semi-urbaines et rurales demandera un volume fort important d'investissements supplémentaires. Mais ces investissements ne donneront sans doute des résultats tangibles qu'au bout d'une longue période, peut-être une ou deux décennies. D'ici là, l'accroissement correspondant de la production de biens de consommation sera sensiblement inférieur à l'accroissement réel de la consommation. Cela s'explique par la nature des investissements à faire, surtout dans l'infrastructure des transports, dans les services d'enseignement et de formation, les programmes d'irrigation et de recherche appliquée et les activités de recherche et développement technologiques. Il faudra entreprendre un vaste effort de décentralisation, et cela de manière pleinement intégrée, et coordonner tous les investissements faits dans l'infrastructure, l'agriculture, l'industrie et les services.

Etant donné cette longue période de rentabilisation des investissements, et étant donné aussi l'importance et le caractère complexe de l'effort qui s'impose, beaucoup de pays en développement, surtout les plus attardés et les plus pauvres, ne pourront sans doute pas entreprendre un tel effort avant une décennie et peut-être deux, à moins d'obtenir un volume nettement accru de ressources des pays développés, car il ne serait ni souhaitable ni possible de produire un tel effort s'il doit aller de pair avec

un taux inférieur de croissance économique. Aussi, afin qu'il devienne possible de répondre plus vite aux besoins essentiels de la population des pays en développement, il faut que la coopération accrue entre ces pays eux-mêmes comporte les divers éléments dont il a déjà été question à nombre de réunions internationales, notamment à la Conférence de Lima, à l'Assemblée générale des Nations Unies, à la CNUCED II et à la Conférence de l'OIT sur l'emploi. Parmi les domaines de coopération qui concernent plus particulièrement le développement industriel, plusieurs présentent un intérêt particulier.

Tout d'abord, il faut assurer un accroissement substantiel du flux net de ressources financières, en particulier de l'aide publique au développement et des prêts à des conditions de faveur. Parallèlement, il faudra trouver une solution satisfaisante au problème des dettes accumulées par beaucoup de pays en développement.

D'autre part, il faut que les pays développés apportent une aide dans le domaine du choix, de l'acquisition et de l'adaptation des techniques. Certes, les pays en développement doivent créer le plus vite possible leur propre capacité technologique, mais il apparaît que pour accélérer le développement de ces pays, une coopération plus étroite des pays développés s'impose en ce qui concerne l'offre d'information sur la technologie, l'octroi de conditions raisonnables pour l'acquisition de cette information, le transfert du savoir-faire et la formation professionnelle de cadres aptes à utiliser cette technologie. Un effort spécial est nécessaire dans le domaine relativement nouveau de la recherche tendant à la mise au point de méthodes technologiques mieux appropriées (surtout pour le secteur décentralisé) et à la conception et la production de matériels correspondants.

Les pays développés peuvent aider à la restructuration de l'industrie mondiale et à l'organisation d'une meilleure spécialisation du travail à l'échelle du globe. Le relèvement du taux de croissance des pays en développement entraînera une expansion de leurs échanges non seulement mutuels mais aussi avec les pays développés. La possibilité pour les produits des pays en développement d'accéder aux marchés internationaux et l'adoption par les pays développés de mesures correctives dans ce domaine présentent à cet égard une grande importance.

A la longue, les pays en développement comme les pays développés tireront profit d'un effort commun accru tendant à accélérer le rythme du développement au moyen de mesures vigoureuses et intégrées de lutte contre la pauvreté. En ce qui concerne les pays développés, ce profit résultera principalement du niveau plus élevé d'efficacité et de spécialisation de l'industrie mondiale, et d'un net élargissement des débouchés qui leur seront offerts dans les pays en développement.

Et d'autre part, dans le cadre de l'instauration d'un nouvel ordre économique international,

"... l'effort nécessaire pour éliminer la misère et le dénuement existants ne peut pas être fait indépendamment de mesures correctives tendant à supprimer les inégalités massives et manifestes qui caractérisent le monde d'aujourd'hui. Si l'on ne prend pas de telles mesures correctives, le fossé — qui ne correspond pas à la répartition naturelle des facteurs de production — continuera à s'élargir, parce que la mainmise sur ces facteurs... et le contrôle des termes de l'échange et du système monétaire international est passé, pour des raisons historiques, et reste essentiellement entre les mains des pays industrialisés"⁴.

⁴ Discours prononcé le 11 octobre 1977 par M. Iqbal Akhmed, représentant permanent du Pakistan à l'Organisation des Nations Unies, devant la Deuxième Commission de l'Assemblée générale (document du BIT GB.205/10/4/4 du 14 février 1978).

Problèmes essentiels, macropolitique et éléments d'un programme de développement

P. K. Das*

Développement rural intégré

Nécessité du développement rural

Dans la plupart des pays en développement, de 55 à 85 % de la population vivent dans les zones rurales, et le secteur rural absorbe de 40 à 70 % de la main-d'œuvre nationale. Le tableau 1 donne certaines statistiques représentatives de la concentration de la population et de la main-d'œuvre dans les zones rurales et dans l'agriculture.

Tableau 1. Population rurale et main-d'œuvre dans certains pays en développement

<i>Pays</i>	<i>Population (millions)</i>	<i>Population des zones rurales (pourcentage)</i>	<i>Main-d'œuvre (millions)</i>	<i>Main-d'œuvre dans l'agriculture (pourcentage)</i>
Inde	550 (1971)	80	180 (1971)	72
Indonésie	120 (1971)	83	40 (1971)	62
Pakistan	65 (1972)	75	21 (1974)	57
Philippines	37 (1970)	68	15 (1975)	52
Egypte	37 (1975)	55	8 (1966)	53
Iran	34 (1975)	56	8 (1966)	42
Syrie	7 (1974)	54	2 (1974)	51
Soudan	17 (1974)	87	4 (1973)	67
Turquie	38 (1970)	58	15 (1970)	68
Equateur	7 (1974)	59	2 (1974)	47
Guatemala	5 (1970)	66	2 (1973)	57
Pérou	15 (1972)	45	4 (1972)	49

Quel qu'ait été le progrès moyen réalisé aux débuts de la croissance économique dans les pays en développement, il a dissimulé le fait que certains secteurs, zones et régions en ont profité aux dépens d'autres, que certaines sections de la population ont prospéré plus que d'autres et que certains individus y ont gagné plus que d'autres. Les secteurs et régions les plus favorisés ont été le secteur des industries manufacturières et celui du commerce, et les régions urbaines. La plupart des plans de développement ont beaucoup insisté sur les industries manufacturières, d'où une concentration de l'infrastructure dans les villes. On a commencé à comprendre que cette orientation était une erreur vers la fin des années 50 et au début des années 60, et les planificateurs ont alors commencé à se demander comment les zones rurales et, plus particulièrement, les secteurs de production qui s'y trouvent pourraient être

*Conseiller technique principal pour le projet OIT/PNUD de développement d'activités rurales non agricoles en Iran.

mieux intégrés aux efforts nationaux de développement. Il est hors de doute que cette réorientation a mis le secteur agricole en évidence.

Au cours des deux dernières décennies, le secteur agricole a connu de profonds changements; il s'agit principalement des réformes agraires qui ont modifié le régime foncier, de la mobilisation de la main-d'œuvre agricole et de l'épargne rurale, et de l'introduction de nouvelles techniques culturales qui se sont répercutées sur la structure des entrées et des sorties. Cependant, même après plus de deux décennies d'efforts dans cette direction, les différences de revenus entre la ville et la campagne continuent d'être élevées dans les pays en développement, allant de 3:1 et au-dessus, et ces différences ne font que s'accroître au lieu de diminuer. Une étude récente faite par la Banque asiatique de développement¹ constate que la pauvreté rurale est particulièrement répandue en Asie, et de l'avis général la situation s'est nettement aggravée depuis une dizaine d'années. Dans la plupart des pays d'Asie, les 40 % les moins favorisés de la population reçoivent moins de 20 % du revenu. Et l'étude affirme que "l'avenir est beaucoup plus sombre". Un document de la Banque mondiale² indique que 85 % environ de la pauvreté absolue se situent dans les zones rurales; et si l'on prend comme niveau de référence un revenu inférieur au tiers de la moyenne nationale de chaque pays, on constate que 40 % environ de la population totale des pays en développement connaissent des niveaux de pauvreté relative ou absolue, et que 80 % de cette fraction vivent dans les zones rurales.

Depuis une vingtaine d'années, le développement du secteur rural fait l'objet d'une attention plus ou moins grande selon les pays et les circonstances locales³.

Une réévaluation fondamentale des politiques, des structures et des moyens appliqués jusqu'ici pour développer les régions rurales s'effectue actuellement dans le monde. Cette réévaluation traduit la constatation que l'agrandissement de la surface cultivée ne permet d'obtenir qu'une expansion limitée de l'emploi dans la plupart des pays, de sorte que le rapport sol/homme s'amenuise. C'est pourquoi il convient de faire fond sur l'accroissement du rendement à l'hectare pour augmenter la production et les recettes du secteur agricole, et de relever la productivité de la main-d'œuvre pour améliorer les revenus des familles. Cela entraînera à son tour des changements appréciables dans les besoins de main-d'œuvre. Si les revenus de ceux qui travaillent dans l'agriculture sont doublés ou triplés grâce à l'intensification et à l'extension de la production et à la modernisation technologique, la main-d'œuvre nécessaire à ce secteur, en termes absolus, ne sera pas beaucoup plus importante qu'elle ne l'est actuellement, et dans certains cas elle sera même inférieure. En second lieu, l'urbanisation et la demande de main-d'œuvre dans les autres secteurs de l'économie n'arrivent pas à absorber l'accroissement total de la main-d'œuvre des zones rurales et urbaines pris ensemble. Dans la plupart des pays en développement, la main-d'œuvre augmente surtout dans les zones rurales, mais l'agriculture n'est pas en mesure d'en absorber l'excédent, tandis que l'industrie et les services urbains ne peuvent pas non plus accroître les possibilités d'emploi dans une mesure suffisante pour résorber l'accroissement normal de la main-d'œuvre dans les villes et dans les campagnes. Ainsi donc, si la main-d'œuvre rurale excédentaire continue à rester dans

¹ *Rural Asia: Challenge and Opportunity*, 1977; l'étude a également fait l'objet d'un article dans l'*ADB Quarterly Newsletter*, juillet-août 1977.

² *Rural Development*, Sector Policy Paper (Washington, D.C., Banque mondiale, février 1975).

³ Cela ressort aussi de la création en 1976 par le Comité administratif de coordination des Nations Unies d'une "Equipe opérationnelle de développement rural".

les campagnes, il en résultera forcément une réduction des revenus agricoles et une détérioration des conditions de vie. Si au contraire elle se rend dans les villes, migration qui est un phénomène courant, il en résulte l'apparition des taudis qu'on peut voir dans presque toutes les grandes villes des pays en développement.

Pour la présente étude, deux pays ont été choisis en vue d'un examen plus approfondi, l'Inde et l'Iran, surtout en raison des différences qui existent entre eux du point de vue des ressources et de la situation de la main-d'œuvre. En ce qui concerne l'Inde, on estime que la population rurale y diminuera, passant de 80 % du total en 1971 à 70 % en l'an 2001⁴, mais que la main-d'œuvre agricole ne sera pas sensiblement supérieure à son niveau actuel, qui est de 129 millions de personnes⁵. Cela signifie que l'accroissement de la main-d'œuvre rurale durant cette période, estimé à 77 millions de personnes, devra être absorbé ailleurs, dans l'hypothèse que les taux de participation seront restés les mêmes. En Iran aussi la population totale devrait diminuer et passer de 57 % du total en 1972 à environ 40 % en 1992⁶. Toutefois, la demande estimative de main-d'œuvre dans l'agriculture restera de l'ordre de 3,5 à 3,8 millions au cours de cette période 1972-1992, ce qui signifie que l'accroissement net d'environ 1,3 à 1,4 million de la main-d'œuvre rurale devra être absorbé ailleurs, soit dans les zones rurales, soit dans les villes.

Les stratèges du développement ont cherché à résoudre ce problème soit en accordant la priorité aux secteurs "modernes", dans l'espoir que cette modernisation et les progrès indirects qui en résulteraient profiteraient aux zones rurales et aux paysans pauvres, soit en aidant à relever la production et les revenus agricoles, méthode plus directe de développement rural. Ceux qui préconisent cette dernière approche sont en train de gagner du terrain par rapport à ceux qui pensent que les efforts de développement rural, en insistant sur un secteur peu développé, produiront des taux inférieurs de croissance générale. Les études faites par le BIT jusqu'ici indiquent que les taux moyens de croissance nationale devront être beaucoup plus élevés que les taux actuels – se situant à un niveau probablement hors d'atteinte – si l'on veut, pour répondre aux besoins des catégories les plus pauvres de la population, se contenter des seuls effets "secondaires" de la modernisation⁷. Bien que l'agriculture soit évidemment l'activité clé du secteur rural, dans l'intérêt accru que l'on porte désormais à ce dernier on ne se préoccupe plus exclusivement de l'agriculture, mais on adopte une approche multisectorielle globale. Si l'on veut atténuer les disparités de revenus, il ne suffit pas de faire fond sur les seuls programmes sociaux : il faut assurer une augmentation considérable de la production dans tous les secteurs, autrement dit, il faut se préoccuper aussi des secteurs autres que le secteur rural. La question qui se pose aux planificateurs du développement est donc de savoir quels sont ces autres secteurs dont ils doivent s'occuper, quel est leur potentiel de croissance, et à quelles conditions et dans quel cadre institutionnel de développement ils peuvent être encouragés.

⁴Gouvernement indien, Registrar General of India, année démographique 1974, série CIR-CRED.

⁵C. S. Chandraskhara, "Problems of urbanisation, population projections", *Economic Times*, 13-14 septembre 1977. Dans ce total entrent les cultivateurs, les ouvriers agricoles, les éleveurs de bétail et les jardiniers, recensés depuis 1971.

⁶P. K. Das et A. Templeman, *Development of the Rural Non-Farm Sector in Iran* (Téhéran, OIT-PNUD, 1977), pt. 1.

⁷Déclaration faite par un représentant du BIT au Conseil économique et social de l'ONU, à sa session de juillet 1977.

Le secteur rural de production autre qu'agricole, comme il en existe dans la plupart des pays en développement, comprend les familles de paysans qui ne sont pas pleinement occupées dans l'agriculture et qui ont donc d'autres activités à temps partiel, ainsi que la main-d'œuvre rurale employée dans l'industrie manufacturière, dans le bâtiment et dans certains services productifs et qui soit travaille indirectement pour l'agriculture, soit fournit des services nécessaires à la population rurale, soit encore produit des biens destinés au marché urbain ou à l'exportation. En Inde, environ 10 % de la main-d'œuvre rurale⁸ se livrent à de telles activités non agricoles, dont 33 % travaillent dans l'industrie du bâtiment rural, 23 % dans l'industrie manufacturière (autre que le bâtiment), 4 % dans les industries extractives rurales, 7 % dans le génie civil rural et 33 % dans les services de transport et d'entreposage commerciaux. En Iran, ce secteur occupe environ 23 % de la main-d'œuvre rurale, dont 35 % se livrent à la production artisanale, 6 % travaillent dans l'industrie manufacturière rurale (autre que l'artisanat), 23 % dans le bâtiment et le génie civil rural et 36 % dans les services commerciaux, les transports et les services productifs communautaires. C'est tout ce secteur qui est maintenant l'objet d'un examen plus approfondi, afin de déterminer son potentiel de développement et ses possibilités de création d'emplois et d'accroissement des revenus. En Inde, un analyste⁹ estime que le secteur qui dessert l'agriculture devrait être rapidement étendu afin d'employer, dans une vingtaine d'années, 22 % environ de la main-d'œuvre rurale, dont il n'absorbe actuellement que 6 à 7 %. Si cette évolution a bien lieu, cela signifiera que l'ensemble du secteur rural non agricole devra passer de son niveau actuel d'environ 10 % de la main-d'œuvre rurale à plus de 30 % d'ici à vingt ou trente années. En Iran, l'ensemble du secteur rural non agricole devrait s'étendre pour occuper en 1992 de 40 à 50 % de la main-d'œuvre rurale¹⁰. Il convient d'étudier de près le rôle que joueront dans cette expansion les industries rurales.

Concepts de développement rural intégré

Le développement rural ne doit pas être seulement économique, dans le sens étroit du terme; ce doit être un développement social et économique équilibré. Pour atteindre cet objectif, on a essayé d'appliquer soit des programmes "sélectifs" c'est-à-dire portant sur un seul secteur, soit des programmes "intégrés", ou "globaux". Dans la première de ces deux approches, on s'attaque à un seul secteur ou à une seule activité, par exemple l'agriculture, l'éducation ou la santé publique, en espérant que son expansion fera disparaître les obstacles qui freinent le développement général, ou fera démarrer ce développement. Dans la seconde approche, on se préoccupe de tous les secteurs ou activités à la fois, afin d'obtenir une augmentation soutenue de l'emploi et des revenus dans les zones rurales et un relèvement du niveau de vie général.

Mais le terme "intégré" a été utilisé dans différents pays pour indiquer des notions différentes. Aux débuts du développement rural, il signifiait la combinaison

⁸ Gouvernement indien, Registrar General et Census Commissioner. Les chiffres sont ceux de 1971. N'y figurent pas les personnes employées dans d'autres services (principalement administratifs et sociaux), ni les chômeurs. Population Statistics, Census Centenary 1972.

⁹ Chandraskhara, *op. cit.*

¹⁰ Das et Templeman, *op. cit.*

de l'économique et du social. Ainsi, on insistait sur le développement agricole, cette activité étant l'élément dominant, et en même temps sur l'éducation et la santé, mais cela ne se faisait pas nécessairement d'une manière coordonnée. Dans certains pays, cela impliquait simultanément une revalorisation de l'artisanat rural. Dans d'autres pays, le terme "intégré" a servi à qualifier un programme englobant un ensemble d'encouragements et de services destinés à promouvoir le développement d'un seul secteur rural tel que celui de l'agriculture, mais dans la plupart des cas ce programme comportait aussi certains éléments de bien-être social.

Dans les formules plus récentes, on insiste sur la complémentarité des objectifs et des méthodes d'exécution de tels programmes. Le Groupe consultatif de l'OIT sur la promotion de l'emploi rural au moyen du développement rural intégré est arrivé à la conclusion que ce développement rural exigeait l'encouragement d'activités tant agricoles que non agricoles dans les zones rurales, qu'une approche intégrée était essentielle, qu'il était indispensable de s'attaquer simultanément à tous les aspects de la pauvreté rurale et que le secteur rural devait être plus pleinement intégré à l'économie nationale¹¹.

La "Stratégie du développement rural intégré" adoptée par le Gouvernement indien dans le cadre du budget de 1976/77 précise que le nouveau . . .

" . . . concept de développement rural tel qu'il est maintenant conçu présuppose une stratégie du développement intégré de l'agriculture, de l'industrie et des services sociaux, qui se complètent les uns les autres pour assurer une utilisation systématique, scientifique et intégrée de toutes les ressources naturelles — matérielles et humaines — pour le mieux-être de la population rurale"¹².

Cette stratégie nouvelle accorde une grande importance à la croissance du secteur non agricole, parallèlement à celle du secteur agricole, car on se rend désormais compte que l'agriculture moderne doit reposer sur une solide base industrielle et sur un système efficace d'approvisionnement et de services. Il y a peu de temps seulement qu'on en est venu à reconnaître l'importance que le secteur rural non agricole, en particulier les industries rurales, présente pour tout programme de développement rural intégré. Autrefois, ce secteur n'avait qu'un rang de priorité peu élevé dans ces programmes, bien qu'il fût connu que le secteur agricole ne répondait pas aux aspirations des masses paysannes en ce qui concerne l'emploi et les revenus.

Par définition, le "développement rural" intéresse tous les secteurs; l'expression "intégré" sert ici à renforcer trois aspects essentiels de la planification et de la mise en œuvre :

- a) Intégration à la politique générale et aux plans nationaux, l'accent étant mis sur la résolution des problèmes des zones rurales;
- b) Coordination de la planification et de la mise en œuvre des différents programmes sectoriels au moyen d'une structure administrative au sein de laquelle sont représentés les ministères et autres services d'Etat organisés par secteurs;
- c) Participation de la population rurale au processus de planification et de mise en œuvre.

¹¹ Rapport du Groupe consultatif de l'OIT, Programme mondial de l'emploi, Promotion de l'emploi rural au moyen du développement rural intégré, Genève, 1974.

¹² *Strategy for Integrated Rural Development* (New Delhi, Gouvernement indien, mars 1976).

Depuis peu, ces programmes précisent pour quel groupe de la population ils ont été conçus : il s'agit des pauvres des zones rurales¹³. Le Plan d'action coordonné interinstitutions pour le développement rural intégré dans la région de la CESAP, formulé à Tokyo en février 1977, spécifie que le principal objectif du développement rural intégré est d'améliorer la qualité de la vie des paysans pauvres.

Rôle des industries rurales dans les programmes de développement rural intégré

Rôle des industries rurales dans l'économie rurale

L'urbanisation exige de plus en plus de capitaux. Le coût social de l'implantation d'industries dans des villes surpeuplées s'accroît. La simple rénovation des villes ne résout pas le problème de la surpopulation : il faut encore arrêter l'afflux constant de nouveaux arrivants, et la seule façon d'y arriver consiste à créer de nouveaux emplois dans les zones rurales. L'industrialisation rurale semble devoir être une solution moins onéreuse que l'industrialisation urbaine, car elle se situe dans les régions où vit déjà la plus grande partie de la population.

Les industries rurales, ainsi que les autres activités non agricoles, donnent une possibilité d'accroître leurs revenus aux personnes sous-employées dans l'agriculture et dans d'autres secteurs ruraux, c'est-à-dire à ceux qui n'ont pas assez de travail même pendant la pleine saison agricole tels que certains cultivateurs marginaux, ainsi qu'aux travailleurs saisonniers tels que les ouvriers agricoles des terres non irriguées, et elles donnent la possibilité de trouver un emploi aux chômeurs et aux personnes qui n'ont pas de travail stable ainsi qu'aux jeunes entrant dans la vie active. Tout en augmentant ainsi l'emploi en tant que tel, les industries rurales offrent souvent des possibilités d'emplois temporaires lorsque ceux-ci sont nécessaires.

Les industries rurales peuvent renforcer l'économie rurale tout entière, car elles peuvent soit fournir des produits dont l'agriculture a besoin, soit transformer les produits agricoles. Les progrès de la technologie agricole ont entraîné l'utilisation accrue de moyens techniques, lesquels doivent être produits sur place autant que possible. En outre, étant donné que les activités industrielles sont souvent non traditionnelles et "modernes", elles agissent en tant que catalyseurs pour moderniser aussi d'autres secteurs de l'économie rurale.

Les industries rurales contribuent à diversifier l'économie rurale et à rendre la collectivité moins dépendante des aléas de l'agriculture, dus aux incertitudes atmosphériques et aux fluctuations du marché. Elles représentent un facteur d'équilibre pour l'emploi et les revenus de la collectivité. Ainsi, en introduisant la diversité, elles aident à améliorer la qualité de la vie rurale.

Comme l'a indiqué la Comité des Nations Unies de la planification du développement,

"l'industrialisation doit être considérée au premier chef comme un moyen d'améliorer les conditions de travail et le niveau de vie des masses défavorisées dans le monde entier, et il faut se garder d'y voir uniquement un moyen de

¹³ Voir Organisation des Nations Unies, Equipe opérationnelle de développement rural du CAC, Genève, mars 1977, et Rapport d'activité du CAC sur le développement rural.

diversifier la production grâce à l'application de techniques modernes. Si l'on oublie cela, les efforts déployés dans ce secteur risquent de ne rien changer aux conditions d'existence de la majorité de la population"¹⁴.

Portée de l'industrialisation rurale

L'industrialisation rurale ne signifie pas que des entreprises industrielles doivent être implantées dans chaque village, quelle que soit son importance. L'emplacement des entreprises manufacturières doit être choisi avec soin, car l'industrie demande un certain type et un niveau minimum d'infrastructure et de main-d'œuvre, et la mise en place de cette infrastructure coûte cher. Aussi est-il souhaitable, du point de vue économique, de prévoir un certain degré de concentration de cette industrie rurale.

Comme on le verra plus loin, seules certaines catégories d'industries conviennent aux zones rurales. Chaque industrie peut être considérée soit du point de vue des sources de matières premières dont elle a besoin, soit de celui du marché qu'elle dessert. Chacune de ces catégories présente des seuils d'implantation différents, s'agissant de l'importance du village et des facilités qu'il peut offrir. Or, la définition du secteur rural varie d'un pays à l'autre, surtout en fonction de l'importance numérique de la collectivité, celle-ci pouvant aller de 2 000 habitants à une dizaine de milliers. En Inde et en Iran, la démarcation entre le village et l'agglomération urbaine se situe au niveau des 5 000 habitants. Lorsque cette démarcation se situe à un niveau peu élevé et que l'urbanisation du pays ne se fait pas au rythme voulu, on constate l'existence de nombreuses "villes" qui ont toutes les caractéristiques d'agglomérations rurales, notamment en ce qui concerne le pourcentage de la population active s'employant dans des activités primaires ou de service. Le seuil d'implantation de certaines industries rurales correspond à des localités qui sont officiellement considérées comme villes, mais qui, fonctionnellement, ne sont que des agglomérations rurales. Aussi faut-il, avant d'entreprendre un programme de développement d'industries rurales, examiner du point de vue essentiellement fonctionnel l'environnement rural considéré; et si la définition officielle est nettement différente des caractéristiques fonctionnelles du secteur rural, le programme d'implantation d'industries rurales risque fort d'être un échec.

Il se peut aussi, par exemple, que les industries rurales se trouvent concentrées, à tort, dans des localités administrativement considérées comme "rurales", mais qui sont en fait des banlieues de grandes villes. La production et les services de telles industries sont entièrement orientés vers les besoins de la ville voisine. C'est ce que l'on constate dans plusieurs pays. Dans ce cas, l'objectif fixé qui est de diversifier l'économie rurale et de fournir du travail aux populations des campagnes n'est pas atteint. A l'autre extrême, le développement de l'industrialisation rurale n'implique pas non plus l'implantation de grandes usines modernes "en pleine nature", des usines qui apportent avec elles leur propre infrastructure, leur main-d'œuvre et leurs services, et parfois même leurs matières premières, tout cela ne correspondant ni aux besoins ni aux ressources de la région rurale où elles s'implantent.

D'un autre côté, l'industrialisation rurale ne doit pas être conçue trop étroitement comme ne concernant que l'encouragement ou le perfectionnement de

¹⁴ *L'industrialisation et les nouveaux besoins en matière de développement* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 74.II.A.4), p. 10.

certain types d'artisanat rural (en grande partie traditionnels, tels que le textile ou le tissage des tapis) avec inclusion éventuelle de certains métiers de service (tels que la menuiserie, la maréchalerie, etc., qui sont également traditionnels) et à l'exclusion de toutes les activités industrielles "modernes" mécanisées ou motorisées. De l'avis de certains, l'implantation d'industries modernes, grandes ou moyennes, dans les zones rurales n'est pas de l'industrialisation rurale à proprement parler, et n'est ni souhaitable ni rentable : elle n'est pas souhaitable car elle introduit dans les régions rurales une activité "étrangère" et cela à un niveau technologique qui ne correspond pas au milieu rural; et elle n'est pas rentable parce qu'elle demande une extension excessive de l'infrastructure jusqu'aux petites collectivités. Toutefois, il ne semble pas qu'il faille exclure totalement et définitivement la grande industrie et l'industrie moyenne des programmes d'industrialisation rurale : l'implantation de ces industries en rase campagne, avec création de communautés nouvelles et sans utilisation des ressources physiques et humaines rurales, et sans que ces industries doivent répondre aux besoins des collectivités rurales voisines, devrait être considérée comme faisant partie du programme national de décentralisation industrielle et de développement régional. En revanche, les programmes d'implantation dans les zones rurales d'industries devant utiliser les matières premières ou la main-d'œuvre locales ou répondre aux besoins des collectivités rurales, qu'il s'agisse d'industries moyennes ou de petites industries (la grande industrie¹⁵ étant dans la plupart des cas exclue), devraient être considérés comme relevant de l'industrialisation rurale. Plus grande est l'intégration des ressources et des débouchés de telles entreprises aux collectivités au sein desquelles elles se trouvent, et plus forte sera leur contribution au mieux-être économique et social de ces collectivités. Le clivage entre ces entreprises et la collectivité locale s'accroît à mesure que diminue le pourcentage de main-d'œuvre rurale (ouvriers non qualifiés, qualifiés, contremaîtres, personnel de direction) qu'elles emploient, c'est-à-dire qu'elles font venir de l'extérieur un personnel qui n'a aucune attache avec la région rurale et qui transfère ailleurs l'argent qu'il y gagne.

Interdépendance des zones rurales et des zones urbaines

Les programmes de développement rural ont présenté jusqu'ici un défaut fondamental : ils ont été organisés et appliqués comme s'ils existaient seuls, comme s'il n'y avait rien d'autre autour, de sorte qu'il y a toujours eu dans ces programmes une dichotomie rigide ville-campagne. Et en second lieu, le développement rural a souvent été considéré comme une opération destinée à assurer l'autosuffisance de chaque village, un peu comme dans le modèle de Gandhi. Ces programmes n'ont pas tenu compte du problème général de l'interdépendance des villages voisins, du rôle central de tel ou tel village dans un groupe, ni des liens qui existent ou peuvent être utilement créés entre ces villages et des centres plus importants et qui passent par-dessus les frontières administratives séparant les communes rurales des communes

¹⁵ Les termes grande, moyenne et petite sont assez vagues à moins qu'on n'indique en même temps les critères sur lesquels ils reposent. Or, ces critères varient forcément d'un pays à l'autre. Dans le contexte de l'industrialisation rurale, une entreprise peut être considérée comme "grande" si elle demande une main-d'œuvre supérieure à celle que peut lui fournir un groupe de villages de dimensions moyennes du pays en question, ce qui implique donc la création d'une communauté nouvelle à proximité de cette entreprise.

urbaines, chacune de celles-ci ayant ses propres spécialisations et ses zones d'influence.

C'est à cet égard que les programmes traditionnels de développement rural ne peuvent pas s'adapter aisément aux programmes d'industrialisation rurale du type décrit plus haut. Le genre d'intégration qu'on a voulu réaliser jusqu'ici au moyen de ces programmes de développement rural est essentiellement fonctionnel et administratif, c'est-à-dire qu'il s'agit de l'intégration de toutes les activités économiques et sociales intéressant la population rurale (éducation, santé publique, agriculture, industrie) réalisée au moyen d'un personnel spécialisé et de directives précises. Mais on ne s'est pas suffisamment préoccupé de la nature spatiale de l'intégration de ces activités, c'est-à-dire du caractère plus ou moins approprié de l'emplacement choisi, de l'existence d'une structure hiérarchisée de services et des problèmes de dispersion et de concentration, qui sont les autres aspects de "l'intégration". L'un des éléments de la planification du développement de l'industrie rurale doit être l'aménagement territorial; sans un tel aménagement, les industries rurales resteront toujours des activités du type artisanal ou familial. Et même ces dernières activités ne peuvent pas être efficacement desservies par des services communs si l'on n'accorde pas une attention suffisante aux considérations "spatiales", c'est-à-dire de répartition géographique.

Il y a très peu de temps seulement que les aspects spatiaux de l'intégration ont commencé à être pris en considération dans certains programmes de développement rural. En Inde, par exemple, ces aspects spatiaux ont été incorporés dans le processus de planification au moyen de ce qu'on appelle les "growth centres" (centres de croissance) qui vont souvent au-delà de l'échelon strictement local. Et certaines études pilotes y ont été faites dans le cadre du quatrième plan quinquennal (1969-1974). En Iran, on a cherché à prendre en considération les aspects spatiaux en créant des centres de développement rural du genre de ceux qui ont été prévus dans le cinquième plan de développement national (1973-1977); 300 centres ont déjà été créés et 1 200 sont prévus, mais il ne s'agit que de centres du premier niveau de la hiérarchie ville-campagne. Alors qu'en Inde chaque "bloc" de développement regroupe en moyenne une centaine de villages, avec une population totale de 90 000 à 100 000 personnes, le centre de développement rural iranien comprend entre 10 et 15 villages situés à l'intérieur d'une périphérie de 15 à 20 km et avec une population de 12 000 à 17 000 personnes.

Le second aspect de la planification spatiale qui concerne le développement des zones rurales est la façon dont ces plans sont reliés au plan national. Les plans sectoriels ne permettent pas de répondre aux besoins précis de la population locale. Il faut qu'il y ait un niveau intermédiaire de planification, élément de liaison entre la planification "à partir de la base" et la planification "à partir du sommet". Aussi la planification régionale et, si possible, la planification intégrée au niveau local sont-elles des échelons nécessaires de ce processus. La planification spatiale faite dans le cadre de programmes de développement rural, et surtout la composante industrielle de ces programmes, ne seront pas de bonne qualité si la planification régionale a été insuffisante, particulièrement en ce qui concerne le développement du secteur rural non agricole et des industries rurales. En Inde, le sixième plan quinquennal de développement national (1977-1982) insiste sur la planification bloc par bloc pour quelque 5 000 blocs de développement rural et prévoit l'introduction d'activités industrielles assez considérables dans le secteur rural.

Facteurs propres à encourager ou à contrarier l'industrialisation rurale

On a souvent affirmé que l'amélioration de l'agriculture est essentielle au développement d'activités rurales non agricoles. On peut également avancer que les régions pauvres en possibilités agricoles ont davantage besoin de l'industrie en tant que source d'emplois supplémentaires. Trop souvent certaines populations ne se livrent qu'à la production d'un éventail très limité de denrées agricoles. Or, la diversification de l'agriculture peut être bien souvent obtenue moyennant un effort peu important. C'est ainsi qu'il est aisé de passer de la production des céréales à celle d'oléagineux ou de produits à fibres; de même, on peut introduire diverses plantations arboricoles, selon la qualité du sol et le climat, et la production de légumes et de fleurs peut utilement s'y ajouter. Autres possibilités de production commerciale : l'élevage, la pisciculture, l'aviculture, etc. Toutes ces activités sont des éléments de diversification de l'économie rurale et elles contribuent à fournir une base solide pour les industries rurales. Bien souvent une région se prêtant mal à la culture des céréales, par exemple, peut convenir fort bien à l'élevage ou à l'aviculture. S'il apparaît toutefois qu'il y a peu de chance de développer dans une région donnée une agriculture suffisamment prospère pour assurer du travail à la population locale, il n'y a pas de raison pour ne pas y faire venir de régions voisines les matières premières nécessaires à une industrie rurale, à condition bien entendu que cette opération soit rentable.

Il faut certes créer des emplois, mais les activités industrielles exigent certaines catégories de personnel qui font souvent défaut dans les zones rurales. Les services de formation professionnelle ne se trouvent souvent que dans les villes. Dans ce cas, au lieu d'attendre que ces services de formation soient étendus aussi dans les campagnes, on peut n'introduire dans les collectivités rurales, initialement, que des activités manufacturières qui peuvent utiliser les types de compétences professionnelles qui existent sur place. A mesure que s'accroît la spécialisation, le secteur urbain tend à préférer un personnel formé en établissement, tandis que le secteur rural se satisfait d'un personnel formé sur le tas. En outre, lorsque les activités agricoles et industrielles rurales deviennent technologiquement plus complexes, elles ont besoin d'un personnel ayant reçu une formation qui est souvent différente de celle qu'on peut obtenir dans les villes : l'organisation de programmes de formation correspondants doit faire partie du développement rural.

Les industries rurales ont besoin d'une infrastructure qui est souvent coûteuse. Des économies sont ici possibles si la même infrastructure peut servir à plusieurs secteurs ruraux. C'est ainsi que l'agriculture comme l'industrie peuvent avoir besoin d'électricité; dans d'autres cas, on peut réaliser des économies en groupant les ateliers industriels dans une même zone industrielle aménagée. Au demeurant, si tel type d'infrastructure peut être trop onéreux au niveau du village, il peut se révéler rentable au niveau immédiatement supérieur.

La récente réorientation des programmes de développement rural au bénéfice des populations rurales pauvres présente certains problèmes lorsqu'elle est considérée dans le contexte de la participation de ces populations à la préparation et à l'application de ces programmes. Dans les régions rurales, l'esprit d'entreprise se rapporte normalement à l'agriculture, et lorsque cet esprit d'entreprise s'est manifesté dans le domaine commercial ou industriel (à un niveau supérieur à celui des activités familiales), cela a été dans la plupart des cas parmi les éléments les plus prospères de la société rurale, et non parmi les pauvres. Il faut donc étudier avec le plus grand soin

la structure des entreprises envisagées dans les programmes d'industrialisation rurale, si l'on veut qu'elles profitent réellement aux pauvres.

Les types d'entreprise tels que les coopératives peuvent avoir un rôle spécial à jouer. Mais on sait que les coopératives manquent souvent de dynamisme et n'ont pas le goût du risque, surtout en ce qui concerne de nouveaux types de production. Dans la plupart des pays en développement, l'Etat a dû jusqu'ici pousser à la roue, et même diriger les coopératives.

Dans certaines régions, l'industrie rurale a été combinée à la création de coopératives de production agricole. L'expérience prouve que, dans ce cas, comme en Iran, l'industrialisation rurale profite principalement à la communauté rurale et non pas à des éléments extérieurs à cette communauté. Ailleurs, c'est aux conseils municipaux (ou aux "panchayats", comme dans l'Orissa, en Inde) qu'a été confiée la propriété ou la gestion des industries rurales, dans l'espoir que cela permettrait à la collectivité rurale d'en tirer plus largement profit; mais cette pratique n'a pas connu un grand succès, parce que les conseils municipaux en question n'ont généralement ni la compétence nécessaire ni une motivation suffisante pour s'occuper d'activités de production à caractère commercial. Il y aura évidemment des différences très notables dans le degré auquel les éléments les plus entreprenants de la population rurale pourront être amenés à participer au développement accéléré, et dans la façon dont les divers éléments de la société rurale qui coopéreront à cet effort pourront partager les responsabilités et les avantages de l'industrialisation rurale.

Enfin, à mesure que leur portée augmente, les programmes de développement rural deviennent institutionnellement de plus en plus complexes et difficiles à administrer. A chaque niveau d'opérations ils exigent un personnel plus compétent que les simples programmes sectoriels, ne serait-ce qu'en raison des problèmes de coordination. Ainsi donc, l'industrialisation rurale demande l'apport d'une nouvelle catégorie de spécialistes de terrain et d'institutions de service, différents de ceux qui sont nécessaires pour les programmes conçus essentiellement pour les secteurs agricole et social. Dans ce domaine, il ne faut pas se contenter de demi-mesures, au risque d'avoir de mauvais résultats.

Types d'industries convenant aux zones rurales

Considérations générales

Lorsqu'il s'agit de choisir les industries qui pourraient être développées dans les zones rurales, il faut commencer par se demander quelles sont, dans la région considérée, les ressources en matières premières et en main-d'œuvre et quels sont les débouchés éventuels sur place. Dans certains cas, la transformation n'est pas fonction des ressources de la collectivité rurale en question (par exemple lorsqu'il s'agit de petites entreprises métallurgiques) et dans d'autres cas le produit manufacturé n'est pas destiné uniquement au marché rural (c'est le cas de certaines productions artistiques ou de celles de certaines industries grandes ou moyennes de transformation de denrées alimentaires), mais, de toute façon, il est essentiel que l'industrie considérée puisse utiliser la main-d'œuvre rurale locale. Toujours est-il que la plupart des entreprises industrielles rurales utiliseront les ressources matérielles locales, ou leurs produits et services seront destinés au marché rural local, et dans tous les cas elles emploieront une main-d'œuvre fournie essentiellement par la collectivité au sein de laquelle elles vont s'implanter. Il pourra se faire que ces industries n'utiliseront pas

des matières premières rurales ou que leurs produits ne seront pas destinés aux marchés ruraux avoisinants, comme ce sera le cas de petites entreprises rurales produisant des pièces destinées à une grande industrie urbaine, mais de telles situations exigent un degré de sophistication qui ne sera acquis qu'à un stade ultérieur du développement.

Pas plus que les entreprises urbaines, les entreprises industrielles rurales ne doivent pas être envisagées du seul point de vue des installations de production. Une laiterie peut comprendre une grande ferme laitière ainsi qu'un atelier de transformation, ou elle peut comprendre un service de ramassage du lait produit dans de petites fermes et une unité commune de transformation. De même, la production de soie naturelle peut être faite dans de petites ou de grandes unités, mais le séchage et le dévidage des cocons sont toujours effectués dans une grande unité. Les économies d'échelle commerciales et les économies d'échelle technologiques d'un processus industriel sont souvent très différentes. Il existe donc toutes sortes de possibilités technico-économiques d'organisation de la production industrielle dans le secteur rural, de sorte qu'il ne serait sans doute pas rationnel d'adopter un schéma rigide et toujours le même pour la mise en place d'entreprises rurales grandes ou moyennes. Dans le processus d'industrialisation rurale, les dimensions des entreprises et la technologie à adopter sont souvent fonction des compétences et de l'aptitude au perfectionnement de la main-d'œuvre disponible sur place et des dimensions du marché local.

Les industries convenant aux zones rurales peuvent se diviser en plusieurs catégories, à savoir :

Les industries de service, c'est-à-dire celles qui desserviront l'agriculture, l'artisanat et les industries manufacturières locales, les transports ruraux et d'autres éléments de l'infrastructure rurale, ainsi que celles qui répondront aux besoins de consommation de la collectivité locale;

Les industries artisanales, y compris certaines entreprises communes desservant ces industries;

Les agro-industries, c'est-à-dire celles qui transforment les produits des champs, de l'horticulture, de l'élevage, de l'aviculture ainsi que les produits de la forêt et des pêches;

D'autres industries reposant sur des ressources rurales telles que l'argile, certains minéraux et les matériaux de construction;

Les industries qui ne dépendent pas des ressources rurales et les industries de sous-traitance.

Le choix des industries pour chaque région variera plus ou moins d'une région à l'autre et d'un pays à l'autre, en fonction du développement de l'infrastructure rurale en général, du réseau de communications national, des caractéristiques de la région (surtout des caractéristiques écologiques), des ressources en matières premières, de la main-d'œuvre et des dimensions du marché.

Industries de service

Les industries de service se divisent essentiellement en deux catégories. La première est strictement non manufacturière, n'assurant que l'entretien et les réparations, avec fabrication en atelier de certains éléments et pièces détachées

indispensables pour l'accomplissement de ces services technologiques. La seconde est celle des entreprises qui fabriquent les articles nécessaires aux divers éléments du secteur rural, celle aussi des entreprises auxquelles s'applique l'épithète de "métiers" et dont la production s'effectue dans le magasin même (par exemple, les tailleurs et couturières) ou dans l'arrière-boutique (par exemple, les boulangers, les teinturiers). Ces entreprises sont parfois classées à tort dans la catégorie des magasins et des établissements commerciaux, ce qui les prive de l'aide au développement.

Un premier groupe d'industries de service travaille pour l'agriculture. Ces industries s'occupent de l'entretien et des réparations des tracteurs, du matériel de terrassement, des charrues, appareils d'arrosage, pompes, etc. Là où les méthodes culturales sont traditionnelles, non mécanisées, ces entreprises de service non seulement réparent mais fabriquent elles-mêmes des outils simples tels que socs de charrues, pelles, pioches, faucilles et appareils d'irrigation. A mesure que sont appliquées de nouvelles techniques culturales, ces services deviennent de plus en plus sophistiqués. Les plus complexes de ces services apparaissent généralement dans les centres ruraux relativement importants. L'absence de ces services peut être un frein au développement de l'agriculture, et au contraire leur amélioration technologique et leur multiplication peuvent grandement contribuer à l'amélioration de l'agriculture elle-même¹⁶. A côté des entreprises d'entretien et de réparations, d'autres industries rurales fournissent certains produits nécessaires à l'agriculture (tels les appareils de mélange et de mise en sac des engrais, les insecticides, les cordes, caisses et autre matériel d'emballage).

La deuxième catégorie de services technologiques dessert les unités artisanales et petites entreprises manufacturières de la localité. Ces services fabriquent et réparent les métiers à tisser, les appareils de cardage et de filage, les matériels de poterie, de menuiserie, etc. A mesure que les industries rurales se développent et s'agrandissent, ces services aussi doivent se développer et se perfectionner.

La troisième catégorie de services est celle qui concerne les transports ruraux et les éléments d'infrastructure tels que les ateliers d'entretien et de réparation de charrettes, bicyclettes, camions et autobus, ainsi que l'exploitation et l'entretien des systèmes d'adduction d'eau et des stations de production ou de transformation d'électricité.

Enfin, une quatrième catégorie de services est destinée à l'entretien et à la réparation d'installations domestiques, ainsi qu'à la satisfaction des besoins domestiques en biens et services. A mesure que le niveau de vie s'améliore, une plus grande variété d'appareils font leur apparition dans les foyers ruraux — ameublement, poêles, calorifères, réfrigérateurs, machines à coudre, machines à tricoter, etc. — et si un service d'entretien n'existe pas à une distance raisonnable, ces appareils doivent être envoyés au loin pour révision. En outre, la demande de services tels que le blanchissage, la cordonnerie et le tailleur s'accroît rapidement à mesure qu'augmentent les revenus.

En ce qui concerne les zones rurales, plus la collectivité est petite, et moins différenciés sont tous ces services du point de vue de leur contenu; et ils sont plus spécialisés dans les agglomérations plus importantes. Dans un petit village, le forgeron travaille généralement aussi bien pour l'agriculture que pour les artisans et pour les transports. L'une des façons de développer de tels services consiste à organiser la

¹⁶ La FAO a établi pour certains pays des plans détaillés d'organisation d'ateliers d'entretien d'équipement agricole, ces ateliers étant d'importance et de complexité variable et destinés à des collectivités agricoles plus ou moins étendues.

formation professionnelle correspondante pour de jeunes ruraux et à leur offrir du crédit pour leur permettre d'ouvrir leur propre entreprise de service. De telles entreprises apparaissent lorsque la demande de ces services atteint un volume jugé suffisant, ce qui dépend à son tour de l'importance numérique de la collectivité et du niveau des revenus, et non de l'existence d'un certain type d'infrastructure. Le type d'infrastructure qui existe dans une localité déterminera cependant le niveau technologique auquel se feront les services en question.

De toutes les catégories d'industries rurales examinées ici, ce dernier groupe présente le potentiel le plus élevé de croissance et de création d'emplois. Des études faites en Inde, par exemple, ont indiqué qu'un cultivateur perd en moyenne 10 à 12 jours de temps de machine durant la belle saison parce que les entreprises de service de l'équipement agricole ne sont pas à la hauteur¹⁷. L'étude faite en Iran a montré qu'il fallait au moins doubler le personnel qui travaille actuellement dans ces activités de service si l'on veut que l'offre de ces services atteigne un niveau acceptable; à l'heure actuelle, ils emploient 5 % environ de la main-d'œuvre rurale non agricole¹⁸. L'intensification de ces services non seulement augmente l'emploi, mais répond aussi à un besoin essentiel. En outre, le développement de la plupart de ces activités a un effet multiplicateur sur les activités de production de l'ensemble des collectivités rurales.

Industries artisanales

Une gamme étendue d'articles artisanaux sont traditionnellement produits dans les zones rurales, dont certains sont écoulés sur place alors que d'autres trouvent des débouchés dans les villes et parmi les touristes, voire sur les marchés d'exportation. Dans l'ensemble, toutefois, cette industrie artisanale répond à des besoins ruraux, et les difficultés de communication la protègent contre la concurrence des entreprises urbaines. Ceux de ces produits qui sont destinés aux zones rurales elles-mêmes sont bien plus protégés que ceux qui sont destinés à la ville, où les goûts et les valeurs changent rapidement avec le développement économique. Si ces activités artisanales utilisent une main-d'œuvre rurale abondante, elles doivent être conservées et développées grâce à une meilleure conception de leurs produits, à l'amélioration de la qualité, à la réduction des prix de revient, etc., le principal objet de ces efforts étant de continuer à utiliser les compétences existantes et de produire des articles qui se vendent bien.

L'industrie artisanale qui assure un emploi à plein temps et travaille surtout pour le marché urbain tend généralement à se transférer dans la ville, tandis que celle qui ne fournit qu'un emploi à temps partiel, surtout si elle a un caractère familial, reste au village, même si elle trouve l'essentiel de ses débouchés dans la ville. L'un des critères essentiels permettant de déterminer quelles sont les activités artisanales qui pourront être développées dans les zones rurales et quelles sont celles qu'il est préférable d'installer dans des zones urbaines est l'importance que présentent les liaisons directes avec les marchés desservis. Si le produit considéré est destiné au marché urbain et à l'exportation, de sorte qu'il est soumis à de fréquentes modifications (aspect extérieur, spécifications, présentation, etc.) en fonction du changement de goûts des consommateurs, il faudra établir des liaisons sûres et

¹⁷ *Manpower Development in Rural India* (New Delhi, Institut de recherche appliquée sur la main-d'œuvre, 1977), p. 11.

¹⁸ Das et Templeman, *op. cit.*, p. 44 et appendice I.

permanentes avec les marchés pour pouvoir maintenir les activités artisanales en question dans les zones rurales; sinon, elles ne tarderont pas à se transporter dans les villes.

Les mesures nécessaires pour développer l'artisanat sont trop connues pour qu'il soit nécessaire de les indiquer ici, mais il est utile de mentionner certains aspects des programmes de développement de l'artisanat rural :

a) Il convient de veiller à l'accroissement de la fourniture de matières premières brutes nécessaires aux grandes entreprises industrielles rurales et à l'amélioration de leur qualité – laine brute, soie brute, etc. – et prendre des mesures pour en réduire le coût.

b) Ces entreprises artisanales doivent être modernisées peu à peu du point de vue de leur équipement technologique, et il faut établir des services communs pour en accroître la viabilité.

c) Il faut prendre les dispositions nécessaires pour que les producteurs soient avertis des changements de goûts et de préférences qui interviennent sur le marché, surtout lorsque celui-ci est éloigné, et aider ces producteurs à s'adapter aux goûts nouveaux.

d) Les entreprises artisanales encouragées en tant qu'activités saisonnières ou à temps partiel ne doivent pas demander une longue formation professionnelle, car les compétences ainsi créées seront sous-utilisées.

Agro-industries

Les industries de transformation de produits agricoles traitent non pas seulement les céréales, mais aussi :

D'autres cultures : oléagineux, cultures à fibres;

Les produits de l'arboriculture : fruits, noix, raisin, thé, tabac;

Les légumes, les fleurs et les épices;

Les produits de l'élevage, de l'aviculture, de la pêche fluviale ou maritime, des peaux et fourrures;

Les produits de la forêt et de la chasse.

Les principales caractéristiques des agro-industries dont il faut tenir compte lors de l'élaboration d'un programme d'industries rurales sont les suivantes :

a) La transformation d'un produit peut comporter plusieurs étapes avant que ce produit n'atteigne le consommateur. Par exemple, le blé est d'abord transformé en farine, puis en pain; les cuirs et peaux sont d'abord séchés, puis tannés, puis transformés en articles de cuir ou chaussures. Bien souvent, il n'y a pas de ligne de démarcation bien nette entre la fin de l'activité agricole et le début de l'activité industrielle de transformation, et c'est la même entreprise qui fait les deux : production du coton et égrenage; élevage de vaches laitières, production de lait et pasteurisation; élevage de moutons et production de laine; aviculture, abattage de la volaille, préparation et emballage.

b) Deux catégories d'activités de transformation sont généralement considérées comme convenant aux zones rurales. La première est celle de la transformation de denrées alimentaires destinées à la consommation locale; c'est ainsi que le blé doit être moulu en farine, les graines oléagineuses doivent être pressées pour faire de

l'huile, le lait doit être pasteurisé en vue de la consommation locale. Dans ce cas, la matière première n'a pas à être envoyée dans de grandes entreprises centrales pour y être transformée et rapportée ensuite sur les lieux de production pour y être consommée, encore que cela arrive parfois lorsque l'activité de transformation devient plus spécialisée. La deuxième catégorie d'activités est celle de la transformation qui s'effectue dans des entreprises de moyennes ou grandes dimensions qui desservent un marché plus vaste. Il va de soi que les niveaux technologiques de ces deux catégories sont très différents. Les activités de la première catégorie doivent en tout état de cause se situer dans les villages, tandis que l'emplacement de celles de la seconde catégorie dépendra de la politique de répartition industrielle suivie par chaque pays. L'une comme l'autre de ces deux catégories d'activités demandent aide et encouragement de la part de l'Etat.

c) Plusieurs sous-produits des industries de transformation de produits agricoles sont très utiles dans les zones rurales, d'où une incitation supplémentaire à les extraire lorsque ces industries sont situées dans les zones rurales. Tel est le cas des déchets des pressoirs de graines oléagineuses, des abattoirs, des meules à blé, des raffineries de sucre, etc.

d) Etant donné que certaines de ces industries portent sur des produits qui ne se conservent pas longtemps, la transformation doit se faire aussitôt après la récolte; cela assure la continuité de l'emploi pour la main-d'œuvre agricole, lorsque ces industries sont situées dans les zones rurales. Plus le produit est périssable, et plus grande est la nécessité d'en assurer la transformation sur place. L'activité de transformation ne peut se faire à longueur d'année que si le produit peut se conserver longtemps sans dommage ou si des installations spéciales d'emmagasinage ont été créées (ce qui est une industrie rurale en soi).

Comme nous l'avons vu, plus le secteur agricole est diversifié, autrement dit, plus vaste est l'éventail de ses produits, et plus grandes sont les possibilités de promotion des industries rurales. En outre, même lorsqu'il est plus économique de procéder aux opérations de transformation dans de grandes entreprises centrales, en raison de la proximité géographique d'une concentration de marchés appropriés, il n'en reste pas moins vrai que maints processus de transformation préliminaires peuvent être effectués à proximité du lieu de production, par exemple, le séchage des cuirs et peaux avant tannage, l'abattage et le sciage avant la production d'articles en bois, ou le nettoyage et le calibrage des produits alimentaires avant la mise en conserve. Il convient aussi de tenir compte du fait que les conditions écologiques déterminent dans une grande mesure le type de matières premières qui peuvent être exploitées. Une région de culture intensive fournira des céréales, des oléagineux, des produits à fibres et des fruits aux entreprises de transformation. Et dans une région de forêts, on pourra envisager d'implanter des industries de transformation de bois, de rotin, d'écorce et de tanin, de miel et d'épices. Une région de pâturages fournira des produits laitiers, des cuirs et peaux et des fibres animales. Et une région proche de la mer fournira des produits marins.

Autres industries reposant sur des ressources rurales

Beaucoup d'autres ressources rurales peuvent être transformées en produits destinés aux zones rurales ou urbaines, non compris l'extraction et la transformation des principaux minéraux (dans des zones non urbaines) qui demandent une

technologie sophistiquée, un personnel de direction spécialisé et souvent la création de véritables villes nouvelles, bien que de nombreux travailleurs ruraux soient aussi attirés par ces dernières industries. Les activités industrielles et extractives dont il est question ici sont les suivantes :

- Extraction de la pierre en carrière, concassage, calibrage, taille en carreaux, dalles et tout-venant;
- Extraction, lavage et calibrage du sable;
- Carrières d'argile;
- Extraction, concassage et préparation de colorants minéraux;
- Extraction, nettoyage et calibrage de sel gemme, marais salants;
- Extraction, concassage et cuisson du gypse et de la chaux;
- Extraction d'autres minéraux mineurs;
- Extraction de pierres semi-précieuses;
- Fabrication de matériaux de construction : brique, tuiles, ciment;
- Fabrication d'ustensiles en faïence et céramique;
- Fabrication d'articles en verre, de verroterie;
- Transformation des coquillages en poudre de calcaire, en nacre.

Bien souvent la présence de ces ressources est manifeste, étant visible de la surface, mais parfois elle n'est révélée qu'après un travail de prospection. Cependant, sauf dans les cas où l'industrie correspondante existe depuis toujours ou lorsque des industriels spécialisés sont venus de la ville pour exploiter le produit en question, les autochtones ne savent pas comment s'y prendre pour en entreprendre l'exploitation, ou n'ont pas les ressources nécessaires pour cela, de sorte que des mesures spéciales de développement et d'encouragement s'imposent.

Industries qui ne dépendent pas de ressources rurales et industries de sous-traitance

Diverses industries peuvent être implantées dans les zones rurales – et l'ont été dans certains pays – qui n'utilisent pas les matières premières locales et dont les produits trouvent, ou ne trouvent pas, de débouché dans ces zones rurales. La principale raison de cette implantation est la possibilité d'y trouver de la main-d'œuvre et des terrains à bon marché et de pouvoir y construire moins cher que dans les zones urbaines. Certaines des activités correspondantes peuvent se faire dans de petits ateliers, d'autres dans des établissements de dimensions moyennes, avec un personnel spécialement formé. Il s'agit de la fabrication des produits suivants :

- Bougies de paraffine;
- Ciments;
- Textiles filés à la main;
- Bonneterie et jerseys tissés à la main (coton, laine, soie, etc.);
- Linge pour hôtels et hôpitaux;
- Instruments de musique, articles de sport, bijoux de fantaisie;
- Pièces de bicyclettes, machines à coudre et autres petites appareils fabriquées en sous-traitance pour de grandes entreprises urbaines.

Le travail en sous-traitance présente le gros avantage de dégager le producteur de la nécessité de chercher des débouchés pour ses produits, mais bien souvent les grandes entreprises exploitent ces petits producteurs pour éponger les pertes encourues du fait des fluctuations du marché, et ces producteurs se trouvent alors fortement lésés, car ils n'ont pas d'autres possibilités d'écouler leur production.

Éléments de programme pour la promotion des industries rurales dans un programme de développement rural intégré

Éléments d'ordre général

La nature des industries rurales dépendra pour une grande part du caractère du programme de développement rural intégré, des ressources affectées à la réalisation de ce programme et des problèmes qui se posent aux collectivités rurales concernées par ce programme. Comme on l'a indiqué plus haut, un programme de développement rural intégré devrait comporter les éléments suivants :

- a) Un objectif bien défini, en termes de groupe(s) cible(s) que ce programme intéresse au premier chef.
- b) Une base institutionnelle solide, établie après enquêtes, travail de planification et consultations dans et sur la région; le travail de planification doit avoir tenu compte des ressources financières, matérielles et humaines qui devraient pouvoir être disponibles; et les populations concernées doivent être consultées et amenées à participer au processus de planification.
- c) Une organisation structurelle efficace permettant de combiner les apports des divers services sectoriels gouvernementaux.
- d) Des agents de vulgarisation qualifiés (spécialisés ou polyvalents) pour chaque élément du programme, disposant d'une organisation et de services de soutien.

Le plan établi pour la région où le programme sera appliqué doit prévoir la mise en place d'une infrastructure de communications entre les villages et les agglomérations urbaines voisines.

Plusieurs aspects de la politique nationale ne manqueront pas d'avoir une influence décisive sur le programme d'industrialisation rurale. Le premier est un ensemble de mesures juridiques et promotionnelles destinées à dissuader les chefs d'entreprises industrielles de toutes sortes à concentrer celles-ci dans les grandes villes et, parallèlement à ces mesures, un programme bien conçu de dispersion géographique de l'industrie. L'expérience de certains pays montre que cette double approche d'une part encourage l'industrie à s'installer dans les villes de province et, d'autre part, aide à inciter certains types d'industries à aller s'implanter dans des zones de développement rural. A elles seules, les mesures destinées à empêcher la concentration industrielle dans les grandes villes ne donneront pas les résultats souhaités, parce que le développement industriel exige certains encouragements sous forme d'infrastructure. Un programme de décentralisation permet de créer cette infrastructure géographiquement étendue dont l'industrie tendra donc à profiter.

Le deuxième aspect de la politique nationale concerne les caractéristiques technologiques des industries que l'on veut promouvoir. Si la politique nationale tend à favoriser la grande industrie, technologiquement complexe et utilisant surtout des machines et de l'équipement d'importation, le résultat en sera inmanquablement la

concentration industrielle. Si au contraire cette politique tend à favoriser les industries qui utilisent essentiellement des matériels fabriqués dans le pays ainsi que de la main-d'œuvre et du personnel de direction autochtones, l'industrialisation se fera à un niveau de technologie qui sera mieux compris par les masses. Et l'industrialisation rurale menée à ce niveau de technologie aura un effet multiplicateur sur l'industrie de fabrication de machines du pays, parce qu'elle impliquera non pas une demande portant sur une ou deux unités d'équipement sophistiqué, mais une demande de centaines d'unités plus simples et plus faciles à produire.

L'industrialisation, qu'elle soit urbaine ou rurale, repose toujours sur une source de matières premières. Celles-ci peuvent être agricoles (y compris le bétail, les produits de la forêt ou de la pêche) ou minérales. Aussi la politique et les programmes nationaux doivent-ils prévoir la mise en valeur et l'exploitation intensives de ces ressources et des services spéciaux doivent-ils être créés pour assurer l'application de ces programmes. Comme on l'a vu plus haut, tout programme de développement rural s'appuie essentiellement sur une base agricole bien assurée; il ne peut pas être mené à bien *in vacuum*.

Enfin, si attrayante que puisse être l'idée de l'industrialisation rurale, cette industrialisation ne peut pas être entreprise dans tous les pays, surtout dans les pays qui en sont au stade initial de leur développement, où même les zones urbaines ne peuvent offrir à l'industrialisation qu'une infrastructure limitée et des ressources humaines insuffisantes, et les zones rurales encore moins. Dans ces pays, la diversification de l'économie rurale doit forcément se faire au niveau de l'artisanat et des entreprises familiales. En revanche, dans les pays qui sont déjà plus avancés socialement et économiquement, il est possible d'envisager une gamme plus étendue d'industries rurales. En tout état de cause, il faut tenir compte du niveau de développement atteint par le pays pour élaborer un programme approprié. Tout développement rural impliquant le diversification de l'économie rurale et un relèvement de l'infrastructure économique et sociale dans certaines agglomérations rurales y introduit un germe d'urbanisation. Ainsi l'urbanisation et l'industrialisation vont de pair, et l'urbanisation vue sous ce jour est une bonne chose : ce qui est malsain, c'est l'apparition de vastes agglomérations urbaines avec tous leurs problèmes sociaux. Autrement dit, une politique d'urbanisation bien conçue, celle d'une "semi-urbanisation" comme on l'appelle parfois, peut être profitable pour l'industrialisation rurale et peut être incorporée dans un programme de développement rural intégré.

Structure de la propriété et de la gestion

Nous avons vu plus haut que l'esprit d'entreprise et d'initiative nécessaire à l'industrialisation rurale est rare, surtout dans les catégories les plus pauvres de la population rurale. Il faut donc que ce soit l'Etat qui offre aux ruraux des possibilités de création et d'acquisition d'entreprises industrielles. Les projets de développement rural demandent des spécialistes non seulement pour faire l'inventaire des ressources et l'analyse des marchés et pour la planification des entreprises industrielles elles-mêmes, mais aussi pour encourager la propriété collective. Bien qu'il puisse sembler que l'esprit d'entreprise manque dans les campagnes, ce sont généralement des migrants ruraux venus dans les grandes villes qui y installent d'abord des ateliers de plein vent et, après avoir travaillé ainsi quelque temps, ouvrent de petits magasins. Souvent l'occasion fait le patron.

La propriété est liée à la disponibilité de capitaux, obstacle majeur pour les habitants pauvres des zones rurales. Certaines mesures destinées à résoudre ce problème ont été essayées dans divers pays, s'agissant surtout de l'offre de crédit. Mais la plupart des plans de crédit reposent sur le principe des garanties, ou prévoient un strict contrôle de la façon dont l'argent ainsi prêté est utilisé. Ce dernier système accroît le coût du service du crédit, et cet accroissement du coût implique souvent la nécessité pour l'Etat d'octroyer des subventions compensatoires. Un programme novateur appliqué en Turquie pour les industries rurales nouvelles consiste à créer des coopératives de garantie du crédit, au titre desquelles l'ensemble de la communauté rurale s'engage à garantir le crédit accordé à l'un de ses membres, et exerce donc une fonction de surveillance.

Plusieurs études ont montré que la capacité de financement et l'aptitude à mobiliser des ressources financières jouent un rôle décisif dans l'apparition et les caractéristiques de l'esprit d'entreprise¹⁹. Le crédit et diverses formes de subvention financière, notamment celle qui consiste à mettre gratuitement à la disposition des intéressés les résultats des études et des enquêtes de faisabilité ainsi que des modèles de plans d'installations industrielles, peuvent contribuer fortement à promouvoir l'esprit d'entreprise. Dans certains pays tels que l'Inde, le crédit nécessaire aux projets d'industrialisation rurale est fourni par les banques et par des établissements de crédit desservant le secteur de la petite industrie, mais dans d'autres, tels que l'Iran, il l'est surtout par des établissements créés spécialement pour le secteur agricole. Le volume du crédit nécessaire et les arrangements correspondants varient souvent beaucoup entre le secteur agricole et le secteur industriel, et souvent les établissements de crédit agricole ne peuvent pas répondre aux besoins des entreprises industrielles. Quant à la question de savoir si pourraient être créées des banques de développement rural qui seraient capables de satisfaire aux besoins du développement rural multisectoriel, il n'est pas possible d'y répondre tant qu'on n'en aura pas fait l'expérience à une grande échelle.

L'une des faiblesses des activités artisanales ou industrielles rurales est la part importante prise par les intermédiaires, ce qui tend à maintenir les salaires et les revenus des producteurs à un niveau peu élevé et à gonfler les prix des produits, encore que dans certains cas, dans les régions sous-développées, ces intermédiaires remplissent une utile fonction de catalyseurs pour la création d'entreprises nouvelles. Dans le secteur agricole, c'est la réforme agraire, souvent appliquée malgré une forte opposition des intérêts en place, qui a donné lieu aux plus grands changements dans la structure de la propriété. Mais dans le secteur de l'industrie rurale, ce qu'il faut, ce n'est pas tellement une réorganisation de la propriété des installations de production, qui sont toujours de petites dimensions et appartiennent aux producteurs eux-mêmes, qu'une réorganisation des services, afin d'ouvrir aux producteurs l'accès direct des marchés, aussi bien pour obtenir des matières premières que pour y écouler leurs produits finis. Cette réorganisation est souvent obtenue grâce à la création de coopératives de service.

La réorganisation de la structure de la propriété ou la création d'une structure nouvelle au moyen de la mise en place de coopératives est un aspect fort courant des programmes d'industrialisation rurale. Mais il convient de tenir dûment compte des diverses formes que peuvent prendre ces coopératives. Tout d'abord, il est possible de rattacher les activités industrielles aux coopératives agricoles déjà bien établies. L'avantage est qu'il est alors possible d'utiliser le personnel de direction existant et de

¹⁹ *Manpower Development in Rural India, op. cit., p. 12.*

réduire nettement les frais généraux. Mais souvent ces coopératives ne s'intéressent aux activités industrielles que si celles-ci portent sur la transformation d'un des produits agricoles de la coopérative. En outre, les membres de la collectivité rurale qui ne sont pas agriculteurs ne bénéficient pas d'un tel arrangement. Et en second lieu, il est souvent difficile de décider s'il est préférable d'organiser les activités de transformation en coopérative de producteurs agricoles ou au contraire en coopérative d'entreprises industrielles de transformation ou de production qui utilisent des produits agricoles en tant que matière première.

Nombreux sont ceux qui se prononcent en faveur de la création dans chaque village d'une seule coopérative englobant tous les types d'activités – production, consommation, crédit et commercialisation – car cela permet de ne pas répartir les habitants du village entre plusieurs coopératives primaires. Mais l'expérience montre que l'appartenance à une coopérative unique entraîne des complications dues à la variété des produits et des services dont elle doit s'occuper ainsi qu'au problème des dividendes. Dans plusieurs pays, on a donc créé des coopératives distinctes, intégrées verticalement (sous forme de syndicats ou d'organismes pyramidaux), pour les industries principales telles que le textile, la céramique ou les tapis, et non liées aux coopératives agricoles.

L'expérience acquise jusqu'ici sur les formes possibles de propriété est limitée. Mais il est certain que diverses formes de propriété sont possibles dans le secteur rural. C'est ainsi que les entreprises de service sont dans la plupart des cas propriété privée, voire individuelle, car il s'agit généralement de toutes petites entreprises n'employant qu'une à trois personnes. Des coopératives de service peuvent être créées pour assurer l'approvisionnement en pièces détachées ou en fournitures courantes, ou encore pour le crédit. La transformation des produits agricoles peut aisément être intégrée dans des coopératives de production agricole, à condition que les travailleurs employés aux activités de transformation puissent également être membres de plein droit de ces coopératives. Les activités de caractère artisanal peuvent également être organisées en coopératives (de production ou de service), surtout s'il s'agit d'activités artisanales importantes et regroupées, lorsqu'il en existe dans tout le pays, en associations verticales. D'autres industries rurales de petites ou moyennes dimensions peuvent soit appartenir à des particuliers soit, si elles sont organisées pour venir en aide aux catégories déshéritées de la population, être la propriété de l'Etat et gérées par lui, ou encore prendre la forme de coopératives de production appartenant aux ouvriers eux-mêmes. Mais tous ces types de coopératives présentent certains avantages et certains inconvénients.

La structure de la gestion des entreprises industrielles rurales est essentiellement la même que celle de la petite industrie, c'est-à-dire que les fonctions de gestion sont assumées dans la plupart des cas par une seule personne, le patron lui-même. Mais dans une coopérative, en raison des problèmes délicats de comptabilité, le travail devient plus difficile que dans une petite entreprise de type familial. Il faut donc mettre sur pied des programmes spéciaux de formation de personnel de gestion, au niveau du personnel requis dans les entreprises rurales. Bien souvent, lorsque l'entreprise rurale est déjà complexe et exige, pour sa gestion, des compétences qu'on ne trouve pas normalement dans le milieu rural, le ou les gestionnaires sont recrutés en dehors de la communauté, dans une ville voisine, où ils résident et d'où ils se rendent régulièrement à leur travail dans la coopérative. Les difficultés de telles entreprises sont dues principalement à l'absence d'un bon personnel de gestion. En Inde et en Iran, l'Etat a souvent fourni une assistance en matière de gestion durant les

premières années d'exploitation des entreprises industrielles rurales de moyennes dimensions. Mais lorsqu'il n'est pas prévu que le personnel de gestion extérieur doit également s'occuper de la formation de personnes locales soigneusement choisies, l'état de choses caractérisé par l'absence d'un personnel de gestion qualifié se perpétue.

Besoin d'infrastructure

L'industrie demande certains types et un niveau minimal d'infrastructure : a) physique (routes et moyens de transport, énergie, eau, services d'entretien et de réparations), b) commerciale (services de postes et de télégraphe, de banque et de crédit), et humaine (main-d'œuvre qualifiée). Certains de ces éléments d'infrastructure sont également nécessaires à d'autres secteurs de l'économie — par exemple, il faut des routes pour transporter les produits agricoles vers les marchés aussi bien que pour transporter des produits manufacturés. D'autre part, l'infrastructure ainsi requise est plus ou moins complexe selon les dimensions et le type de l'industrie rurale considérée. L'Etat peut orienter délibérément les services d'infrastructure de telle manière qu'ils répondent aux besoins des zones rurales. C'est ainsi que les banques et les établissements de crédit tendent normalement à ne desservir que les collectivités urbaines; mais là où, comme en Inde, l'Etat a pris diverses mesures pour les obliger à étendre leur activité au-delà des villes, ces établissements se sont aperçus que l'investissement dans les zones rurales n'était nullement sans intérêt.

Dans plusieurs pays, on a essayé d'introduire une forme d'infrastructure intégrée, le domaine industriel aménagé. De même que les domaines analogues créés dans les zones urbaines, le domaine industriel rural présente, groupés, des terrains et des bâtiments prêts à être occupés, ce qui contribue à réduire la période de gestation des petites et moyennes entreprises et diminue aussi leurs besoins en capitaux fixes, car ces terrains et bâtiments peuvent souvent être simplement loués. Il y a réduction aussi des frais d'électricité, d'eau et de gaz, du fait même de la concentration. On trouve souvent sur place des magasins ordinaires ainsi qu'une banque et un bureau de poste, et la possibilité de services mutuels présente aussi un avantage appréciable. Toutefois, l'expérience des domaines industriels aménagés ruraux n'a pas été jusqu'ici très encourageante. Ceux qui ont réussi ont été surtout des domaines suburbains, et non des domaines authentiquement ruraux. Certaines des raisons de ce demi-échec sont les suivantes : a) manque d'esprit d'entreprise dans la communauté rurale, b) manque de main-d'œuvre qualifiée, c) insuffisance des services consultatifs fournis par les organismes d'Etat concernés en ce qui concerne les activités industrielles possibles, et d) mauvais choix de l'emplacement du point de vue du réseau local de communications.

Au lieu du domaine industriel aménagé, d'autres systèmes ont été tentés. En Iran, on a commencé à installer dans les villages présentant un certain potentiel de croissance des "groupes d'ateliers". L'idée est la même que pour le domaine aménagé, mais les ateliers ainsi groupés sont placés au cœur même du village et doivent abriter des activités de service et des activités artisanales devant répondre aux besoins de cette localité et des villages voisins. Il s'agit de services de réparation de machines agricoles et des matériels des artisans locaux, d'autres services destinés aux principales activités artisanales de la région, de boulangeries modernes, de blanchisseries, d'ateliers de couture, de forges, etc. Quant aux entreprises industrielles rurales plus importantes, elles doivent être installées sur de grandes exploitations agricoles ou en

pleine campagne mais à proximité d'une grande route reliant deux grandes villes. Dans certains pays où l'on a voulu créer des domaines industriels aménagés ou des groupes d'ateliers, les résultats n'ont guère répondu aux espérances en raison de la préférence traditionnelle des artisans (surtout lorsqu'il s'agit de femmes) pour le travail à domicile.

Quoiqu'il en soit, et malgré son échec apparent jusqu'ici, la concentration de plusieurs activités industrielles et artisanales en un seul site présente d'incontestables avantages. Mais de nombreux autres essais et expériences seront encore nécessaires avant qu'on détermine la meilleure forme de groupement de ces activités en tant qu'un des moyens de renforcer les programmes d'industrialisation rurale.

Besoins de main-d'œuvre et de compétences

L'un des principaux obstacles de l'industrialisation rurale est le manque de personnel qualifié. Même les programmes destinés à améliorer l'artisanat se sont heurtés à des difficultés, car il faut un certain degré d'instruction pour comprendre les méthodes et procédés perfectionnés. La complexité des méthodes modernes ont rendu l'alphabétisation indispensable. Les entrepreneurs de génie civil travaillant dans les zones rurales préfèrent faire venir avec eux des ouvriers semi-qualifiés de la ville, parce que les ruraux qu'ils recrutent ne sont pas capables de comprendre les instructions les plus simples. Les services d'éducation sont moins développés dans les campagnes que dans les villes.

Afin de pallier le manque d'instruction scolaire, diverses autres méthodes d'éducation ont été essayées, appelées, "alphabétisation fonctionnelle" ou "alphabétisation technique". Là où sont appliqués les programmes correspondants, cette éducation doit être étroitement liée aux programmes de formation professionnelle destinés aux jeunes ruraux.

Plusieurs études faites en Inde²⁰ et en Iran²¹ montrent qu'il y a des différences importantes entre les types de compétences nécessaires aux entreprises industrielles selon qu'elles se trouvent dans les zones rurales ou dans les zones urbaines. Dans les zones rurales, en effet, tant les entreprises manufacturières que les services technologiques exigent un large éventail de compétences, ou "compétences polyvalentes". En général, les établissements de formation professionnelle y assurent la formation dans des métiers tels que la soudure, le tournage, le fraisage et la menuiserie. Ces compétences correspondent aux besoins de la grande industrie moderne ou des ateliers de réparation spécialisée des villes, mais elles sont beaucoup trop spécialisées pour répondre aux besoins d'un métier viable dans les zones rurales. En Iran, six types de "compétences polyvalentes" ont été élaborées pour les centres ruraux de formation professionnelle, et en Inde le contenu de la formation professionnelle est en cours de révision pour répondre aux besoins des zones rurales.

D'autre part, les ruraux préfèrent généralement les méthodes informelles de formation et la formation sur le tas, en partie parce que cela fait disparaître le problème que pose le manque d'instruction scolaire pour l'accès aux établissements de formation, et aussi parce que cela revient moins cher. Mais ces méthodes informelles ne permettent pas d'assurer la formation dans tous les domaines, et leurs

²⁰ *Manpower Development in Rural India, op. cit.*, p. 14.

²¹ Etudes faites au titre du projet PNUD-OIT-IRA 72-009.

résultats sont plus ou moins bons, de sorte que les personnes ainsi formées ont moins de mobilité.

En plus de cela, il n'existe guère de services systématiques de formation d'ouvriers tels que les conducteurs de tracteur ou de camion, les opérateurs de bétonnière et de diverses machines de transformation des produits agricoles. A mesure que l'agriculture devient de plus en plus technique et que de nouvelles activités industrielles sont introduites dans les zones rurales, la nécessité d'assurer une formation professionnelle systématique s'accroît. Si les entreprises doivent organiser elles-mêmes cette formation, elles ont besoin de subventions pour couvrir les frais correspondants. Enfin, la pénurie de services de formation de personnel d'encadrement et de gestion est encore plus forte dans les zones rurales, sauf dans les pays où le système des coopératives est largement développé.

Tous ces inconvénients font que c'est l'Etat qui devra prendre les dispositions nécessaires pour organiser des programmes de formation. Il faut reprendre entièrement le problème des besoins des zones rurales en matière d'instruction et de formation professionnelle et reconnaître qu'ils sont différents de ceux des zones urbaines. L'étude faite sur la main-d'œuvre rurale en Inde montre que pour répondre aux besoins ruraux il faut, au-delà d'un niveau minimum d'instruction scolaire, organiser trois filières distinctes, à savoir : études générales, écoles polytechniques d'agriculture formant des spécialistes de la culture et des secteurs connexes, et écoles de formation professionnelle technique et d'artisanat formant des spécialistes pour le secteur rural non agricole. L'objectif commun des écoles de la seconde et de la troisième filières est de donner à une grande majorité des travailleurs ruraux, ceux du secteur agricole comme ceux du secteur non agricole, la possibilité d'améliorer leurs compétences et d'accroître ainsi leurs moyens d'existence. Il faut donc que les établissements d'enseignement et de formation professionnelle non seulement développent les "compétences polyvalentes" requises essentiellement dans les zones rurales, mais combinent aussi la formation institutionnalisée avec l'expérience concrète du travail. Tout cela signifie que ces établissements doivent répondre davantage à la demande du type de main-d'œuvre qui sera nécessaire dans la région. Cela pourra aisément se faire dans le cadre de la planification intégrée par zones et grâce à l'élaboration de programmes de développement rural intégré.

Services officiels de promotion

Un élément clé de la promotion des programmes d'industrialisation rurale est le type de services officiels créés par l'Etat à cette fin et la façon dont ils sont organisés — dans le cadre du programme de développement rural intégré (PDRI) ou en dehors de ce programme. En Inde, ces services sont organisés dans le cadre des PDRI (qui sont parfois des programmes de développement intensif de zone ou des programmes de développement spécial de zone), mais en Iran, où il n'y a pas de PDRI en tant que tel, l'élément industrialisation (ou élément de développement rural non agricole) s'organise en tant que programme sectoriel, bien qu'il relève, administrativement, du Ministère de l'agriculture et du développement rural (précédemment Ministère de la coopération et des affaires rurales). L'un des principaux problèmes que posent les PDRI en général consiste à éviter les conflits de compétence entre ministères ou services. Aussi faut-il que le chef de la commission de contrôle du service national chargé des PDRI soit une personnalité aussi haut placée que possible

dans la hiérarchie gouvernementale, peut-être le premier ministre lui-même, comme cela a été le cas en Inde durant les premières années du programme de développement communautaire. Une autre façon de résoudre ce problème, adoptée dans certains pays, consiste à établir des programmes sectoriels de diversification rurale et à charger le chef de l'administration provinciale ou de district de coordonner les divers programmes sectoriels à un niveau intermédiaire ou même à la base. Mais un tel arrangement ne permet pas toujours d'éviter les frictions interministérielles. Le choix entre ces deux possibilités incombe à chaque pays intéressé, mais dans tout programme de DRI une unité de coordination est absolument indispensable, au moins à l'échelon régional ou zonal, surtout si le programme dans son ensemble est destiné à répondre aux besoins des catégories pauvres de la population rurale.

Au niveau ministériel, la question se pose souvent de savoir si la responsabilité dernière du programme d'industrialisation rurale doit être confiée à un ministère chargé du développement industriel ou à un ministère plus étroitement associé au développement rural, tel que le Ministère de l'agriculture et du développement rural. A cette question, il n'existe pas de réponse catégorique. Dans la première solution, le niveau des compétences mises au service du secteur industriel tout entier, y compris les industries rurales, est certes plus élevé que dans la deuxième, et il y aura de meilleures chances que les programmes d'industrialisation rurale soient coordonnés avec le programme national et les programmes régionaux de développement industriel; mais il est vrai aussi que bien souvent le ministère chargé du développement industriel n'est pas convaincu de l'importance de l'industrialisation rurale (et c'est bien ce qui se passe dans le cas des programmes de promotion de la petite industrie dans certains pays), de sorte que le programme d'industrialisation rurale souffre d'un manque de ressources et du fait que le ministère en question ne lui accorde pas la priorité qu'il mérite. Il semble donc plus approprié de s'en tenir à la deuxième solution tant que le programme d'industrialisation rurale n'a pas vraiment démarré; mais là aussi une certaine coordination s'impose avec le programme national d'industrialisation, notamment en ce qui concerne l'étendue des mesures de protection requises, l'emplacement et la gamme des services à fournir.

Les services de promotion à la base sont un autre élément à considérer. Lors des expériences initiales, on a estimé que le meilleur moyen d'établir un contact avec les paysans était d'envoyer sur place un agent de vulgarisation polyvalent : il pouvait leur donner des renseignements sur tous les types de services officiels, qu'il s'agisse d'agriculture, d'industrie, d'enseignement ou de santé; il devait aussi inciter les paysans à agir et promouvoir l'innovation. Mais à mesure que l'agriculture et les autres activités rurales devenaient plus complexes, il a fallu avoir davantage recours à des agents de vulgarisation spécialisés. Comme il est impossible d'en envoyer un dans chaque village, on les a placés dans certaines localités plus centrales, stratégiquement parlant. Dans le domaine industriel, on utilise jusqu'ici des spécialistes de la promotion industrielle à l'échelon de la province ou du district. Ce sont des agents polyvalents du secteur de l'industrie manufacturière, et souvent leur affectation est précédée d'une enquête détaillée du potentiel industriel de la région considérée, enquête menée par une équipe interdisciplinaire venue de la capitale nationale ou provinciale.

Le programme d'industrialisation rurale ne doit en aucun cas être considéré comme une sorte de chasse gardée, le domaine d'activité exclusif d'un fonctionnaire de district ou du service provincial des industries. La promotion industrielle, que ce soit au niveau de l'artisanat ou au niveau plus sophistiqué de la petite ou moyenne

industrie, implique la fourniture de crédits, l'organisation de coopératives et la fourniture de services consultatifs à ces coopératives, la mise sur pied de programmes d'enseignement et de formation professionnelle, etc., chacune de ces activités incombant normalement à d'autres services gouvernementaux. Mais toutes ces activités peuvent être regroupées dans un programme de développement rural intégré. En outre, les agents de promotion industrielle travaillant à la base doivent être au courant de l'existence de services technologiques et autres qu'ils peuvent obtenir de certains organismes de soutien, par exemple des renseignements plus précis et une aide concernant l'élaboration de programmes pour telle ou telle industrie, les essais des matières premières et des produits finis, et la commercialisation. Bien souvent, à mesure que la planification de l'industrialisation rurale entre dans une phase plus approfondie, il faut avoir recours à de nouveaux types d'organismes de soutien. C'est ainsi que pour certains de ces programmes d'industrialisation rurale, il faut faire appel à un institut de technologie rurale, ou utiliser des services spéciaux de communications, ou mettre sur pied un programme de formation spécialisée. Il est toujours préférable d'organiser tous ces services de soutien à l'échelon national.

Analyse comptable de l'entreprise rurale au Kenya

William Loehr* et John P. Powelson**

L'industrialisation rurale est souvent préconisée comme l'un des moyens d'améliorer la répartition des revenus et d'augmenter l'emploi, tout en freinant la migration vers les villes. Mais on continue à débattre la question de savoir si les petites industries rurales à fort coefficient de main-d'œuvre sont aussi efficaces que les industries de plus grandes dimensions installées dans la ville. Le problème est d'autant plus difficile que beaucoup d'entreprises rurales ne tiennent pas de comptabilité.

Dans la présente étude, nous donnons des informations de type comptable sur 62 entreprises rurales de la Province Occidentale du Kenya. Cet échantillon, qui est représentatif de la population locale, comprend surtout des commerçants, quelques entreprises de service et seulement deux manufactures. Notre objet principal est d'élaborer une méthode permettant d'évaluer les opérations financières de ces entreprises même si les intéressés, étant illettrés, ne tiennent pas de comptes. Notre second but est de déterminer si les entrepreneurs de notre échantillon font des bénéfices suffisants pour que la poursuite de leur affaire soit pour eux plus intéressante que la migration à la recherche d'autres possibilités. Nous cherchions enfin à connaître les montants des gains réinvestis dans l'entreprise, afin de déterminer (entre autres choses) si les intéressés auraient les capitaux qui leur permettraient de devenir de véritables industriels.

Outre la Province Centrale (où se trouve Nairobi), c'est la Province Occidentale qui est la région la plus peuplée du Kenya. Zone d'agriculture et de commerce, avec très peu d'industries manufacturières, elle est parsemée de marchés où l'on trouve des chapelets entiers de petits détaillants dont la plupart vendent à peu près les mêmes choses. Parmi ceux que nous avons étudiés, certains étaient plus habiles que leurs voisins à attirer la clientèle. Mais un supermarché s'était déjà installé dans la plus grande ville, Kakamega, créant une sérieuse menace pour les petits commerçants. L'un d'eux a même pu prédire qu'ils allaient être totalement évincés du marché d'ici à dix ans. Il reste à savoir s'ils vont migrer vers des villes plus importantes telles que Kisumu, Nakuru et Nairobi ou si, grâce à la formation professionnelle, ils trouveront une autre occupation sur place. Une telle occupation ne serait concevable que dans des entreprises de service ou dans la petite industrie. Bien que les personnes qui font l'objet de la présente étude ne s'occupent pas de manufacture pour le moment, certaines d'entre elles présentent d'excellentes aptitudes pour devenir de petits industriels. Si l'on veut encourager l'industrie manufacturière dans une zone rurale fortement peuplée et assez prospère, il faut commencer par y examiner les entreprises commerciales.

L'efficacité de l'entreprise rurale

L'efficacité de l'entreprise rurale n'a guère été étudiée jusqu'ici et les ouvrages pertinents ne donnent pas beaucoup d'indications à ce sujet. La Banque mondiale indique que,

*Professeur associé d'économie à l'Université de Denver, Etats-Unis d'Amérique.

**Professeur d'économie à l'Université du Colorado, Etats-Unis d'Amérique.

“... à en juger par l'expérience, ... les petites entreprises semblent mieux adaptées que les grandes aux conditions locales et utilisent mieux les matières premières locales et la main-d'œuvre non qualifiée ou semi-qualifiée, ... (mais) la méthodologie permettant de mesurer “l'efficacité” n'a guère été mise au point, les problèmes pratiques que pose la recherche dans ce domaine sont énormes, et nous n'aurons pas d'indications dignes de foi à ce sujet avant longtemps” [1], p. 7.

Des recherches plus abondantes ont été faites sur les petits exploitants agricoles, et l'on est en droit de penser que le comportement de ceux-ci est à peu près le même que celui des petits commerçants et entrepreneurs. D'une façon générale, on estime que les petits cultivateurs réagissent “rationnellement” aux stimulants d'ordre financier lorsqu'ils choisissent leurs cultures, engrais, machines agricoles, etc. Or, les petites entreprises rurales sont souvent complémentaires de l'agriculture (Hymer et Resnick [2]; Hackenberg [3]) et le moyen de subsistance pour une partie importante de la population rurale des pays moins développés (Liedholm et Chuta [4]; Child et Kempe [5]). Divers auteurs (Stewart [6]) affirment que dans certaines industries, même dans les industries minières (Killick [7]), la petite entreprise est plus efficace que la grande, et d'autres encore (Morris et Somerset [8]) pensent que les petits producteurs ruraux seraient plus efficaces si d'autres ne leur mettaient pas des bâtons dans les roues.

Partnership for Productivity

La présente étude se fonde sur les activités de Partnership for Productivity (PfP), service consultatif en matière de gestion de petites entreprises qui travaille dans cinq pays d'Afrique. Le PfP existe au Kenya depuis 1970. Il s'y étend rapidement et a presque doublé le nombre de ses consultants et de ses clients au cours de l'année qui s'est écoulée entre la réalisation de la présente étude et la compilation de ses résultats en vue de leur publication. Les chiffres donnés dans cette étude sont ceux du PfP tel qu'il était vers le milieu de 1977. Il comptait alors douze consultants qui rayonnaient autour d'un certain nombre de petits bureaux situés dans des centres commerciaux ruraux. Ces consultants avaient en général fait quatre années d'études secondaires et un an de formation professionnelle, plus trois mois d'entraînement intensif en matière de gestion assurés par le PfP. Ils étaient ainsi compétents en matière de comptabilité, de commercialisation, de gestion financière et de politique commerciale. Ils se déplaçaient à bicyclette ou à pied, parfois seulement en autocar, pour rendre visite à leurs clients, qu'ils conseillaient, selon leurs besoins, sur des questions telles que le tracé d'un magasin ou d'un atelier, l'établissement de l'inventaire, la politique de crédit, la présentation des produits et la publicité, le choix des produits, l'importance numérique et les conditions de recrutement du personnel. Ils n'ont recueilli des informations que petit à petit : ils étaient tous d'avis qu'il leur était impossible d'obtenir des renseignements d'ordre financier s'ils n'avaient pas établi des contacts amicaux et confiants avec les intéressés après une période de fréquentation allant de plusieurs mois à plus d'un an.

Lorsque la présente étude a été entreprise (1977), le PfP avait recueilli des informations comptables de ses quelque 400 clients de la Province Occidentale du Kenya, non pas à l'intention de chercheurs et de théoriciens, mais à l'intention de chefs d'entreprise appelés à prendre des décisions. Les consultants du PfP avaient

ainsi reconstruit des bilans et des états de profits et pertes, après avoir examiné les locaux et analysé le fonctionnement de chaque entreprise, et questionné les patrons. A peine plus d'une centaine de clients avaient assez de mémoire et avaient témoigné d'un assez grand intérêt pour participer à ce travail. Sur ce nombre, 62 ont pu présenter des renseignements que les auteurs de la présente étude ont jugés cohérents et que les consultants du PFP (tous des Kényens) considéraient comme étant une représentation raisonnable de la réalité.

L'échantillon n'a donc pas été établi au hasard. D'aucuns pourraient penser qu'un échantillon comprenant seulement ceux qui pouvaient se souvenir de leur situation financière passée regroupe les commerçants les plus prospères, mais les consultants du PFP n'étaient pas de cet avis, affirmant qu'il y en avait d'autres (plus ou moins illettrés) qui étaient de meilleurs gestionnaires. Quoiqu'il en soit, l'échantillon correspond à un éventail d'entreprises qui, si elles ne sont pas totalement représentatives, sont celles qui indiquent les résultats qu'il est au moins possible d'obtenir.

Résumé des résultats

Les états financiers sont résumés au tableau 1. Nous avons non seulement examiné ces états eux-mêmes, mais avons aussi interrogé les consultants du PFP, et parfois les clients eux-mêmes, sur les variables individuelles et conjoncturelles qui avaient pu avoir des incidences sur les bénéfices de l'entreprise (tableau 2).

Le tableau 1 porte sur 62 entreprises qui existent en moyenne depuis cinq ans (écart type = 3,7). Bon nombre d'entre elles n'ont pas d'employé, le patron travaillant seul. Le nombre moyen de travailleurs de la famille (non compris le patron) était de 0,587 et celui des travailleurs extérieurs à la famille de 0,603, pour un total légèrement supérieur à un.

La plupart des personnes interrogées avaient commencé leur entreprise avec leur propre argent, fruit de leurs économies, y ajoutant parfois de l'argent prêté par des membres de leur famille. La plupart possédaient déjà une case et un terrain sur lequel ils avaient l'assurance de pouvoir faire vivre leur famille, de sorte que les bénéfices de l'entreprise venaient s'ajouter à leur revenu minimum. Ces bénéfices moyens dans l'année (acquis par leur travail et par celui des membres de leur famille ainsi que par le produit du capital) était de 13 631 shillings kényens (8 ShK = 1 dollar), bien que les écarts fussent importants. Ce montant est supérieur à celui du salaire qu'ils auraient reçu s'ils travaillaient, par exemple, dans une petite entreprise manufacturière, où ils auraient reçu en moyenne 7 200 shillings [9], à supposer qu'une telle possibilité existât – et le plus souvent cela n'aurait pas été le cas. La plupart de ces petits entrepreneurs faisaient des prélèvements sur leurs avoirs non pas régulièrement (comme pour un salaire mensuel), mais seulement dans des circonstances spéciales (pour un mariage, un enterrement ou pour payer les frais de scolarité des enfants). De la sorte, le taux moyen du réinvestissement était élevé (56,2 % des bénéfices nets).

Si l'on déduit 9 548 shillings, représentant le montant estimatif du salaire du patron et des membres de sa famille, et encore 1 000 shillings pour l'amortissement, il reste 3 083 shillings (ci-après appelés "bénéfice net ajusté"), soit 14,3 % du capital net. Ce pourcentage peut se comparer à celui, de 18 %, des magasins d'alimentation des Etats-Unis d'Amérique (Dun et Bradstreet, 1976).

Ce taux de rémunération est parfaitement raisonnable d'après les normes internationales et par comparaison avec les taux d'intérêt actuel au Kenya. Mais pour les patrons des entreprises étudiées, le chiffre qui compte surtout est celui des "bénéfices" (dans lequel ils font entrer le montant supposé des salaires et dont ils ne

Tableau 1. Etats financiers moyens des clients du PFP
(Shillings kényens)

<i>Poste</i>	<i>Moyenne</i>	<i>Ecart type</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>
Compte profits et pertes^a				
Chiffre d'affaires	113 092	122 781	9 920	67 445
Moins coût des produits vendus	<u>94 410</u>	113 524	0	623 944
Marge bénéficiaire brute sur				
les ventes	18 682	17 712	2 002	107 097
Moins dépenses	<u>5 051</u>	7 527	498	52 847
Bénéfice net	13 631	12 568	-334	56 160
Moins prélèvements	<u>5 974</u>	8 254	0	55 405
Bénéfices réinvestis	7 657	10 692	-20 137	47 280
Bilan^b				
Actif				
Disponibilités				
Espèces	2 437	3 588	7	20 917
A recevoir	798	1 299	0	8 050
Inventaire	6 477	6 348	0	26 500
Total des disponibilités	9 710	8 513	429	38 402
Capiteux fixes				
Mobilier	1 346	1 770	0	8 000
Equipement	3 237	14 520	0	112 580
Véhicules	410	1 534	0	10 000
Bâtiments	9 193	18 073	0	80 000
Terrain	239	1 559	0	12 000
Autres	8	69	0	540
Total des capiteux fixes	<u>14 433</u>	23 783	0	112 580
Actif total	24 143	27 351	1 330	119 780
Passif et fonds propres				
Exigibilités à court terme				
Crédits commerciaux	637	2 126	0	13 785
Autres crédits	1 891	8 153	0	61 000
Total des exigibilités à court terme	2 528	8 307	0	61 046
Exigibilités à long terme	0	0	0	0
Fonds propres				
Capital initial	10 517	18 608	4	87 905
Investissement ultérieur	2 355	7 477	0	47 000
Bénéfices réinvestis	8 743	11 817	-2 976	61 745
Total des fonds propres	<u>21 615</u>	23 765	830	99 617
Total des exigibilités et des fonds propres	24 143	27 351	1 330	119 780

^aPériode récente de 12 mois, se terminant en 1976 ou en 1977 selon le client (voir le texte).

^bDate récente, en 1976 ou en 1977, selon le client (voir le texte).

Tableau 2. Variables individuelles et conjoncturelles^a

Variable	Groupe entier n=60-64	Petits com- merçants n=39-42	Autres détail- lants n=4-5	Service n=14-15	Petite industrie n=2
Age moyen des clients	40	39	39	40	49,5
Pourcentage des clients de sexe masculin	84	42	100	100	100
Nombre moyen d'années d'instruction	6,0	6,1	6,0	5,6	5,5
Pourcentage des clients ayant reçu une formation professionnelle	41	37,5	0	57	100
Nombre moyen d'années de métier	5,1	4,4	3,6	6,9	7,5
Pourcentage des clients ayant commencé seuls	92	90	100	93	100
Nombre moyen d'autres entreprises appartenant au client	0,158	0,171	0,20	0,07	0,50
Pourcentage des clients propriétaires du terrain	69	62	80	80	100
Nombre moyen d'acres (0,4 ha) possédés	7,53	5,7	7,6	10,54	18,00
Pourcentage des clients ayant eu une entreprise auparavant	25	22,5	40	21	50
Pourcentage du temps moyen passé dans l'entreprise (100 = temps total)	84	85	65	75	100
Difficulté moyenne à tenir des comptes (3 = beaucoup, 2 = plus ou moins, 1 = peu)	1,7	1,6	1,8	1,9	1,0
Pourcentage des clients propriétaires des locaux	37,5	35,7	40	33	100
Pourcentage des clients travaillant à des heures régulières	89	88	80	93	100
Pourcentage des clients ayant la téléphone	1,6	2,4	0	0	0
Pourcentage des clients ayant l'électricité	12,5	14,3	20	6,6	0
Nombre moyen de travailleurs de la famille (patron non compris)	0,587	0,619	1,00	0,467	0
Nombre moyen de travailleurs extérieurs à la famille	0,603	0,262	0	1,60	1,50
Pourcentage des clients vivant dans les locaux de l'entreprise	26,6	31,0	0	27	0
Pourcentage des clients propriétaires de l'entreprise	90,6	90,5	100	87	100
Evaluation de la gestion					
Situation actuelle (de -11 à +11)	1,9	2,2	2,8	0,7	4,0
Amélioration (de -11 à +11)	6,1	6,1	6,2	6,1	8,0
Attitude (de -11 à +11)	6,1	6,1	7,0	5,6	6,5
Note totale (de -33 à +33)	14,3	14,3	16,0	12,4	18,5

^an(nombre de clients) varia d'une colonne à l'autre parce que pour certains clients il n'y avait pas de renseignements sur tel ou tel point.

déduisent pas l'amortissement). Les consultants du PFP estiment que c'est ce montant, et non pas le bénéfice net ajusté ou le taux de rémunération de l'argent investi, qui détermine les décisions des intéressés, notamment celle de continuer leur entreprise ou de chercher un autre emploi.

Le PFP lui-même voulait savoir si ceux de ses clients qui avaient de meilleures pratiques de gestion faisaient de plus gros bénéfices. Les consultants ont donc noté les clients selon ces pratiques de gestion, d'après une matrice 11 x 3, portant sur 11 domaines de gestion (contrôle de la caisse, documents essentiels, comptabilité,

présentation, contrôle du stock, etc.) et divisée en trois catégories : pratiques actuelles, améliorations introduites avec le temps et réceptivité aux innovations (ci-après dénommées situation actuelle, progrès et attitude, respectivement). Chaque client a été crédité d'un point pour être au-dessus de la moyenne (de tous les clients du PFP) pour chacun des 11 postes de chaque catégorie, de zéro point s'il était dans la moyenne et de moins un point pour être au-dessous de la moyenne. Le score moyen pour la situation actuelle (éventail possible de -11 à +11) a été de 1,9; pour le progrès, de 6,1; et pour l'attitude, de 6,1 également. Dans l'hypothèse que les consultants n'ont pas eu une tendance à surcoter, les clients de notre échantillon (ceux qui tenaient une comptabilité régulière) avaient des pratiques de gestion à peine meilleures que celles de la plupart des clients du PFP, mais ils témoignaient d'un plus grand désir d'amélioration et accusaient des progrès plus nets. Mais le coefficient de corrélation entre la cote de gestion globale et les bénéfices n'était que de 0,28 (l'éventail, calculé à 90 % de certitude, allant de 0,04 à 0,54). Ce coefficient peut être considéré comme une indication faible, mais positive, du fait que la capacité de gestion compte. Il devrait être étudié de façon plus approfondie, et avec un échantillon plus large, pour qu'il soit possible de formuler une conclusion valable et d'être sûr du rapport ainsi établi (dans quelle mesure la qualité de la gestion, elle-même fonction de l'instruction, de l'âge et d'autres variables, influe directement ou indirectement sur les bénéfices).

Un rapport plus positif a été établi entre la formation professionnelle et les bénéfices : ceux qui avaient reçu une formation professionnelle gagnaient en moyenne 17 440 shillings par an, contre 11 774 shillings à ceux qui n'en avaient pas eue (seuil de signification inférieur à 10 %). L'instruction générale (non professionnelle) semble présenter de l'importance pour les vendeurs spécialisés et les patrons d'entreprises de service (mais l'incidence statistique n'en est pas élevée en raison du petit nombre de personnes de cette catégorie incluses dans l'échantillon); cela signifie que les bénéfices sont proportionnels au nombre d'années d'études. Mais, chose curieuse, c'est apparemment l'inverse pour les petits détaillants : ceux d'entre eux qui ont moins d'instruction gagnent davantage. Mais encore une fois, ces conclusions doivent être vérifiées sur des échantillons plus importants.

Dans l'ensemble, la situation peut être résumée ainsi : sur les plus de 400 clients du PFP, il y en a 62 qui sont capables de tenir régulièrement des comptes, ont une entreprise relativement stable, s'intéressent aux bons principes de gestion et se perfectionnent dans ce domaine. Ils ont pu lancer leur affaire parce qu'ils avaient la sécurité d'un terrain sur le produit duquel ils pouvaient nourrir leur famille et ils disposaient d'un certain montant d'argent spéculatif. Pour ces mêmes raisons, ils peuvent réinvestir une grande fraction de leurs gains. Selon certaines indications (encore que faibles statistiquement), ceux qui ont bénéficié d'une formation professionnelle et qui appliquent de meilleures pratiques commerciales sont mieux lotis que les autres. D'autre part, les petits détaillants et les entreprises de service gagnent généralement plus que les commerçants. Le nombre d'années d'enseignement général semble être en rapport directement proportionnel avec les bénéfices pour les entreprises de quelque importance, mais en rapport inversement proportionnel pour les petits revendeurs. Toutes ces affirmations doivent être prises avec réserves, en raison des larges variations constatées entre individus, ce qui affaiblit la fiabilité statistique de toutes les conclusions que nous pouvons faire au stade actuel de l'étude. L'analyse statistique complète figure en annexe.

Analyse des ratios

Pratique courante chez les administrateurs financiers et les comptables des pays plus développés (PPD), l'analyse des ratios ne l'est pas encore chez les spécialistes du développement économique. Elle consiste à étudier les rapports qui existent entre tel ou tel poste du bilan ou du compte profits et pertes, pour y déceler éventuellement un signal d'alerte, non seulement celui de l'imminence d'un manque de disponibilités ou de l'insolvabilité, mais aussi d'éléments plus terre-à-terre d'inefficacité. C'est ainsi que le ratio de liquidité générale (actifs de roulement/exigibilité à court terme) peut indiquer que les entrées normales de l'entreprise risquent de ne pas être suffisantes pour lui permettre de faire face à ses obligations lors de leur échéance; le ratio stock/capital de roulement peut révéler que l'entreprise gaspille ses ressources en maintenant un trop grand volume de marchandises, ou au contraire qu'elle perd des occasions de vendre parce que ses stocks sont trop réduits; le ratio avoirs fixes/fonds propres peut indiquer que les immobilisations de l'entreprise sont trop importantes ou au contraire insuffisantes; et ainsi de suite. Toute la gamme des ratios communément utilisés et les méthodes d'analyse correspondante sont exposés (avec des études de cas) chez Foulke [10] et chez Sanzo [11].

Les spécialistes du développement économique n'ont pas l'habitude d'utiliser l'analyse des ratios pour déterminer l'efficacité opérationnelle; ils s'en tiennent normalement à des rapports globaux tels que celui du total des intrants au total des extrants. C'est bien dommage, car ces économistes ne sont donc pas en mesure de comparer leurs macro-observations avec la somme des micro-analyses (d'entreprises individuelles) qui pourraient confirmer ou au contraire infirmer leur jugement. En matière d'analyse de l'efficacité, il existe bien des possibilités encore inexploitées de collaboration entre économistes et services de comptabilité commerciale.

Le signal d'alerte peut prendre la forme d'une déviation de l'entreprise par rapport à la moyenne de sa catégorie (industrie, localité, etc.). Mais cette déviation peut également être trompeuse. Elle peut indiquer une efficacité plus grande que la moyenne, celle-ci étant trop faible. Les différences peuvent aussi s'expliquer par des raisons spéciales telles que l'emplacement de l'entreprise, la possession d'un brevet ou la bonne volonté de la clientèle.

Dans notre analyse des ratios, nous avons comparé les entreprises de notre échantillon de la Province Occidentale à des entreprises "comparables" des Etats-Unis examinées par Dun et Bradstreet. Mais nous ne prétendons pas que les normes valables pour un pays sont utiles pour un autre; au vrai, notre intuition nous souffle qu'il n'en est rien. Si nous procédons à cette comparaison, encore qu'avec hésitation, c'est qu'elle pourra peut-être mieux faire comprendre le pourquoi des différences de développement constatées. Si les ratios pour des entreprises analogues sont différents entre PMD et PPD, quelles en sont les raisons? Des conditions économiques dissemblables? Des différences des points de vue de l'échelle, de la proximité des sources d'approvisionnement, de la qualité de la production, des prix de revient, ou des goûts des consommateurs? Des niveaux technologiques différents? Ou d'aptitudes inégales à la gestion et à la conduite des affaires? Dans la présente étude, nous n'examinons pas ces questions, mais il nous semble que nous indiquons ainsi un domaine potentiellement fructueux de collaboration ultérieure entre économistes et comptables.

Les ratios relatifs aux entreprises de l'échantillon sont donnés au tableau 3. Dans la partie supérieure figurent les ratios comptes des profits et pertes/bilans indiqués au tableau 1; la section suivante donne les comparaisons proprement dites avec les entreprises des Etats-Unis; et les autres sections donnent les moyennes non pondérées des ratios pour les entreprises de la Province Occidentale (le nombre n des entreprises varie d'un ratio à l'autre parce que nous avons omis tous les ratios dont le dénominateur était zéro). Les divers types de ratio sont brièvement examinés plus loin.

Ratio disponibilités/exigibilités

Dans les PPD, le ratio disponibilités/exigibilités détermine dans quelle mesure l'entreprise est à l'abri d'un défaut de liquidités. Mais dans des pays où il est courant de laisser impunément passer les échéances et où la date d'exigibilité devient donc souple, il est difficile de faire la distinction entre une créance à court terme et une créance à long terme, de sorte que le ratio disponibilités/exigibilités perd un peu de sa signification. Néanmoins, les entreprises qui présentent à cet égard un taux très élevé, de même que des taux élevés dans les ratios bénéfices/ventes ou bénéfices/fonds propres, demandent à être analysées pour déterminer si elles ne peuvent pas faire un meilleur usage du crédit ou si leurs stocks ne sont pas trop fournis.

Ratio bénéfices/ventes

Au point d'équilibre, le ratio bénéfices/ventes est zéro (et il devient négatif au-dessous de ce point). Lorsque les ventes augmentent, le ratio devient de plus en plus positif, jusqu'au stade des rendements décroissants. Par comparaison avec les normes de l'industrie, il est donc possible d'avancer un jugement provisoire sur le point de savoir si l'entreprise fonctionne à son niveau de ventes optimal (ou si un nouvel effort de promotion s'impose).

Les ratios relatifs aux bénéfices (par rapport aussi bien aux ventes qu'aux fonds propres) se fondent sur les fonds propres ajustés, c'est-à-dire après déduction des salaires supposés du patron et des membres de sa famille. Pour les petits détaillants kényens, le ratio moyen est le même (0,03) que celui des magasins d'alimentation des Etats-Unis. Mais pour les commerçants spécialisés, les entreprises de service et les manufactures, il est nettement plus élevé que pour leurs homologues des Etats-Unis. Il se peut que ces différences n'aient aucune signification, mais peut-être cela signifie-t-il que ces entreprises auraient intérêt à développer leurs ventes par un effort de promotion. Ce jugement correspond à l'opinion qui nous a été donnée par les consultants du PFP, selon lesquels leurs clients, n'ayant guère le goût du risque, sont peut disposés à se lancer dans un effort de promotion commerciale dont ils n'ont que peu d'expérience. Ils craignent sans doute (à tort) que les recettes fournies par l'accroissement des ventes ne couvriront pas les frais de promotion.

Ratio bénéfices/fonds propres

Le ratio bénéfices/fonds propres essentiel dans les pays déjà assez développés, ne semble pas bénéficier du même prestige parmi les petits commerçants et entrepreneurs de la Province Occidentale. Selon certaines indications (qui sont

Tableau 3. Analyse des ratios pour 62 petites entreprises de la Province Occidentale du Kenya, 1977

Poste	Disponi- bilité/ exigi- bilité	Béné- fices/ ventes	Béné- fices/ fonds propres	Ventes/ fonds propres	Ventes/ stocks	Ventes/ capital roule- ment	Exigi- bilité/ fonds propres	Stocks/ capital de roule- ment	Avoirs fixes/ fonds propres	Coût des produits vendus/ ventes	Prêt- vements/ ventes
Etats moyens											
Totalité des entreprises	3,84	0,04	0,19	5,23	17,46	15,75	0,12	0,90	0,67	0,83	0,05
Petits détaillants	10,36	0,03	0,18	6,66	19,51	14,82	0,65	0,76	0,55	0,88	0,05
Commerçants spécialisés	2,90	0,08	0,22	2,94	8,91	7,52	0,21	0,84	0,61	0,72	0,07
Services	1,18	0,05	0,11	2,45	13,23	62,48	0,22	4,72	0,96	0,63	0,09
Manufactures	1,96	0,13	1,03	3,20	25,45	32,93	0,26	1,29	0,75	0,77	0,06
Données États-Unis (1976)											
Magasins d'alimentation	1,68	0,03	0,15	0,04	12,20	10,65	0,73	0,69	0,36	n/a	n/a
Prêt-à-porter	2,84	0,02	0,07	0,03	2,30	5,08	0,76	1,02	0,16	n/a	n/a
Boulangeries	2,01	0,02	0,10	5,55	25,80	12,41	0,85	0,60	0,76	n/a	n/a
Moulins à céréales	2,25	0,02	0,14	5,49	13,30	8,85	1,00	0,81	0,54	n/a	n/a
Moyennes des entreprises de la Province Occidentale											
Toutes les entreprises	30,84	0,16	1,33	10,19	34,91	18,37	0,17	0,78	0,48	0,76	0,07
Ratio	35,00	64,00	62,00	62,00	61,00	61,00	62,00	62,00	62,00	64,00	64,00
Nombre	58,46	0,15	1,60	14,01	45,12	19,90	0,50	1,10	0,38	0,21	0,10
Déviaton type	0,12	-0,02	-0,02	0,44	1,66	-37,28	0,00	-2,84	0,00	0,00	0,00
Minimum	206,05	0,73	8,23	92,83	220,13	92,83	3,16	6,11	1,42	0,96	0,78

Petits détaillants											
Ratio	41,05	0,11	0,98	9,82	30,88	16,49	0,05	0,57	0,41	0,85	0,05
Nombre	17,00	42,00	40,00	40,00	40,00	39,00	40,00	40,00	40,00	42,00	42,00
Déviatiion type	67,96	0,08	0,91	9,82	32,92	17,11	0,14	0,70	0,34	0,08	0,05
Minimum	0,77	-0,42	-0,02	0,87	2,22	-37,28	0,00	-2,84	0,00	0,48	0,00
Maximum	196,52	0,49	4,46	56,35	179,82	77,26	0,80	1,11	1,18	0,95	0,25
Commerçants spécialisés											
Ratio	45,48	0,17	1,77	10,04	24,72	12,27	0,71	1,10	0,34	0,70	0,07
Nombre	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Déviatiion type	14,52	0,09	2,08	12,18	19,38	11,47	1,37	1,41	0,33	0,14	0,06
Minimum	1,31	0,03	0,01	0,44	1,66	1,79	0,002	0,10	0,01	0,50	0,00
Maximum	206,05	0,27	5,35	30,81	45,23	31,00	3,16	3,53	0,75	0,86	0,13
Services											
Ratio	12,74	0,30	2,08	11,48	38,18	21,75	0,32	1,05	0,67	0,54	0,13
Nombre	12,00	15,00	15,00	15,00	14,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Déviatiion type	14,52	0,22	2,56	23,27	57,12	24,99	0,56	1,47	0,45	0,31	0,19
Minimum	0,12	0,04	0,06	0,51	3,32	-2,39	0,00	-0,09	0,00	0,00	0,02
Maximum	40,20	0,73	8,23	92,83	196,28	92,83	1,96	6,11	1,92	0,94	0,78
Manufactures											
Ratio	1,27	0,20	1,66	8,31	118,22	44,86	0,21	2,25	0,70	0,75	0,06
Nombre	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Déviatiion type	0,00	0,07	0,65	0,55	114,12	38,36	0,29	3,06	0,27	0,11	0,00
Minimum	1,27	0,15	1,20	7,92	16,32	17,73	0,00	0,08	0,51	0,67	0,06
Maximum	1,27	0,24	2,12	8,70	220,13	71,98	0,41	4,41	0,89	0,83	0,06

cependant loin d'être concluantes), l'objectif de maints clients du PFP consiste à obtenir le maximum de recettes (main-d'œuvre comprise) et non le ratio bénéfices/investissements optimal. En fait, ils n'ont souvent pas une idée précise du montant qu'ils ont investi. Notre impression personnelle est que le poste fonds propres (montant résiduel) est le poste le moins fiable du bilan (tableau 1). Quand il n'y a pas beaucoup (ou pas du tout) d'autres possibilités de placement des capitaux, et que la seule possibilité soit de les prêter à des proches – qui ne remboursent pas –, le montant de l'investissement dans une entreprise devient fonction de la disponibilité de capitaux et, d'autre part, de la demande de consommation. Le taux de bénéfices potentiel cesse alors d'être un facteur décisif dans la prise des décisions. Quoiqu'il en soit, pour les entreprises kényennes, le taux ajusté des bénéfices nets (par rapport aux fonds propres) de toutes les entreprises sauf les manufactures est "normal" selon les normes internationales. Il est élevé pour les manufactures, mais l'échantillon est ici trop petit ($n = 2$) pour qu'on puisse donner une appréciation significative.

***Ventes/fonds propres; ventes/stocks (ratio de rotation);
ventes/capital de roulement***

Le ratio volume des ventes/fonds propres révèle le volume de l'activité menée à partir d'un montant d'investissements donné; s'il est trop élevé, l'entreprise va peut-être au-delà de ses possibilités; s'il est trop faible, c'est qu'elle n'utilise pas au mieux son potentiel. Quant aux ratios ventes/stocks et ventes/capital de roulement, ils peuvent indiquer si le volume des stocks est optimal.

Dans la Province Occidentale, ces trois ratios sont tous nettement plus élevés que ceux des entreprises correspondantes des Etats-Unis. Mais aucune conclusion *a priori* ne peut en être tirée. Cet état de choses peut s'expliquer par certains facteurs géographiques (par exemple, l'éloignement des fournisseurs, le manque de moyens de transport). De l'avis des consultants du PFP, toutefois, la plupart de leurs clients allaient sans doute au-delà de leurs possibilités en cherchant à faire plus d'affaires que ne devraient le permettre leurs placements, ou leur capital de roulement, ou même leurs stocks. Il y a tout intérêt, certes, à exploiter ses ressources au maximum; il n'y aura problème que si le manque de ressources entraîne des pertes de ventes et donc de bénéfices. Là encore, les ratios n'ont qu'un caractère indicatif; une étude plus approfondie des diverses entreprises est nécessaire pour qu'on puisse porter un jugement utile.

Ratio dette/capital social

Les entreprises de notre échantillon n'ont guère recours au crédit; aussi (sauf pour les commerçants spécialisés), le ratio dette/capital social est-il bas.

Ratio stocks/capital de roulement

Le ratio stocks/capital de roulement indique dans quelle mesure une entreprise maintient une proportion convenable entre ses stocks et son capital de roulement total. Une entreprise peut accroître ses activités tout en maintenant constants ses mouvements de stocks. Si tel est le cas, cette entreprise risque de s'apercevoir que son

activité est freinée par un recours insuffisant au crédit (soit à l'achat, soit à la vente).

Sauf pour ce qui est des entreprises de service, ce ratio n'est pas sensiblement différent de ce qu'il est aux Etats-Unis. Il est probable, en ce qui concerne les entreprises américaines, que si elles utilisent davantage le crédit, leurs emprunts et leurs prêts tendent à s'équilibrer. Etant donné que le capital de roulement (avoirs moins exigibilités) peut donc être le même pour des entreprises qui recourent au crédit et pour celles qui ne le font pas, ce ratio n'est pas très utile pour les comparaisons du développement. Mais il peut permettre de déceler tout déséquilibre (entre les emprunts et les prêts) dans les opérations d'une entreprise.

Avoirs fixes/fonds propres

D'une manière générale, plus le ratio avoirs fixes/fonds propres est faible, et mieux cela vaut, car un ratio élevé indique sans doute une mauvaise utilisation du capital, ce qui place l'entreprise dans une situation de faiblesse par rapport à ses concurrents.

Le ratio plus élevé constaté pour les petits détaillants de la Province Occidentale, par comparaison avec les magasins d'alimentation des Etats-Unis, s'explique probablement par le fait que leurs entreprises sont de dimensions plus petites, car les petites entreprises ont souvent besoin d'avoirs fixes plus importants, par rapport aux fonds propres, que les grandes. Si tel est le cas, cela signifierait qu'il serait possible de réaliser au Kenya des économies d'échelle, et l'on peut aller jusqu'à prédire que les supermarchés, lorsqu'ils seront devenus populaires, porteront un sérieux préjudice aux activités des petits détaillants de la Province Occidentale.

Coût des produits vendus/ventes

Dun et Bradstreet ne publient pas normalement le ratio coût des produits vendus/volume des ventes, de sorte que nous n'avons pas d'élément de comparaison avec les Etats-Unis. Nous avons tout de même jugé utile d'inclure ce ratio, ne serait-ce que pour calculer les marges bénéficiaires moyennes. Il se trouve que le coût des produits vendus représente une fraction très élevée du prix de vente pour toutes les entreprises sauf pour les établissements de service (par exemple, 13,6 pour les petits détaillants). Ce ratio élevé indique aussi que les frais généraux (autres que le coût des marchandises vendues) sont très bas. Très peu d'impôts ou pas d'impôt du tout, pratiquement aucune utilisation du téléphone, pas d'électricité dans la plupart des cas, pas de chauffage en raison de la douceur du climat, recours à la main-d'œuvre familiale et faible rémunération de la main-d'œuvre non familiale, tout cela fait que la quasi-totalité des frais encourus correspond au coût de l'acquisition ou de la fabrication des produits mis en vente.

Prélèvements/ventes

Le ratio prélèvements/ventes est également un élément statistique dont Dun et Bradstreet ne s'occupent pas. Nous l'avons calculé pour vérifier l'affirmation sc avent entendue selon laquelle les petits entrepreneurs des pays en développement tendent à

dépenser rapidement et pour leur propre plaisir le produit de leurs ventes, de sorte que leur entreprise n'y résiste pas longtemps. En ce qui concerne les entreprises de notre échantillon, toutes les indications recueillies montrent que cette affirmation est fausse. Les prélèvements ne représentent en moyenne que 5 % du produit net des ventes.

Déviations types

Dans les divers postes des états financiers comme dans la plupart des ratios, les déviations sont extrêmement importantes. Cela témoigne de l'existence de vastes divergences entre les entreprises, et il serait intéressant d'étudier pourquoi il en est ainsi. Il a souvent été dit, à propos des petites exploitations agricoles, qu'un relèvement appréciable des revenus de toute la communauté n'est possible que si les exploitants dont la productivité est la plus faible sont amenés au niveau de ceux de leurs voisins dont la productivité est la plus forte. Il se peut qu'il en soit de même pour les petites entreprises commerciales. Une fois de plus, nous ne faisons ici que préparer la voie à des recherches plus approfondies.

Conclusions

La présente étude n'apporte qu'une contribution modeste à la connaissance des petites entreprises rurales. Non seulement notre échantillon est petit, mais il regroupe ceux des clients du PFP qui ont été capables de se rappeler leurs transactions et de répondre aux questionnaires. Cet échantillon n'est donc pas nécessairement représentatif de toutes les petites entreprises, même dans la région géographique considérée.

Nous avons cependant accompli trois choses. Tout d'abord, nous avons dressé des comptes estimatifs pour 62 petites entreprises, établissant ainsi que, d'après le niveau des revenus (y compris le "salaire" du patron), ces entreprises présentent une perspective attrayante par rapport à un emploi salarié, que ce soit sur place ou en ville. En outre, le ratio réinvestissement/gains réalisés est élevé, ce qui est un facteur positif pour la capitalisation rurale. En second lieu, nous avons effectué une analyse des ratios analogue à celles que font les spécialistes comptables des PMD. Bien que nos résultats ne soient que provisoires, ils indiquent cependant que l'opinion des économistes selon laquelle les petites entreprises sont efficaces et réagissent convenablement aux fluctuations des prix mérite d'être revue de plus près. Cette opinion est peut-être correcte en ce qui concerne la réaction de ces entreprises aux indices bruts et caractérisés, de même qu'en ce qui concerne leur potentiel d'amélioration rapide. Nous suggérons que pour répondre à ces questions, il faut établir une collaboration entre les spécialistes du développement économique et ceux de la comptabilité financière, collaboration qui a été jusqu'ici minimale. Enfin, nous avons examiné le rapport qui existe entre certaines variables individuelles et locales (par exemple, le niveau d'instruction des patrons, le type de l'entreprise, le pourcentage de temps consacré par le patron à son entreprise, etc.) et les bénéficiaires. Nous avons établi qu'il y avait une relation ténue de cause à effet entre le degré d'instruction et la capacité de gestion d'une part, et le montant des bénéficiaires d'autre part. Ces rapports sont résumés au début du présent article, et une interprétation

statistique plus détaillée est fournie en annexe. Les entreprises examinées accusent des déviations par rapport à la norme tellement importantes et cela pour un si grand nombre de postes que nous avons été amenés à penser qu'une amélioration appréciable de l'efficacité pourrait être obtenue grâce à l'utilisation plus large des techniques de gestion déjà connues dans la collectivité.

ANNEXE STATISTIQUE

Qu'est-ce qui explique les bénéfices ?

I. Analyse de corrélations

	Coefficient de corrélation	Nombre d'entreprises dans l'échantillon	Eventail à 90 % de certitude (approxim.)
1) Les entreprises qui vendent plus gagnent plus (ratio bénéfices/ventes).	0,690	64	+0,55 à +0,78
<i>Ce rapport semble dépendre du :</i>			
Type de l'entreprise : le rapport s'applique davantage aux entreprises de commerce qu'aux entreprises de service.			
Petits détaillants	0,833	42	+0,66 à +0,90
Commerçants spécialisés	0,830	5	-0,15 à +0,98
Services	0,478	15	-0,02 à +0,78
<i>Il ne semble pas dépendre :</i>			
De la formation professionnelle			
Ont eu une formation professionnelle	0,677	25	+0,38 à +0,84
N'ont pas eu de formation professionnelle	0,698	36	+0,45 à +0,89
Du sexe			
Hommes	0,692	54	+0,55 à +0,82
Femmes	0,706	10	+0,12 à +0,92
2) Les patrons plus instruits (nombre d'années d'études) font des bénéfices plus élevés s'ils ont un commerce spécialisé ou une entreprise de service, mais pas s'ils sont de petits détaillants. Toutefois, l'échantillon est trop réduit pour que cette conclusion soit réellement fiable (ratio bénéfices/nombre d'années d'études).			
Services	+0,587	14	+0,08 à +0,84
Commerçants spécialisés	+0,859	5	-0,05 à +0,05
Petits détaillants	-0,267	40	-0,53 à +0,05
Les trois groupes ensemble	+0,036	60	-0,22 à +0,33

Qu'est-ce qui explique les bénéfices ? (suite)

	Coefficient de corrélation	Nombre d'entre- prises dans l'échantillon	Eventail à 90 % de certitude (approxim.)
3) Il existe une légère indication selon laquelle les bénéfices varient proportionnellement à la qualité de la gestion, à savoir (pour l'ensemble de l'échantillon) :			
Note pour la situation actuelle (ratio bénéfices/situation actuelle)	+0,208	62	-0,06 à +0,46
Note pour le progrès (ratio bénéfices/progrès)	+0,156	62	-0,12 à +0,43
Note pour l'attitude (ratio bénéfices/attitude)	+0,272	62	+0,03 à +0,52
Note globale pour la qualité de la gestion (ratio bénéfices/qualité de la gestion)	+0,280	62	+0,04 à +0,54
Les bénéfices sont davantage fonction de la qualité de la gestion pour les commerçants spécialisés que pour les petite détaillants, et ils peuvent l'être beaucoup moins encore pour les entreprises de service. Mais là encore, l'échantillon est trop petit pour que ces conclusions soient entièrement fiables (ratio bénéfices/qualité de la gestion) :			
Commerçants spécialisés	+0,519	5	-0,57 à +0,93
Petits détaillants	+0,279	41	-0,02 à +0,55
Entreprises de service	+0,198	15	-0,34 à +0,63
4) Le pourcentage de son temps que le patron consacre à son entreprise a probablement une certaine incidence sur les bénéfices, mais là encore, l'échantillon est trop petit pour que cette conclusion soit entièrement sûre (ratio bénéfices/temps passé dans l'entreprise).			
Services	+0,245	15	-0,30 à +0,66
Commerçants spécialisés	+0,655	5	-0,45 à +0,95
Petits détaillants	+0,138	42	-0,20 à +0,43
Les trois groupes ensemble	+0,221	64	-0,03 à +0,45
5) Les bénéfices ne semblent pas dépendre de la durée d'existence de l'entreprise (ratio bénéfices/nombre d'années d'existence).			
Services	-0,121	15	-0,58 à +0,41
Commerçants spécialisés	+0,265	5	-0,72 à +0,88
Petits détaillants	+0,154	41	-0,19 à +0,45
Les trois groupes ensemble	+0,050	63	-0,20 à +0,30

II. Analyse de variances

	Moyenne (ShK)	Dévi- ation type (ShK)	Inter- niveau (d.f.)*	F (d.f.)*
1) Les entreprises dont le patron a reçu une formation professionnelle font de plus grands bénéfiques que celles dont le patron n'en a pas eu.				
Avec formation professionnelle	17 440	16 148	1,58	3,04
Sans formation professionnelle	11 774	9 153	(35,57)	(1,59)
2) Les entreprises dont le patron possède le terrain font plus de bénéfiques que celles dont le terrain n'appartient pas à leur patron.				
Propriétaires du terrain	15 526	13 655	2,14	3,31
Non propriétaires du terrain	9 462	8 672	(57,64)	(1,62)
3) Les femmes semblent obtenir des bénéfiques plus grands que les hommes, mais l'échantillon est trop petit pour une grande fiabilité.				
Hommes	13 018	13 050	1,13	0,82
Femmes	16 944	9 404	(17,74)	(1,62)
4) Les bénéfiques des propriétaires de leur entreprise sont très légèrement supérieurs (différence statistique- ment négligeable) à ceux des non propriétaires. L'échantillon est bien petit.				
Propriétaires de l'entreprise	13 869	12 676	0,47	0,21
Non propriétaires de l'entreprise	11 339	12 311	(6,60)	(1,62)
5) Les bénéfiques ne semblent pas dépendre du type de l'entreprise, malgré de faibles indications selon lesquelles les entreprises de service gagneraient plus que celles des deux autres catégories.				
Entreprises de service (n = 15)	12 164	14 386		
Petits détaillants (n = 42)	13 074	12 141		
Commerçants spécialisés (n = 5)	16 429	10 392		
Les trois groupes ensemble (n = 62)				
Données interniveau				
Petits détaillants/spécialisés			-0,66 (6,07)	
Petits détaillants/services			0,21 (22,58)	0,21 (2,59)
Spécialisés/services			0,71 (11,97)	

*d.f. = degree of freedom = degré de liberté.

Qu'est-ce qui explique les bénéfices ? (suite)

III. Analyse de régressions

Pour l'ensemble, l'analyse de régressions donne peu d'indications au sujet des bénéfices, en raison du faible coefficient de détermination. Mais lorsqu'on divise les entreprises en petits détaillants, commerçants spécialisés et entreprises de service, il se confirme légèrement que, pour les petits détaillants, les bénéfices dépendent de la qualité de la gestion. L'instruction (nombre d'années d'études à l'école) semble être une variable significative dans le cas des commerçants spécialisés et des entreprises de service. Chose curieuse (et ce résultat apparaît aussi dans l'analyse de corrélations), l'instruction semble avoir un effet négatif pour les petits détaillants (moins ils ont d'instruction, et plus ils font de bénéfices). Néanmoins, le faible coefficient de détermination pour les petits détaillants signifie que bien des choses restent encore inexpliquées. Les coefficients sont plus élevés pour les entreprises de service et pour les commerçants spécialisés.

Petits détaillants ($R^2 = 0,28$; coefficient $F = 3,24$; d.f. = 4,34)

Variable	Coefficient B	Coefficient bêta	Erreur type	F à déduire
Note globale de gestion	10,21	0,69	2,19	7,13
Instruction	-21,99	-0,47	7,03	6,29
Nombre d'employés non membres de la famille	63,36	0,28	33,11	3,66
Note de gestion dans la situation actuelle	-17,57	-0,55	9,32	3,64
Constante	140,14			

Commerçants spécialisés ($R^2 = 0,74$; coefficient $F = 5,67$; d.f. = 1,2)

Variable	Coefficient B	Coefficient bêta	Erreur type	F à déduire
Instruction	54,72	0,86	26,53	5,67
Constante	-164,03			

Entreprises de service ($R^2 = 0,60$; coefficient $F = 3,32$; d.f. = 4,9)

Variable	Coefficient B	Coefficient bêta	Erreur type	F à déduire
Instruction	29,38	0,71	9,04	9,44
Note de gestion pour l'attitude	9,69	0,38	5,65	3,15
Nombre de travailleurs de la famille	61,99	0,28	52,95	1,63
Nombre d'employés non membres de la famille	-13,58	-0,30	9,65	1,60
Constante	-106,01			

Les trois groupes ensemble ($R^2 = 0,12$; coefficient $F = 2,56$; d.f. = 3,55)

Variable	Coefficient B	Coefficient bêta	Erreur type	F à déduire
Note de gestion globale	3,25	0,24	1,71	3,48
Temps consacré à l'entreprise	5,20	0,16	4,17	1,47
Nombre de travailleurs de la famille	26,92	0,14	24,11	1,26
Constante	-22,55			

Qu'est-ce qui explique le réinvestissement des gains ?

I. Analyse de corrélations

	Coefficient de corrélation	Nombre d'entreprises prises dans l'échantillon	Eventail à 90 % de certitude (approxim.)
1) Le montant des gains réinvestis est directement proportionnel au montant des bénéfices. (Ceux qui gagnent plus réinvestissent plus.) Selon de faibles indications, ce rapport est plus net pour les entreprises de service et moins net pour les petits détaillants (ratio gains réinvestis/bénéfices).			
Entreprises de service	0,927	15	+0,78 à +0,97
Petits détaillants	0,659	42	+0,43 à +0,80
Commerçants spécialisés	0,810	5	-0,20 à +0,97
Les trois groupes ensemble	0,759	64	+0,62 à +0,84
2) Le montant des gains réinvestis est directement proportionnel à la qualité de la gestion pour les commerçants spécialisés, mais le petit nombre de ces derniers inclus dans l'échantillon réduit la fiabilité de cette conclusion. La corrélation positive est très légère pour les entreprises de service et négligeable pour les petits détaillants (ratio gains réinvestis/note globale pour la qualité de la gestion).			
Commerçants spécialisés	0,737	5	-0,34 à +0,96
Petits détaillants	0,085	41	-0,22 à +0,38
Entreprises de service	0,11 ^a	14	-0,41 à +0,59
Les trois groupes ensemble	0,15 ^c	62	-0,11 à +0,40

II. Analyse de variances

	Moyenne	Déviaton type (ShK)	Inter-niveau t (d.f.)	F (d.f.)
1) Ceux qui ont reçu une formation professionnelle réinvestissent davantage (base annuelle) que ceux qui n'en ont pas reçu.				
Avec formation professionnelle	1 145	1 310	2,01	4,71
Sans formation professionnelle	548	836	(38,52)	(1,59)
2) Le total cumulatif de leurs gains réinvestis au cours des années est aussi plus élevé (attention : ces données ont été déduites des				

Qu'est-ce qui explique le réinvestissement des gains ? (suite)

	Moyenne	Dévi- ation type (ShK)	Inter- niveau (d.f.)	F (d.f.)
états financiers et contiennent donc des erreurs et omissions nettes).				
Avec formation professionnelle	11 878	16 308	1,05	1,24
Sans formation professionnelle	7 037	7 623	(41,36)	(1,35)
3) Mais les gains réinvestis (base annuelle) sont à peu près les mêmes quel que soit le sexe.				
Hommes	772	1 067	0,10	0,01
Femmes	731	1 135	(12,81)	(1,62)
4) Il n'y a pas assez d'indications pour prouver que le réinvestissement des gains dépend du type de l'entreprise, malgré certains indices (statistiquement insignifiants) selon lesquels les commerçants spécialisés réinvestissent plus que les autres.				
Commerçants spécialisés (n = 5)	1 025	997		
Petits détaillants (n = 42)	694	1 035		
Entreprises de service (n = 15)	721	1 210		
Données interniveau				
Spécialisés/petits détaillants			0,69 (5,62)	
Spécialisés/services			-0,55 (10,23)	0,21 (2,59)
Services/petits détaillants			0,07 (22,83)	

III. Analyse de régressions

L'analyse de régressions montre que pour les entreprises de service l'instruction peut être une variable importante dans la détermination du réinvestissement des gains, et que pour les commerçants spécialisés l'âge peut être une variable signifiante. Mais le bénéfice ne figure pas en tant que variable indépendante; aussi l'influence de l'instruction peut-elle être décelée par le biais des bénéfices. A cela près, l'analyse de régressions ne donne guère d'indications utiles car, sauf pour les commerçants spécialisés (n = 5), le coefficient de détermination est bas.

Petits détaillants ($R^2 = 0,09$; coefficient F = 1,74; d.f. = 2,36)

Variable	Coefficient B	Coefficient bêta	Erreur type	F à déduire
Nombre d'employés non membres de la famille	45,05	0,24	30,38	2,20
Nombre d'acres de terrain possédés	0,80	0,20	0,65	1,52
Constante	38,81			

Commerçants spécialisés ($R^2 = 0,90$; coefficient $F = 8,74$; d.f. = 1,2)

Variable	Coefficient B	Coefficient béta	Erreur type	F à déduire
Age	11,53	0,90	4,50	8,74
Constante	-349,87			

Entreprises de service ($R^2 = 0,45$; coefficient $F = 4,53$; d.f. = 2,11)

Variable	Coefficient B	Coefficient béta	Erreur type	F à déduire
Instruction	59,83	0,58	24,93	6,20
Constante	-59,17			

Les trois groupes ensemble ($R^2 = 0,13$; coefficient $F = 2,74$; d.f. = 3,55)

Variable	Coefficient B	Coefficient béta	Erreur type	F à déduire
Nombre d'acres de terrain possédés	1,15	0,28	0,56	4,23
Instruction	8,52	0,22	5,07	2,67
Note de gestion pour l'attitude	3,83	0,14	3,44	1,21
Constante	-28,07			

Quelles sont les différences dues à la formation professionnelle ?

(Analyse de variances)

	Moyenne (ShK)	Dévi- ation type (ShK)	Inter- niveau t (d.f.)	F (d.f.)
1) Ceux qui ont reçu une formation professionnelle gagnent davantage.				
Avec formation	17 440	16 148	1,58	3,04
Sans formation	11 774	9 153	(35,57)	(1,59)
2) Ceux qui ont reçu une formation réinvestissent une plus grande fraction de leurs gains (base annuelle).				
Avec formation	1 145	1 310	2,01	4,71
Sans formation	548	836	(38,52)	(1,59)
3) Ceux qui ont reçu une formation ont un total cumulatif de gains réinvestis plus élevé.				
Avec formation	11 878	16 308	1,35	2,35
Sans formation	7 037	7 623	(30,54)	(1,57)
4) Le ratio bénéfices/fonds propres ne dépend pas de la formation professionnelle (les différences sont insignifiantes).				
	(ratio)	(ratio)		
Avec formation	1,297	1,531	0,20	0,03
Sans formation	1,384	1,724	(55,30)	(1,57)

Quelles sont les différences dues à la formation professionnelle ? (suite)

(Analyse de variances)

	Moyenne (ShK)	Dévi- ation type (ShK)	Inter- niveau (d.f.)	F (d.f.)
5) Ceux qui ont reçu une formation vendent davantage, mais nous n'avons pas confiance dans les données.	(ShK)	(ShK)		
Avec formation	13 045	14 866	0,64	0,46
Sans formation	10 820	10 535	(47,57)	(1,59)

Quelles sont les différences dues au type de l'entreprise ?

(Analyse de variances)

	Moyenne (ShK)	Dévi- ation type (ShK)	Inter- niveau t (d.f.)	F (d.f.)
1) Les petits détaillants vendent davantage que les commerçants spécialisés et les entreprises de service.				
Petits détaillants (n = 42)	134 118	142 448		
Commerçants spécialisés (n = 5)	90 800	39 973		
Entreprises de service (n = 15)	55 793	49 815		
Interniveau t				
Petits détaillants /spécialisés			1,52 (26,70)	
Petits détaillants/services			3,07 (56,92)	2,37 (2,59)
Spécialisés/services			1,58 (10,55)	
2) Les entreprises de service peuvent avoir des bénéfices plus élevés que les petits détaillants, lesquels gagnent plus que les commerçants spécialisés, mais les différences ne sont pas statistiquement significantes.				
3) Les commerçants spécialisés peuvent investir plus que les deux autres groupes, mais les différences ne sont pas statistiquement significantes.				
4) Les commerçants spécialisés détiennent sans doute des avoirs plus importants que les établissements de service, qui à leur tour en détiennent plus que les petits				

	Moyenne (ShK)	Dévi- ation type (ShK)	Inter- niveau (d.f.)	F (d.f.)
détaillants, mais les différences ne sont pas significatives.				
Commerçants spécialisés (n = 5)	37 242	42 855		
Entreprises de service (n = 15)	27 846	35 868		
Petits détaillants (n = 40)	21 116	21 861		
Interniveau t				
Spécialisés /services			0,44 (6,94)	
Spécialisés/petits détaillants			0,82 (4,39)	0,92
Services/petits détaillants			0,68 (18,61)	

Quelles sont les différences dues au sexe ?

(Analyse de variances)

	Moyenne (ShK)	Dévi- ation type (ShK)	Inter- niveau t (d.f.)	F (d.f.)
1) Les femmes vendent plus que les hommes, mais le degré de fiabilité des renseignements est faible.				
Femmes (n = 10)	151 864	140 015	0,97	1,18
Hommes (n = 54)	105 912	119 932	(12,11)	(1,62)
2) Les femmes gagnent plus que les hommes, mais le degré de fiabilité est faible.				
Femmes (n = 10)	16 935	9 404	1,13	0,82
Hommes (n = 54)	13 018	13 050	(17,74)	(1,62)
3) La fraction des gains réinvestis est à peu près la même pour les hommes et pour les femmes.				
Femmes (n = 10)	7 314	11 353	-0,10	0,01
Hommes (n = 54)	7 716	10 674	(12,81)	(1,62)
4) Les hommes possèdent plus de biens, mais le degré de fiabilité est faible.				
Femmes (n = 9)	16 250	10 378	-1,74	0,87
Hommes (n = 53)	25 483	29 126	(39,03)	(1,60)
5) Les hommes ont des fonds propres plus importants, mais le degré de fiabilité est faible.				
Femmes (n = 9)	14 221	8 281	-1,94	1,01
Hommes (n = 53)	22 871	25 316	(43,64)	(1,60)

Quelles sont les différences dues au sexe ? (suite)

(Analyse de corrélations)

La corrélation entre les bénéficiaires et le nombre d'années d'activité est plus étroite pour les femmes que pour les hommes.

Femmes ($n = 10$) $r = 0,792$; indice de corrélation 95 % = +0,30 à +0,94

Hommes ($n = 53$) $r = 0,031$; indice de corrélation 95 % = -0,24 à +0,36

(Analyse de régressions)

Le total des avoirs est exprimé, pour les femmes, par le nombre d'années d'activité, négativement par le temps consacré à l'entreprise, et par l'âge; mais pour les hommes, il l'est par le nombre d'employés ne faisant pas partie de la famille, le nombre de travailleurs de la famille, la note de gestion pour l'attitude, le nombre d'années d'activité, et négativement par le temps consacré à l'entreprise.

Femmes ($R^2 = 0,90$; coefficient F = 11,98; d.f. = 3,4)

Variable	Coefficient B	Coefficient béta	Erreur type	F à déduire
Nombre d'années d'activité	35,67	0,77	6,93	19,88
Temps consacré à l'entreprise	-17,93	-0,84	3,19	20,69
Age	6,62	0,53	1,97	9,13
Constante	131,57			

Hommes ($R^2 = 0,50$; coefficient F = 8,85; d.f. = 5,44)

Variable	Coefficient B	Coefficient béta	Erreur type	F à déduire
Nombre d'employés non membres de la famille	75,54	0,48	16,89	19,58
Nombre de travailleurs familiaux	124,63	0,29	46,29	7,25
Note de gestion pour l'attitude	25,34	0,35	7,69	10,56
Temps consacré à l'entreprise	-31,20	-0,38	8,52	11,98
Nombre d'années d'activité	12,40	0,16	8,20	2,10
Constante	492,42			

Bibliographie

1. David Kochav *et al.*, "Financing the development of small scale industries", document de travail n° 191 de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (Washington, D.C., novembre 1974).
2. Stephen H. Hymer et Stephen A. Resnick, "A model of an agrarian economy with non-agricultural activities", *American Economic Review*, vol. LIX, n° 4 (septembre 1969).
3. Robert A. Hackenberg, *Fallout from the Poverty Explosion: Economic and Demographic Trends in Davao City* (Davao, Mindanao, Philippines, Davao Action Information Center, 1974).

4. Carl Liedholm et Enyinna Chuta, *The Economics of Rural and Urban Small-Scale Industries in Sierra Leone*, African Rural Economy Paper No. 14 (Université d'Etat du Michigan, 1976).
5. Frank C. Child et Mary E. Kempe, *Small Scale Enterprise*, Occasional Paper No. 6 (Université de Nairobi, Institut d'études du développement, 1973).
6. Frances Stewart, *Technology and Underdevelopment* (Boulder, Colorado, Westview Press, 1977).
7. Tony Killick, "The development impact of mining activities in Sierra Leone", in *Commodity Exports and African Economic Development* (Lexington, Massachusetts, Lexington Books, 1974), chap. 10.
8. Peter Morris et Anthony Somerset, *The African Entrepreneur: A Study of Entrepreneurship and Development in Kenya* (New York, African Publishing Corp., 1972).
9. *Economic Survey, 1976* (Gouvernement du Kenya, Bureau central de statistiques, 1977).
10. Roy Foulke, *Practical Financial Statement Analysis* (New York, McGraw-Hill, 1973).
11. Richard Sanzo, *Ratio Analysis for Small Business*, Small Business Management Series No. 20, 3e édition (Washington, D.C., Small Business Administration, 1970).

L'industrialisation et le développement rural intégré : exemple du Bangladesh

M. T. Haq*

Le développement industriel en tant qu'élément d'un programme de développement rural intégré

Portée et objectifs du développement rural intégré

Les trois quarts, au bas mot, de la population des pays en développement vivent dans les zones rurales¹ et sont pauvres. La grande majorité – environ 85 % des 750 millions de pauvres du monde en développement – est considérée comme vivant dans la pauvreté absolue, d'après le critère arbitraire d'un revenu annuel par habitant équivalant à 50 dollars ou moins. Les 15 % restants sont considérés comme vivant dans une pauvreté relative – ayant un revenu supérieur à l'équivalent de 50 dollars mais inférieur au tiers du revenu national moyen par habitant. Les trois quarts de ceux qui se trouvent en état de pauvreté absolue vivent dans les pays en développement d'Asie². L'agriculture est la principale occupation des quatre cinquièmes des habitants pauvres des zones rurales, y compris les plus pauvres des petits exploitants, métayers, ouvriers agricoles et les membres de leur famille. L'objectif du développement rural consiste à réduire la pauvreté rurale, de sorte que les groupes ci-dessus de la population rurale sont ceux qui doivent bénéficier au premier chef de ce développement rural.

La stratégie du développement rural, axée sur la suppression de la pauvreté, doit tendre à accroître la production en encourageant la productivité. Elle doit également être conçue de manière à assurer la satisfaction des besoins essentiels des paysans pauvres – alimentation, habillement, logement, éducation et santé adéquats. "Tout programme de développement rural doit prévoir un ensemble d'activités, notamment des projets tendant à accroître la production agricole, à créer de nouveaux emplois, à améliorer la santé et l'éducation, à développer les communications et à améliorer les conditions de logement"³. Les objectifs du développement rural doivent donc aller au-delà des limites de tel ou tel secteur particulier.

Bien que les Etats, les particuliers, les institutions et les programmes aient été mobilisés pour lutter contre la pauvreté, celle-ci continue à être l'état dans lequel se trouve la plus grande partie de la population mondiale, et sa suppression ou ne serait-ce que son atténuation se sont révélées bien difficiles à réaliser. Le développement rural est un processus complexe; et les programmes de développement rural sont particulièrement difficiles à mettre sur pied et à appliquer en raison de maints facteurs politiques, économiques, techniques, institutionnels et

*Conseiller régional en matière d'économie industrielle, Division CESAP/ONUDI de l'industrie, de l'habitation et de la technique.

¹ *Etude du développement industriel*, numéro spécial pour la deuxième Conférence générale de l'ONUDI (publication des Nations Unies, numéro de vente : 74.II.B.14).

² Ces statistiques sont tirées du document sectoriel de la Banque mondiale intitulé *Rural Development* (Washington, D.C., 1975), p. 4.

³ *Ibid.*, p. 3.

humains. Et tout d'abord, les possibilités et les problèmes du développement rural varient d'un pays à l'autre, tout programme de développement rural doit donc être spécialement adapté à chaque pays. En second lieu, étant donné qu'il incombe à chaque pays d'assurer son propre développement rural, il faut que le pays tout entier prenne conscience de l'importance de ce processus et que l'Etat s'engage fermement à en assurer la préparation et l'exécution dans tous les secteurs, ce qui implique d'autre part qu'il faut mettre en place un nouvel appareil administratif et adapter en conséquence l'appareil existant, et trouver à cette fin les ressources nécessaires, de sources aussi bien intérieures qu'extérieures. Le troisième aspect important de tout programme de développement rural est qu'il englobe en fin de compte tous les secteurs ou disciplines du développement économique et social. Il faut donc que l'appareil du gouvernement national, qui est divisé en compartiments étanches, soit réorganisé de manière à permettre une approche intégrée du développement rural.

Le développement rural intégré doit englober beaucoup d'activités outre l'agriculture, bien que l'accent doive toujours porter sur cette dernière, parce que l'agriculture joue évidemment un rôle dominant dans ce développement. Ces activités doivent comprendre la création de possibilités d'emploi supplémentaires dans la transformation de matières premières agricoles et dans la production de toutes sortes d'outils et de matériels agricoles. Ces activités auxiliaires ainsi que le développement de la petite industrie et des industries familiales stimulent la croissance et la modernisation du secteur agricole et contribuent à réduire le fossé qui le sépare du secteur urbanisé moderne. Le développement rural implique aussi des travaux de construction et d'aménagement des terres tels que l'érection de diguettes, le nivellement, le creusement de fossés et l'installation de palissades. Il implique aussi l'éducation des populations rurales et sa formation professionnelle. Il faut assurer des services sanitaires et autres. Ainsi, la politique orientée vers le développement rural doit-elle être intégrée, et il faut créer un mécanisme pour administrer cette politique aux niveaux national, régional et local, et jusqu'au niveau du village, compte tenu du caractère intersectoriel et interdisciplinaire du développement rural.

Afin d'améliorer la qualité de la vie des populations rurales, il faut faire participer le paysan pauvre au processus du développement; il doit participer à la prise de décisions et à l'application des décisions prises; il faut inciter les paysans à augmenter leur productivité et leur donner une plus grande confiance en eux-mêmes. Cette tâche difficile ne pourra être accomplie que si l'on crée des services appropriés aux différents niveaux voulus.

Le développement rural doit passer par le développement par zones, sur lequel on insiste dans certains pays. Et le développement par zones demande des programmes spécifiques, établis localement et conçus de manière à s'adapter aux circonstances locales. Pour répondre directement aux besoins des paysans pauvres, il convient de diversifier les cultures et de promouvoir des systèmes cultureux intégrés, tout en organisant des programmes de formation professionnelle, des services sociaux et des travaux de génie civil rural. Les programmes de développement régionaux ou par zones peuvent comporter une grande variété d'objectifs et prendre des formes diverses. L'objectif essentiel de certains programmes par zones peut consister moins à venir en aide aux cultivateurs déshérités qu'à donner lieu à la production de produits nouveaux pouvant être commercialisés. Mais il peut consister aussi à insister sur un ou deux produits agricoles principaux en fournissant aux cultivateurs des services techniques sous contrat ainsi que du crédit et des moyens de commercialisation,

moyennant un contrôle de leur travail sur le terrain et de l'utilisation du crédit ainsi fourni.

Les programmes de développement rural se caractérisent par la détermination précise des besoins et des ressources des populations cibles, par une planification soigneuse et l'établissement d'un calendrier détaillé d'exécution pour chaque secteur, ainsi que par la mise en place ou la réorganisation des services administratifs correspondants. L'objectif essentiel du programme est de créer des ressources et des services dans certaines zones rurales choisies afin d'y augmenter l'emploi, d'y relever le niveau de vie rural grâce à l'introduction d'activités de production, et d'y améliorer l'infrastructure sociale de base et les services de production. Ces programmes peuvent bénéficier d'une aide technique et financière de l'étranger, et il est possible de prévoir de nouvelles dispositions institutionnelles en vue de leur mise en œuvre.

D'autre part, il y a l'approche sectorielle dans le cadre de laquelle les divers types d'activité sont généralement organisés à l'échelon national. Ces activités sont ou ne sont pas destinées à répondre directement aux besoins des paysans pauvres : elles ne sont pas conçues dans l'intérêt de tel ou tel groupe particulier. C'est ainsi que des routes, des écoles ou des centres de service sanitaire construits au titre d'un programme de travaux publics dans une zone rurale profitent à tout le monde. Ces réalisations n'en sont pas moins des éléments essentiels du programme de développement rural intégré.

D'autres programmes sectoriels – ceux qui concernent la construction de routes de raccordement, l'électrification des villages, l'adduction d'eau, la mise en place de services de santé et la promotion de l'industrie rurale – sont aussi d'importants moyens de venir en aide aux habitants déshérités des zones rurales. Ce qui nous intéresse surtout ici, c'est la nécessité d'intégrer ces divers programmes à celui du développement rural dans son ensemble ou à certains projets particuliers réalisés dans ce cadre général, et aussi la nécessité de choisir les formes et modes d'application convenant le mieux aux conditions rurales.

Rôle de l'industrie dans le développement rural intégré

Parallèlement aux autres secteurs du développement économique et social, l'industrie doit être considérée comme un élément important de tout programme de développement rural. Cependant, la nature et la forme de l'industrialisation rurale, qu'il s'agisse de la petite industrie ou de l'industrie familiale ou artisanale, dépendent des ressources matérielles et humaines de la région considérée. Jusqu'ici, on n'a pas accordé l'importance qu'elle mérite à l'industrialisation rurale, malgré son indiscutable intérêt, de sorte qu'il n'en est pas suffisamment tenu compte dans les programmes de développement rural des pays en développement.

L'industrialisation en général est d'ailleurs essentielle au développement rural : l'industrie aide à créer les compétences et les disciplines nécessaires à la société économique moderne, et elle est certainement l'un des principaux moyens de briser les traditionnelles barrières qui freinent la croissance.

Bien que l'industrialisation ait entraîné certains changements dans la structure économique des pays en développement, ses effets sur la vie de la grande majorité de la population de ces pays sont loin d'être satisfaisants. On a déjà dit que l'agriculture a été négligée et que l'industrialisation n'a pas permis de résoudre les problèmes de la pauvreté des masses et du sous-emploi dans les pays déshérités. Tout comme dans les

pays développés, l'industrialisation y a aggravé le problème, au demeurant mondial, de la concentration urbaine. Dans beaucoup de pays, elle a donné lieu à une "dichotomie économique" ville-campagne, sans améliorer pour autant la qualité de la vie des paysans pauvres. L'industrialisation des pays à faibles revenus et la politique qui y a été menée jusqu'ici à cet effet n'ont pas donné lieu à l'amélioration escomptée de la vie du gros de la population. Pour que l'industrialisation ait une incidence appréciable sur les conditions de vie dans les pays moins développés, il faut qu'elle soit étroitement associée au développement de tous les autres secteurs de l'économie, et tout spécialement de l'agriculture.

Mais un rythme élevé de croissance de la production dans l'industrie et dans l'agriculture n'est pas suffisant en lui-même. Il faut que les revenus produits par le processus de croissance économique soient répartis sur une base suffisamment large pour entraîner des améliorations sensibles du niveau de vie dans tous les milieux, et la composition de la production doit correspondre plus étroitement aux besoins des masses. Or, jusqu'ici, l'industrialisation n'a pas donné lieu à une répartition plus équitable du revenu, et les types de produits et de services fournis n'ont pas correspondu aux besoins des pauvres. Lors de la formulation de la stratégie de l'industrialisation, dans les pays à faibles revenus, on n'a pas procédé au choix des industries appropriées, de sorte que l'industrialisation s'est trouvée orientée vers la satisfaction de la demande de certaines sections de la société vivant dans les zones urbaines et non à la demande de l'ensemble de la population, laquelle est pauvre et vit principalement dans les zones rurales. Il convient donc de revoir les principes d'industrialisation des pays les plus pauvres.

L'industrie favorise le développement rural

L'industrie favorise le développement rural intégré de plusieurs façons, comme on peut le voir d'après l'exemple de quatre industries différentes. *Primo*, dans les zones tant rurales qu'urbaines de presque tous les pays, il existe des industries familiales ou artisanales qui produisent une grande variété d'articles qui se vendent aussi bien dans la ville que dans la campagne et qui peuvent également être exportés. Il est possible de perfectionner et d'étendre encore les compétences traditionnelles nécessaires à ces industries. *Secundo*, certaines industries manufacturières sont étroitement liées au développement agricole – celles qui produisent des engrais, des pesticides, des machines et de l'outillage agricoles (mécaniques, manuels ou à traction animale) – ainsi que celles qui s'occupent de l'entretien des machines et des moyens de transport. Il s'agit souvent de grandes ou moyennes industries, et bien qu'elles puissent se trouver ailleurs que dans les zones rurales, elles n'en contribuent pas moins fortement à l'accroissement de la productivité agricole en fournissant des produits nécessaires au développement rural, c'est-à-dire en fin de compte au développement agricole. *Tertio*, certaines industries transforment des matières premières provenant de l'agriculture ou des pêches – transformation de denrées alimentaires, industries du cuir et des textiles – ou des forêts – bois de construction et ameublement. Nombre d'entre elles peuvent être implantées dans les zones rurales en tant que petites industries. Enfin, certaines autres industries qui n'entrent pas dans les catégories mentionnées ci-dessus mais peuvent répondre à certains des besoins essentiels de la population rurale peuvent également être installées dans les zones rurales, dans le cadre de la politique de décentralisation du développement industriel.

***Préalables d'un programme de développement de l'industrie
en tant qu'élément du développement rural intégré***

Il faut commencer par prendre une certaine région géographique en tant qu'unité pour le développement rural intégré, la choisissant sur la base de critères formulés en fonction des objectifs de la politique officielle de développement rural. Ces critères varieront d'une région à l'autre selon les besoins et les ressources tant matérielles qu'humaines de chacune. Il est essentiel de procéder à une étude économique et sociale de la région considérée afin d'obtenir des renseignements sur sa superficie, sur la composition de sa population par sexe et âge, sur l'emploi et le chômage et les principales professions, sur ses ressources existantes et potentielles en vue du développement économique et social, et sur l'infrastructure locale. Etant donné qu'il s'agit d'établir un programme industriel pour cette région, il faut chercher à déterminer les possibilités de développement d'activités non agricoles et industrielles en fonction des ressources disponibles sur place telles que matières premières, main-d'œuvre, savoir-faire technique, esprit d'entreprise, possibilités de financement et demande.

Pour que les programmes de développement rural réussissent, il est indispensable de disposer d'un appareil national chargé de les préparer, de les mettre en œuvre et de les coordonner; en fait, la plupart des pays qui ont entrepris de tels programmes ont créé un mécanisme d'application aux échelons national, régional et local. Il faut aussi qu'il y ait un organisme national chargé de l'élément industriel de tels programmes. Il peut s'agir d'un groupement autonome ou d'une division du ministère de l'industrie, dont le mandat spécifique consiste à établir des plans régionaux de développement industriel en coopération avec l'organisation nationale chargée d'assurer le développement rural intégré. Cet organisme accomplira, au moyen de ses divers services, toutes les fonctions relatives à la planification industrielle d'une région, notamment le rassemblement des renseignements nécessaires, le choix des industries qu'il serait opportun et possible d'implanter dans la région, ainsi que la préparation et l'évaluation des projets pertinents.

Éléments d'un programme de développement d'industries rurales

Pour élaborer le programme de développement industriel d'une région, il faut adopter une approche globale et intégrée. Il ne suffit pas de créer une institution chargée, par exemple, de fournir des fonds et des possibilités de crédit à la petite industrie. Le développement industriel restera limité par des facteurs tels que le manque de compétences techniques, une commercialisation inefficace, une mauvaise conception des produits et le manque d'aptitude à organiser et gérer une entreprise industrielle. Dans le même ordre d'idées, un service de consultations techniques, un institut de recherches industrielles, un centre de démonstrations de méthodes perfectionnées ou un cours de formation à la gestion n'auront, par eux-mêmes, que des effets limités s'ils ne sont pas intimement intégrés à un programme d'ensemble. Les petits entrepreneurs, par exemple, pourront être impressionnés par la démonstration de méthodes mécanisées de production, mais s'ils n'ont pas accès aux sources de financement, ils ne seront probablement pas en mesure d'acquérir ne serait-ce que les machines les plus simples. Tout programme de développement industriel dans les zones rurales doit comprendre des mesures permettant de s'attaquer à plusieurs facteurs limitatifs à la fois.

Un programme de développement d'industries rurales, en tant qu'élément du développement rural intégré, doit donc comprendre les éléments suivants :

- Choix d'une région en fonction des critères voulus;
- Etude d'évaluation des ressources humaines et matérielles locales;
- Détermination des industries pouvant être incluses dans le programme d'industrialisation de la région;
- Elaboration et évaluation des projets d'industrialisation;
- Organisation de services de financement ou de crédit;
- Organisation de services de commercialisation;
- Organisation de services de recherche et de consultations industrielles;
- Fourniture de matières premières et d'équipement;
- Création de zones industrielles aménagées disposant de l'infrastructure de services voulue;
- Organisation de la formation professionnelle industrielle.

Jusqu'à présent, aucun pays n'a cherché à faire systématiquement du développement industriel un élément intégrant de son programme de développement rural intégré. C'est ainsi que presque tous les pays de la région de la CESAP ont un programme de développement de petites industries et d'industries familiales, mais ce programme fait rarement partie d'un programme de développement rural intégré.

Nous allons examiner ci-après plusieurs types d'activités industrielles⁴ qui peuvent être introduites dans les régions rurales.

Transformation de produits agricoles

Les installations de transformation de produits agricoles sont essentielles et, pour la plupart d'entre elles, il y a de bonnes raisons de les installer à proximité de leurs sources de matières premières. Il peut s'agir de la transformation primaire de produits des pêches, de la sylviculture et de l'agriculture dans le sens le plus large de ce dernier terme, comprenant les produits des récoltes, de l'élevage et de l'aviculture. Il peut s'agir aussi d'opérations simples et peu onéreuses tendant à éviter les pertes de denrées alimentaires dues à divers nuisibles et à en améliorer les propriétés de conservation, et il peut s'agir encore d'installations de transformation déjà assez complexes devant donner au produit brut une forme acceptable sur le marché.

Fourniture d'articles nécessaires à l'agriculture

Les améliorations agricoles impliquent souvent l'introduction d'appareils nouveaux, par exemple le remplacement d'outils en bois par des outils métalliques, ou l'installation de systèmes d'irrigation, ou encore l'utilisation de machines agricoles autotractées. Les artisans de village peuvent eux-mêmes fabriquer des outils manuels simples ainsi que des véhicules non motorisés et même le matériel nécessaire pour le service et les réparations de machines agricoles. Il est possible d'améliorer les

⁴Cette classification se fonde sur *L'industrialisation rurale* (publication des Nations Unies, numéro de vente : 74.IV.4).

compétences des artisans ruraux, de les perfectionner, afin de leur permettre en fin de compte de fabriquer eux-mêmes des articles tels que socs de charrue, herses et sprinklers d'arrosage, et d'introduire des techniques d'après-la-moisson pour minimiser les pertes.

Industries extractives et production de matériaux de construction

Dans les régions où il est possible d'exploiter des ressources minérales, les industries extractives peuvent entraîner la création de nouvelles entreprises, notamment des entreprises de service et de réparations de l'équipement minier, de fabrication de certains articles nécessaires à ces industries tels que les vêtements de protection, des tuyaux de faible alésage et des joints, ou l'habillage des outils de mine. Certains matériaux de construction tels que la pierre concassée, la brique ou les dalles de revêtement de sol peuvent être produits par de petites entreprises des zones rurales à un prix de revient moindre que dans les zones urbaines.

Biens de consommation et services ruraux produits par les artisans traditionnels

Dans toutes les communautés rurales, on trouve de nombreux artisans – menuisiers et charpentiers, quincaillers et forgerons, tailleurs et couturières. Il est possible de créer autour de ces artisans de petites entreprises industrielles ou artisanales en améliorant la conception et les modèles de leurs produits. La demande de biens de consommation augmentera dans les zones rurales parallèlement à l'accroissement des revenus qui résultera du relèvement de la productivité agricole stimulée par les mesures officielles. De ce fait, un plus grand nombre de travailleurs ruraux seront employés dans les entreprises d'entretien et de réparation de matériel de transport, d'équipement industriel et d'appareils domestiques.

Artisanat d'art

Dans la plupart des pays existent d'excellents artisans qui produisent des objets d'art d'une grande qualité à partir de matériaux locaux. Il arrive souvent que ces objets soient fabriqués en famille durant les moments perdus. Or, ces articles voient s'ouvrir devant eux un large marché intérieur et d'exportation. Leur conception peut être améliorée, ainsi que leur qualité artistique et de nouveaux débouchés peuvent leur être offerts, notamment à l'exportation. Il y a grand intérêt à aider ces petits producteurs artisanaux sur les plans de la technique et de la commercialisation.

Manufactures auxiliaires

Il s'agit ici de petites entreprises qui fabriquent des éléments qui seront ensuite assemblés dans de grandes usines, généralement urbaines. Cette forme de sous-traitance avec marché garanti et le bénéfice d'une assistance technique en retour

est très faisable dans ceux des pays en développement qui ont atteint un niveau technologique relativement élevé et où existe une petite industrie efficace et fiable. Et elle permet de réaliser une bonne intégration des opérations industrielles entre les zones rurales et les zones urbaines.

Bangladesh : monographie sur l'industrialisation dans le cadre du développement rural intégré

Cadre général

Le Bangladesh, huitième pays du monde du point de vue de la population (80 millions en 1977), est aussi le quatrième plus grand pays agricole du monde. Le revenu annuel moyen par habitant y est d'environ 1 200 takas, soit 80 dollars⁵, mais près de 60 % de sa population rurale vivent au-dessous du niveau de subsistance minimum, ayant un revenu moyen par habitant de moins de 400 takas par an. L'agriculture y entre pour 57 % dans le produit intérieur brut et concerne 22 840 000 personnes, dont 7 500 000 sont soit sous-employées, soit en chômage. La densité de la population par mile carré (2,5 km²) est supérieure à 1 500, alors qu'il n'y a que 8,8 millions d'hectares de terre cultivable. La superficie moyenne des exploitations est inférieure à 2 acres et demi (un hectare), et il s'agit pour la plupart d'exploitations toutes petites ou moyennes. Le nombre d'ouvriers agricoles sans terre est évalué à environ 30 % de la population active. Un petit nombre seulement de cultivateurs (10 %) produisent un excédent. La majorité des familles (66 %) ne possèdent qu'entre un demi-acre et 2,5 acres (entre 0,2 ha et 1 ha), et leurs terres représentent au total 24 % de la superficie cultivable du pays. Les exploitants moyens (29 % des cultivateurs) possèdent des parcelles allant de 2,5 à 7,5 acres (de 1 à 3 ha) et constituant 55 % de la superficie des terres cultivables. Le reste des exploitants agricoles (4 %), qui détiennent 24 % de la superficie cultivable totale, sont considérés comme de grands exploitants. Cette structure déséquilibrée de la propriété terrienne a sensiblement contribué à la grande pauvreté existante.

La pauvreté rurale au Bangladesh peut être attribuée à plusieurs facteurs : faible productivité agricole, pression démographique accrue sur des terres cultivables d'une superficie limitée, taux élevé de chômage réel ou déguisé, et inefficacité des services chargés d'appuyer le développement agricole et d'encourager la création d'emplois autres qu'agricoles dans les villages. Cela étant, le gouvernement du Bangladesh a envisagé l'application d'un vaste programme de développement rural dans le cadre du premier plan quinquennal de développement du pays (1973-1978). Les grandes lignes de la politique officielle sont les suivantes : a) remplacer progressivement les méthodes culturelles traditionnelles et peu efficaces par des méthodes modernes pouvant soutenir la croissance agricole; b) accroître les revenus agricoles dont une grande majorité de la population dépend pour sa subsistance; c) augmenter les possibilités d'emploi pour une main-d'œuvre active sans cesse plus nombreuse; et d) réduire la pauvreté rurale et assurer une répartition plus équitable des revenus.

Afin d'atteindre ces objectifs, le gouvernement a introduit de nouveaux moyens technologiques agricoles et a créé de nouveaux services officiels de soutien.

⁵ 1 dollar = 15 takas (environ).

Nouveaux moyens technologiques agricoles

Les nouveaux moyens technologiques agricoles sont essentiellement des variétés de riz à fort rendement (VFR) et un meilleur programme d'approvisionnements et de services.

Bien que ces VFR aient été introduites dès 1966, elles ne sont encore cultivées que sur une superficie de 2,6 millions d'acres (1 040 000 ha), ce qui représente 11 % environ du total des rizières actuellement exploitées. Il est bien connu que le succès de la technologie basée sur les VFR dépend de l'application de quantités appropriées d'engrais chimiques, d'une bonne irrigation et des possibilités de crédit. Etant donné que les exploitants aisés ont plus facilement accès aux moyens technologiques modernes que les petits ou moyens exploitants, ils ont tendance à appliquer les VFR plus tôt que ces derniers. Au demeurant, une étude récente de l'Institut d'études sur le développement du Bangladesh⁶ attribue le fait que la technologie des VFR est lente à se répandre à la fourniture irrégulière des divers approvisionnements indispensables, à l'insuffisance des services de vulgarisation et du réseau d'irrigation et à des conditions de crédit trop rigides.

En ce qui concerne les approvisionnements, dont le programme est fortement subventionné par l'Etat, les cultivateurs reçoivent, sur présentation d'un plan de production, des semences, des engrais, des insecticides et pesticides et un crédit institutionnalisé, ainsi que des services consultatifs, de la Société de développement agricole, du Programme de développement rural intégré, de la Banque coopérative nationale, de certaines banques commerciales et d'autres institutions. Le gouvernement avait prévu de fournir à la population agricole, au cours de la période du Plan, 3 900 tonnes d'engrais de différentes variétés, 79 700 tonnes de pesticides, 100 000 tonnes de semences et un crédit institutionnalisé s'élevant à 365 crores de takas (environ 25 millions de dollars).

Institutions de développement rural

Les institutions chargées plus directement du développement agricole et rural sont brièvement décrites ci-après.

Programme de développement rural intégré

Au titre de ce programme, le "Système coopératif Comilla" est actuellement étendu à 162 des 410 thanas⁷ du pays. Les cultivateurs vont être organisés par l'intermédiaire de leurs coopératives primaires au niveau du village et des fédérations de coopératives au niveau du thana. Les coopératives primaires comme les fédérations fournissent à leurs membres des approvisionnements agricoles, des gestionnaires compétents et divers services permanents.

⁶M. Asaduzzaman, *The High Yielding Variety Programme and the First Five-Year Plan: Some Comments* (Le Programme des variétés à fort rendement et le premier Plan quinquennal : quelques observations), Dacca, Bangladesh Institute of Development Studies, 1974).

⁷Plusieurs villages constituent une "union" et plusieurs unions constituent un "thana".

Centre de formation et de développement des thanas

Ce centre regroupe tous les bureaux administratifs de thanas chargés du développement et fournit aux cultivateurs des services consultatifs et de formation professionnelle.

Programme d'irrigation de thanas

Ce programme a permis d'organiser les cultivateurs en vue d'une utilisation commune d'équipements d'irrigation tels que pompes et puits abyssiniens. Les groupes ainsi organisés ont été ensuite convertis en sociétés coopératives.

Programme de travaux de génie civil rural et programme d'alimentation du personnel de génie civil rural

Ces deux programmes ont été créés pour mettre en place une infrastructure matérielle et pour fournir aux paysans sans terre ou marginaux des possibilités supplémentaires d'emploi durant la saison creuse.

Coopératives polyvalentes

Outre les coopératives du Programme de développement rural intégré et les établissements énumérés ci-dessus, il existe aussi plus de 4 000 coopératives polyvalentes, dont la fonction principale consiste à distribuer aux cultivateurs le crédit à court terme fourni par la Banque coopérative nationale et les 62 banques qui lui sont affiliées.

Problèmes omis par le Programme de développement rural

Le Programme actuel de développement rural, si large qu'il puisse être, n'en laisse pas moins de côté certaines questions essentielles. Nous allons examiner ci-après les plus importantes, dont l'existence même permet de dire qu'il est indispensable de revoir et de réorienter la stratégie de la planification de demain.

Problème des paysans marginaux ou sans terre

La plupart des cultivateurs du Bangladesh (environ 65 %) sont des exploitants dits marginaux, qui ne possèdent que des parcelles de 0,2 ha à 1 ha. Des superficies aussi réduites rendent difficile l'introduction de méthodes culturales modernes, et leur exploitation n'est guère rentable. Il existe aussi une masse considérable d'ouvriers agricoles sans terre, dont le nombre n'a cessé de croître ces dernières années. Ni le Programme de développement rural ni aucune autre institution rurale existante ne possède de mécanisme ou de service chargé de s'occuper de ces deux catégories de paysans. Ceux-ci n'ont guère accès aux possibilités de la technologie des

VFR, car ils manquent de capitaux pour acquérir les semences, engrais et autres fournitures nécessaires. Aussi tout programme de lutte contre la pauvreté doit-il être conçu de manière à venir en aide au premier chef à ces paysans deshérités. Il conviendrait de prévoir quelque arrangement spécial qui leur permettrait de bénéficier du Programme de développement rural, ou d'instituer un programme distinct dans le cadre de ce programme général de développement rural.

Autres problèmes

Parmi les nombreux autres problèmes que pose le développement rural au Bangladesh, la réforme agraire doit être mentionnée en premier, car elle occupe une place centrale dans toute stratégie du développement rural destinée à diminuer la pauvreté paysanne. Or, aucun effort sérieux tendant à réaliser une réforme agraire qui se répercuterait sensiblement sur la production n'a été fait au Bangladesh. Une réforme agraire limitée a été appliquée en 1972, fixant à un plafond de 33 acres (13,2 ha) la superficie maximale des terres qu'une même famille pouvait posséder, et exemptant de l'impôt foncier les exploitants de moins de 8,3 acres (3,3 ha). Quant à une redistribution des terres fondée sur un plafond inférieur, elle demanderait une décision politique et la mise en place d'un mécanisme d'exécution approprié.

Second problème : la politique des prix. Le revenu des paysans dépend essentiellement du prix auquel ils vendent leurs récoltes — riz, jute, canne à sucre, tabac, légumes. La fixation des prix à un niveau vraiment rémunérateur, surtout pour les principales cultures marchandes, est le plus puissant encouragement à accroître la production. Il conviendrait donc d'adopter une politique financière destinée à freiner les fluctuations des cours des divers produits agricoles et à en assurer le maintien à un minimum acceptable.

Troisièmement, l'accroissement de la production de céréales et d'autres produits agricoles implique la construction d'installations d'entreposage suffisantes et la création de services appropriés de commercialisation. Un programme efficace de distribution de fournitures agricoles telles que semences, engrais et insecticides implique aussi l'organisation d'un réseau de silos et d'entrepôts dans tout le pays. D'ailleurs, il faut aussi créer dans tout le Bangladesh un réseau de dépôts et de magasins pour conserver les céréales nécessaires à la stabilisation des cours ainsi que pour les cas d'urgence tels qu'inondations, sécheresse ou famine. Bien souvent, les cultivateurs vendent leurs produits immédiatement après la récolte, alors que les cours sont bas, simplement par manque d'entrepôts et de services de commercialisation.

Quatrièmement, le manque de coordination entre les divers ministères, départements et services à tous niveaux présente un problème sérieux, en particulier à l'échelon du thana qui, dans le système actuel, est l'unité de base de l'administration chargée du développement. Le Centre de formation et de développement des thanas a été institué pour regrouper sous un même toit les divers services chargés d'activités relatives au développement à l'échelon des thanas. Mais en pratique, il n'existe aucune coordination réelle. Les fonctionnaires locaux n'ont à répondre que devant leurs ministères respectifs. En outre, ces fonctionnaires ne sont guère enclins à confier la responsabilité de la gestion aux cultivateurs eux-mêmes et à leurs organisations. Ce qu'il faut donc, c'est élaborer un système dans le cadre duquel les fonctionnaires sur le terrain seraient directement responsables devant les

organisations locales; et il faut s'attaquer ici au problème de la coordination et de l'intégration. Mais auparavant, il faut que les organisations locales elles-mêmes deviennent suffisamment influentes, ce qui n'est pas encore le cas.

Cinquièmement, le Bangladesh applique toujours une politique de planification centralisée. Certes, il est souhaitable qu'il y ait un certain degré de centralisation du travail de formulation et d'exécution des plans, mais il faut encourager aussi la planification à l'échelon local. Dans le cas présent, il faut donner plus d'autorité aux services administratifs locaux pour l'élaboration et l'exécution des plans. Les services locaux devraient pouvoir compter sur des techniques de planification suffisantes. La planification "à partir de la base" risque d'entraîner une participation plus active de la population intéressée.

Sixièmement, le Bangladesh a une vaste réserve de main-d'œuvre sous-employée ou sans travail, mais il souffre d'une pénurie aiguë de main-d'œuvre qualifiée ou semi-qualifiée. La moitié environ des femmes du Bangladesh sont en âge de travailler, mais elles ne font aucun travail productif. Un autre groupe sous-utilisé est celui des jeunes. Un effort supplémentaire d'instruction et de formation professionnelle permettrait d'employer une bonne partie des membres de ces deux groupes à divers types d'activités non agricoles.

Politique démographique

Le gouvernement accorde une priorité très élevée au contrôle des naissances, le problème démographique étant considéré comme le problème n° 1 du pays. Devant la gravité de ce problème, un Conseil national de la population a été créé, avec à sa tête le Président lui-même. La planification familiale fait partie de la politique officielle du gouvernement.

Autrefois, la planification familiale était appliquée indépendamment des programmes de développement, mais les choses ont changé depuis peu : désormais, divers ministères (agriculture), éducation, information, travail et protection sociale) s'en occupent, en accord avec le Ministère de la santé et de la planification familiale. Des institutions de développement telles que les coopératives et les clubs d'ouvriers agricoles se sont chargées d'éduquer et de motiver la population en vue de l'adoption de mesures contraceptives. L'infrastructure de la société rurale a été améliorée grâce à la création du Centre de santé des thanas, qui offre conseils et assistance en vue de la planification familiale. L'Etat de même que diverses organisations non gouvernementales s'occupent maintenant du système de services dans ce domaine, afin d'en faire largement bénéficier les populations rurales. Il y a tout lieu de croire que la politique démographique est désormais bien intégrée au développement rural; les résultats en seront forcément lents à se manifester, en raison de l'insuffisance des mesures prises, mais il est certain que le grand public est maintenant conscient du problème.

Appareil de planification du développement rural

Au Bangladesh, les ministères et leurs divers services suivants sont chargés de la planification du développement rural :

Ministère de l'agriculture

Direction de l'agriculture

Direction de la protection de la flore

Société du développement agricole du Bangladesh
 Conseil de recherche agricole du Bangladesh
 Institut de recherche sur le riz du Bangladesh

Ministère de l'administration locale et du développement rural et des coopératives

Direction des coopératives
 Programme du développement rural intégré
 Académie du développement rural du Bangladesh, à Comilla
 Académie du développement rural, à Bogra
 Département des installations de santé publique

Ministère des forêts, des pêches et de l'élevage

Direction de l'élevage
 Direction des pêches
 Direction des forêts
 Société de développement des industries sylvicoles
 Société de développement des pêcheries

Ministère de la santé, du contrôle des naissances et de la planification familiale

Direction de la santé
 Direction du contrôle des naissances et de la planification familiale

Ministère de l'énergie, de la lutte contre les inondations et des ressources en eau

Office du développement de l'énergie
 Office du développement des ressources en eau

Ministère du travail et de la protection sociale

Direction de la protection sociale
 Direction du travail

Chaque ministère (ou les directions et organes autonomes compétents qui se trouvent sous son contrôle administratif) établit des projets de développement pour un an – sur cinq –, après quoi ces projets sont soumis à la Commission du Plan pour examen et confirmation, et ensuite au Conseil exécutif national ou à son Comité exécutif (le Comité exécutif national – NEC), selon le cas, pour approbation définitive. Le plan est ensuite mis en œuvre par les organes administratifs du ministère intéressé aux différents niveaux. Parfois, certains projets tels que le Programme de développement rural intégré, le Programme d'irrigation des thanas et le Programme d'alimentation du personnel de génie civil rural demandent la participation et l'appui actifs de plus d'un ministère ou service. Si tel est le cas, un mécanisme *ad hoc* est prévu et incorporé en quelque sorte au plan lui-même. En outre, il existe aux échelons national, de district et de thana des comités permanents chargés de coordonner les projets interinstitutions. De toute façon, la tâche confiée à un département ou un service, selon l'importance du projet considéré, devient exécutoire après l'approbation de ce projet par le NEC.

S'il se révèle, après la mise en œuvre du projet, que la coordination entre institutions n'est pas suffisante, la Commission du Plan ou le Bureau d'exécution du projet s'efforce de surmonter les difficultés qui se présentent. Le Conseil de développement rural récemment institué, et qui est présidé par le Président de la République lui-même, est maintenant l'organe central de coordination de toutes les activités de développement dans les zones rurales. Pour chaque projet, la responsabilité de chaque service gouvernemental est clairement définie. Après son

approbation, le projet est incorporé dans le plan de développement annuel ainsi que dans le plan quinquennal, et les crédits nécessaires (tant pour les dépenses d'équipement que pour les dépenses courantes) sont ouverts à l'institution ou aux institutions d'exécution. Chacune de ces institutions a son propre service chargé de contrôler et d'évaluer son projet. Mais s'il le faut, la Commission du Plan et le Bureau d'exécution du projet peuvent constituer leur propre comité d'évaluation.

Le principe selon lequel les principales décisions de planification sont prises essentiellement au niveau national fait actuellement l'objet d'un sérieux débat. Pour presque tous les projets, le soin d'élaborer les détails est laissé aux thanas et même, parfois, à l'union de villages. C'est ainsi qu'en ce qui concerne le Programme d'irrigation des thanas et le Programme d'alimentation du personnel de génie civil rural, les objectifs nationaux et de district sont fixés au niveau national, mais les objectifs inter-thanas et ceux qui n'intéressent qu'un seul thana sont étudiés et mis au point à l'échelon des thanas et des districts, avec la participation active des "parishads d'union", qui sont les plus petites unités administratives à l'échelon local. Il existe aussi d'autres organismes d'administration locale, les conseils de district et les "parishads de thana", mais ces organismes ne sont guère représentatifs et ils n'ont pas beaucoup d'autorité, situation qui devrait être modifiée pour en faire des instruments efficaces de coordination et obtenir ainsi la participation de la population au processus de développement. S'ils disposent de l'autorité nécessaire, les organismes locaux sont à même de résoudre bien des problèmes qui freinent sur place l'exécution de certains projets. Il n'y a pas longtemps, le gouvernement a créé plusieurs offices du développement (celui de Rajshahi et celui des Monts de Chittagong) qui doivent s'occuper tout spécialement des régions les moins développées.

La planification du développement rural combine autant que faire se peut la planification sectorielle et des considérations géographiques. On insiste sur la division des responsabilités et sur l'introduction de nouvelles techniques en matière d'agronomie, d'irrigation, d'élevage et de pêche. De nouveaux organismes spécialisés ont été créés. Il a été précisé que les principaux objectifs du développement rural et agricole étaient l'augmentation de la production agricole et la création de nouveaux emplois, afin de réduire le taux de chômage rural dans la perspective de l'accroissement démographique prévu. Pour atteindre ces objectifs, les ministères compétents ont inclus environ 200 projets dans le Plan quinquennal, mais ces projets font souvent double emploi, souffrent d'une certaine confusion et témoignent d'un regrettable gaspillage d'énergies. Ces projets sont établis par les institutions intéressées et, sauf en cas de limitations dues à des facteurs naturels, ils s'étendent sur une région entière.

Le principe du programme de développement par région a été retenu ces derniers temps pour plusieurs raisons. Tout d'abord, un tel programme se prête bien à l'exploitation optimale du potentiel local en capital, main-d'œuvre et autres facteurs de production. Ensuite, le concept de participation locale peut plus facilement être traduit dans les faits à l'intérieur d'une unité territoriale homogène, ce qui permet d'éviter les complexités dues à la diversité des spécialisations professionnelles, des traditions culturelles et d'autres facteurs, complexités auxquelles se heurtent les projets qui s'étendent sur plusieurs régions géographiques. Enfin, le développement par région facilite la coordination.

Le Programme de développement rural intégré témoigne d'une approche qui contraste nettement avec la méthode traditionnelle de la planification par secteurs. Il insiste au contraire sur le développement des organisations de cultivateurs eux-mêmes

et de leurs fédérations à l'échelon du thana, celui-ci étant considéré comme une unité viable d'administration du développement rural. Bien que l'intégration soit un processus complexe, on estime que la coordination des services sectoriels au niveau du thana ou du district – de manière que ces services se complètent et que soient évités ainsi les doubles emplois et le gaspillage – est le véritable critère du succès des efforts de développement entrepris jusqu'ici. Un projet de développement rural a été lancé qui concerne une population de deux millions de personnes dans sept thanas de deux districts; il comporte une certaine intégration des services de crédit agricole, d'irrigation et de vulgarisation dans le cadre d'une structure à deux étages. Plusieurs autres projets de développement par région sont en préparation, portant sur une population totale d'environ sept millions de personnes. Outre ces projets de grande envergure, les responsables du Programme de développement rural intégré travaillent actuellement sur d'autres projets de portée plus limitée; ces projets impliquent des rapports plus serrés entre un petit nombre de facteurs tels que le crédit, l'irrigation, la vulgarisation agricole et les approvisionnements.

La situation actuelle des programmes de développement rural est, *grosso modo*, la suivante.

Le Ministère de l'agriculture a détaché des agents de vulgarisation agricole au niveau des unions, des thanas et des districts; mais au niveau des unions et des thanas, la plupart de ces agents n'ont guère de formation agronomique et connaissent mal les méthodes de vulgarisation. Au niveau du village, il y a un "assistant agricole d'union", mais son activité s'étend sur un vaste territoire et ses résultats sont généralement très médiocres. Bref, les services de vulgarisation actuels ne peuvent pas répondre à la demande du programme de développement agricole prévu dans le premier Plan quinquennal.

Les cultivateurs peuvent recevoir du crédit à court terme de la Banque coopérative nationale, qui dispose de 62 succursales dans tout le pays, et, au niveau du village, de 4 000 sociétés coopératives polyvalentes d'union et d'environ 25 000 sociétés coopératives agricoles. L'efficacité de ce système reste très limitée; une petite fraction seulement du crédit nécessaire aux cultivateurs leur est fournie par ces sociétés coopératives.

L'ancienne administration locale a été dissoute après l'indépendance. Un nouveau système d'administration locale est progressivement mis en place et commencera à fonctionner bientôt. Le Centre de formation et de développement des thanas est ici l'institution principale d'intégration du travail de développement rural des différentes institutions et de formation de dirigeants locaux.

Le Programme de développement rural intégré est étendu à de nouvelles régions et consolidé dans celles où il avait été appliqué au début. On compte actuellement quelque 162 fédérations coopératives centrales de thanas et 18 000 coopératives de village. Mais ces dernières n'ont pas réussi à attirer beaucoup de petits exploitants et de métayers. Bien souvent, elles sont dominées et contrôlées par les propriétaires terriens riches et influents, les prêteurs sur gages et les commerçants. Quant aux associations coopératives centrales des thanas, elles n'ont guère témoigné jusqu'ici d'esprit d'indépendance et d'autonomie.

Les achats et la distribution de fournitures agricoles modernes (pompes d'irrigation, semences VFR, engrais) incombent à la Société de développement de l'agriculture, et ces fournitures sont distribuées grâce à un système de magasins et de dépôts de thanas gérés par cette Société et par les sociétés coopératives locales, les groupements d'irrigation de village et des entrepreneurs privés. Ce système devrait

être fortement amélioré si l'on veut assurer des livraisons régulières et rapides de ces fournitures aux moments opportuns.

Enfin, la commercialisation des produits agricoles est actuellement assurée par des entrepreneurs privés qui opèrent sur les grands marchés des zones rurales. Or, l'organisation de ces marchés ruraux et celle des transports laissent énormément à désirer. Cependant les associations coopératives centrales des thanas ont dernièrement commencé des opérations, pour le moment limitées, de commercialisation.

Petites industries et industries familiales

Le gouvernement du Bangladesh accorde donc une priorité élevée au Programme de développement rural intégré. Mais ce Programme porte essentiellement sur le développement de l'agriculture; rien ou presque rien n'a été fait en pratique dans le domaine de l'industrie en tant que partie intégrante du Programme, bien que les autorités reconnaissent officiellement l'importance du rôle de l'industrie dans le développement rural intégré. Ni le Ministère de l'industrie ni aucun de ses organismes ne prennent directement part à l'application du Programme. Néanmoins, comme la plupart des pays de la région de la CESAP, le Bangladesh met en œuvre un programme de développement de petites industries et d'industries familiales, mais il ne l'a pas intégré à son programme de développement rural comme il aurait dû l'avoir fait pour qu'il produise tout son effet.

Les principales raisons de stimuler la croissance du secteur de la petite industrie au Bangladesh sont les suivantes :

- a) Le Bangladesh manque de compétences techniques et d'ouvriers qualifiés; or, la petite industrie et les industries familiales ne demandent pas un niveau élevé de compétences technologiques;
- b) Ces deux types de petite industrie sont grosses consommatrices de main-d'œuvre et n'exigent pas beaucoup de capitaux, et dans une économie où les capitaux sont limités, il est indispensable d'utiliser au maximum à des fins productives la main-d'œuvre sous-employée ou en chômage;
- c) Les petites entreprises industrielles peuvent être mises sur pied en peu de temps, et donc contribuer rapidement à l'accroissement de la production;
- d) Le Bangladesh est riche en ressources agricoles, forestières et minières; la petite industrie peut se fonder sur la transformation de ces ressources locales;
- e) Il sera possible d'économiser et même de gagner des devises en exportant les produits locaux ainsi transformés;
- f) Les petites entreprises industrielles, qu'elles soient traditionnelles ou modernes, sont une excellente école de formation pour les entrepreneurs et les décideurs locaux : les connaissances que ceux-ci y acquièrent peuvent être ensuite appliquées à d'autres entreprises;
- g) En offrant des débouchés aux petits producteurs, la petite industrie peut contribuer à assurer une répartition plus équitable des revenus;
- h) La croissance de la petite industrie et des industries familiales au Bangladesh aidera à y établir la stabilité économique en généralisant la prospérité et en freinant l'expansion des monopoles;

i) Avant tout, le développement de la petite industrie et des industries familiales créera des emplois dans les zones rurales où le chômage et le sous-emploi sont particulièrement élevés; cela tendra à réduire l'exode des paysans vers les grandes villes. Selon certaines statistiques, les chômeurs représenteraient de 30 à 40% de la population en âge de travailler; et bien qu'on ne dispose pas de chiffres précis, le nombre de chômeurs ou de personnes sous-employées dans les zones rurales du pays est évalué à environ 7,3 millions. D'après une étude faite par la Commission du Plan, le nombre de personnes instruites actuellement au chômage s'élève à environ 478 000⁸;

j) Le développement de la petite industrie et des industries familiales permettra de transférer dans des zones non métropolitaines et rurales certaines activités manufacturières actuellement concentrées dans les zones urbaines surpeuplées; d'ailleurs, la déconcentration de l'industrie est un élément important de la politique industrielle du gouvernement.

Au Bangladesh, les industries familiales et artisanales existent de longue date, et cela pour les raisons suivantes :

a) L'appui et la clientèle des rois, des grands seigneurs et d'autres membres de la classe dirigeante a fait fleurir des ateliers de mousseline et d'autres textiles;

b) Le climat et les conditions sociales ont favorisé le développement d'agro-industries et de l'industrie de la soie dans le nord du pays, et de l'industrie du sel dans la zone côtière;

c) La concentration de groupes d'artisans dans certaines régions du nord a fait qu'elles se sont spécialisées dans la sériculture et l'industrie de la soie, tandis que d'autres spécialités se développaient ailleurs, par exemple le tissage à la main dans les régions de Pabna, Shajadpur, Tangail, Narayanganj, Narshingdi, Ramchandrapur et Shovarampur, la poterie dans les régions de Rayar Bazar et de Bijoyagar, les industries des cloches et des articles en laiton autour d'Islampur, à Mymansingh, dans la région de Shantosh, à Tangail, et dans celle de Dhamrai, à Dacca;

d) Des industries rurales telles que celles du décorticage du paddy, de la minoterie, de la forge, de la joaillerie, des huileries et scieries se sont développées pour répondre aux besoins locaux;

e) D'autres industries se sont créées sur la base de matières premières locales – articles en rotin ou en bambou à Sylhat, cigares et cigarettes à Rangpur et Cox's Bazar, produits en fibre de coco à Swarupkati, nattes de paille et de pati à Sylhat et Khulna, articles de jute tels que ficelles et sikka à Dacca et Mymansingh.

Certaines de ces petites industries traditionnelles ont ensuite périclité, ce qui a aggravé le chômage tout en déstabilisant l'ordre social dans les villages. Selon le Ministère de l'industrie, plus de 400 000 petites entreprises industrielles de caractère artisanal ou familial installées dans les zones rurales emploient quelque 1,2 million de personnes⁹. Il faut donc réorganiser et revitaliser ce secteur industriel, et promouvoir aussi de nouveaux types d'industries et d'activités afin de diversifier davantage les professions rurales.

⁸ Document présenté par le directeur général du Programme de développement rural intégré, Bangladesh.

⁹ Lettre en date du 29 mai 1976 à la Division de l'industrie, du logement et de la technologie de la CESAP, Bangkok.

*La Société des petites industries et des industries familiales
du Bangladesh*

La Société des petites industries du Bangladesh a été créée en 1957 pour encourager ce type d'entreprises ainsi que les industries familiales et rurales. En 1971 a été créée une autre société distincte, celle des industries familiales du Bangladesh. Aujourd'hui, les deux ont fusionné et constituent la Société des petites industries et des industries familiales du Bangladesh. C'est elle qui fournit le principal soutien institutionnel pour le développement des industries rurales et familiales dans le pays.

La Société a un centre de design pour la mise au point de formes industrielles grâce à des études de marché et à l'analyse des goûts des consommateurs. Des travaux importants ont été faits dans les domaines suivants :

- Tissage et impression à la main
- Poterie
- Céramique
- Fabrication de poupées
- Industrie du rotin et du bambou
- Sculpture sur bois
- Fabrication d'articles en fibre de coco
- Fabrication d'articles en corne et en coquillages
- Industrie du cuir
- Production artisanale d'articles en jute
- Joaillerie (or et argent)

Un service spécial, le Service industriel rural, a été créé pour fournir aux artisans locaux de diverses spécialités des conseils sur le terrain et assurer leur perfectionnement. Ce service a apporté son concours à plus de 5 000 entreprises et formé ou perfectionné quelque 3 000 personnes dans les domaines suivants :

- Tissage du textile
- Impression en sérigraphie
- Confection, couture et tricot
- Installations électriques simples
- Mécanique légère
- Poterie
- Gestion
- Sculpture sur bois
- Fabrication d'articles en cuir

La Société a mis en place des centres de services communs destinés aux artisans tisseurs à la main (teinture, rouleaux calibrés, calandres, fourniture de matières premières) ainsi qu'aux artisans travaillant le rotin, le bambou et la fibre de coco. Elle a créé également des établissements de formation et de recherche en matière de sériculture, des garderies d'enfants, des unités pilotes pour la production du sel et des centres de vulgarisation.

Afin de faciliter la commercialisation des produits de l'artisanat et d'autres produits, la Société a installé des centres de présentation et de vente à Dacca, Chittagong, Rajshahi et Rangamati et a créé une succursale, la Société d'exportations d'articles tissés à la main. Enfin, pour accroître les ventes tant dans le pays qu'à l'étranger, elle a créé en 1975 la Fédération des coopératives de l'artisanat du Bangladesh.

Néanmoins, tous ces efforts de la Société n'ont été que partiellement couronnés de succès. Ils ne sont pas systématiques, faute de crédits et de personnel convenablement préparé. Le crédit et les services de commercialisation destinés à l'industrie rurale sont insuffisants. Ce qu'il faut aujourd'hui pour l'industrialisation rurale, c'est un effort accru, concerté et intégré tendant à offrir aux industries tant existantes que potentielles des services globaux et à revoir et réorienter en conséquence les plans et programmes actuels.

Bibliographie

- Bangladesh. Commission du Plan. Premier plan quinquennal, 1973-1978.**
- Nations Unies. La lutte contre la pauvreté des masses et le chômage.**
Numéro de vente : 72.II.A.11
- _____ **Etude du développement industriel; publication spéciale destinée à la deuxième Conférence générale de l'ONUDI.**
Numéro de vente : 74.II.B.14
- _____ **L'industrialisation et les nouveaux besoins en matière de développement.**
Numéro de vente : 74.II.A.4
- _____ **Réaffirmation de la priorité du développement.**
Numéro de vente : 73.II.A.7
- _____ **Industrialisation rurale**
Numéro de vente : 74.IV.4
- _____ **Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique. Rapport du groupe interinstitutions sur le développement rural, 1976.**
- Banque mondiale. Le développement rural. Document de politique sectoriel. Washington, D.C., 1975.**

Industrialisation rurale au Costa Rica

Monographie :

l'Union coopérative "URCOZON"

dans la région de San Carlos

Roxana Escoto *

Le présent article expose la politique que le gouvernement costaricien mène depuis les années 1970 pour industrialiser les régions rurales, afin de ralentir ou d'arrêter totalement l'exode de la population rurale vers les villes.

L'industrialisation et le développement rural intégré au Costa Rica

La politique d'industrialisation rurale

Jusqu'à la fin des années 1950, la croissance de l'économie costaricaine se fondait sur l'agriculture et les exportations de produits agricoles du pays. La production de café et de bananes procurait de nombreux emplois à la population, entrait pour une grande part dans les recettes globales du pays et fournissait les devises nécessaires pour l'importation de produits de consommation. Cet état de choses correspond à ce qu'on appelle généralement le "modèle d'agro-exports".

Cette situation a pu donner satisfaction jusqu'aux années 1960, parce qu'il était encore possible d'étendre la superficie agricole en défrichant et mettant en exploitation des terres nouvelles. L'économie était ainsi en mesure de maintenir un taux acceptable d'expansion malgré les crises périodiques sur les marchés internationaux du café, et de créer de nouveaux emplois à un rythme raisonnable. Mais cela ne permettait cependant pas de créer un nombre suffisant d'emplois pour absorber le chômage tout en répondant à l'accroissement rapide de la main-d'œuvre. Aussi le niveau du chômage se maintenait-il à environ 7 % de la population active, sans parler du sous-emploi existant dans d'importants secteurs de cette population.

La structure agricole de ce modèle impliquait donc un taux élevé de sous-emploi ainsi qu'une production concentrée sur un petit nombre de denrées et la sous-utilisation de certains facteurs de production. En outre, les conditions d'existence des paysans étaient mauvaises. Il y avait un fort déséquilibre entre la ville et la campagne du point de vue des revenus, de la santé, de l'éducation, de la sécurité de l'emploi et de certains services essentiels.

A la fin des années 1960 et au début des années 1970, la possibilité de poursuivre le développement rural en faisant fond uniquement sur l'agriculture s'est pratiquement tarie. Une petite exploitation demande une main-d'œuvre plus nombreuse à l'hectare qu'une grande; d'autre part, l'apparition de nouvelles activités telles que la culture de la canne à sucre et surtout l'élevage a contribué à renforcer la situation privilégiée des grandes exploitations tout en réduisant la capacité de l'agriculture à absorber la main-d'œuvre. Cela s'accompagnait, toujours dans les grandes exploitations, d'une mécanisation accrue. Durant la période 1950-1963,

*Contrôleur financier, Coopesa R. L., Coopératives du travail, San José, Costa Rica.

l'agriculture avait absorbé plus de 35 % de l'accroissement total de la main-d'œuvre; durant la période 1963-1973, le pourcentage correspondant n'était plus que de 11 %; et à l'heure actuelle, il est inférieur à 9 % (voir tableaux 1 et 2). Il convient de noter que la diminution de la capacité de l'agriculture à absorber la main-d'œuvre s'est accompagnée d'une forte augmentation dans les domaines de la production et de la mécanisation.

A commencé alors un exode de la campagne vers les villes, exode qui s'est encore accentué ces dernières années : la main-d'œuvre de la région métropolitaine de San José s'est accrue au taux moyen de 5,3 % par an au cours de la période 1963-1973 (voir le tableau 3).

La politique de la main-d'œuvre du secteur rural est exposée dans le plan de développement national pour 1974-1978, qui fixe comme objectif la création de 26 000 emplois nouveaux par an (voir le tableau 4), principalement grâce aux mesures suivantes :

a) Encourager la production de céréales alimentaires (augmentant ainsi la production agricole tout en contribuant à répondre aux besoins les plus immédiats de la population);

b) Rationaliser la structure agraire afin de donner à un plus grand nombre de cultivateurs la propriété de leurs terres, et créer des formes coopératives de production qui offrent aux paysans des possibilités d'emploi plus stables et assurent une répartition plus équitable du produit du travail agricole;

c) Promouvoir les activités manufacturières dans les zones rurales, à l'occasion du développement social et communal de ces régions, en insistant principalement sur les agro-industries, la petite industrie et les industries familiales et en encourageant les formes coopératives de production;

d) Fournir des services de formation professionnelle, en liaison avec les autres mesures mentionnées ci-dessus.

La promotion industrielle dans les zones rurales créera des emplois directement et indirectement. Cela permettra de mettre en valeur le potentiel naturel et humain de ces régions, ce qui non seulement exercera un effet dynamique sur ces régions, mais entraînera aussi une meilleure intégration sur le plan national par l'incorporation du potentiel productif des campagnes dans l'économie globale du pays. Il est donc indispensable que l'Etat prenne des mesures délibérées pour promouvoir les industries rurales. Il faut une législation qui définisse les objectifs, précise les encouragements à donner et organise rationnellement les ressources et les services publics nécessaires au développement des entreprises produisant des biens et des services dans les zones rurales. C'est à cette fin que l'Assemblée législative a été saisie en avril 1976 d'un projet de loi sur l'encouragement de l'industrie rurale. Cette loi a pour objet de résoudre certains problèmes qui ont surgi ces derniers temps dans le pays : augmentation du chômage et pauvreté rurale, notamment, et leurs conséquences, problèmes dont la solution ne saurait attendre.

Développement des coopératives au Costa Rica

On sait peu de chose au sujet de l'origine des premières coopératives du Costa Rica, mais elles ont été sans doute organisées par des résidents étrangers ou par des ressortissants costa-riciens qui avaient découvert l'intérêt des coopératives au cours de leurs voyages à l'étranger.

Tableau 1. Répartition de la population, de la main-d'œuvre et de l'emploi entre les villes et la campagne, 1950-1976

Population, main-d'œuvre et emploi	Chiffres absolus				Chiffres relatifs (pourcentage)			
	1950	1963	1973	1976	1950	1963	1973	1976
Population totale	859 000	1 378 705	1 879 252	2 009 322	100,0	100,0	100,0	100,0
Villes	216 541	540 381	763 505	863 281	25,2	38,2	40,6	43,0
Campagne	642 459	838 324	1 115 747	1 146 041	74,8	60,8	59,4	57,0
Main-d'œuvre	291 819	411 751	588 026	657 709	100,0	100,0	100,0	100,0
Villes	105 638	152 257	255 417	301 208	36,2	37,0	43,4	45,8
Campagne	186 181	259 494	332 609	356 501	63,8	63,0	56,6	54,2
Emploi	279 953	383 147	544 776	616 788	100,0	100,0	100,0	100,0
Villes	98 823	139 797	238 879	280 828	35,2	36,5	43,8	45,5
Campagne	181 120	243 350	305 897	335 960	64,7	63,5	56,2	54,5

Source : Recensements démographiques corrigés et ajustés pour juin de chaque année; et Enquête sur les foyers, l'emploi et le chômage.

Tableau 2. Répartition et structure sectorielle de l'emploi, 1950-1976

Secteur	Chiffres absolus					Chiffres relatifs (pourcentage)				
	1950	1963	1973	1976	1976	1950	1963	1973	1976	1976
Agriculture	153 134	190 424	208 108	214 539	214 539	54,7	49,7	38,2	34,8	34,8
Industrie ^a	31 635	44 828	70 130	90 294	90 294	11,3	11,7	12,9	14,6	14,6
Bâtiment	12 038	21 073	37 583	40 242	40 242	4,3	5,5	6,9	6,5	6,5
Services essentiels ^b	11 198	18 390	29 895	34 349	34 349	4,0	4,8	5,5	5,6	5,6
Commerce ^c	22 116	37 932	80 093	100 804	100 804	7,9	9,9	12,2	16,3	16,3
Services personnels ^d	49 832	70 500	118 967	136 560	136 560	17,8	18,4	24,3	22,1	22,1
Total	279 953	383 147	544 776	616 788	616 788	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Recensements démographiques, corrigés et ajustés, pour 1950, 1963 et 1973; Enquête sur les foyers pour 1976.

^a Y compris les industries manufacturières et extractives.

^b C'est-à-dire l'électricité, le gaz, l'eau, les transports, les communications et les services d'entreposage.

^c Commerce de gros et de détail et banques.

^d Autres secteurs et activités non précisées.

Tableau 3. Région métropolitaine : augmentation de la population et de la main-d'œuvre, 1963-1976

Région	Nombre de personnes			Taux de croissance annuelle	
	1963	1973	1976	1963/ 1976	1973/ 1976
Région métropolitaine ^a					
Population	320 431	496 147	549 232	4,5	3,4
Main-d'œuvre	192 987	172 036	196 283	5,3	4,5
Total					
Population	1 378 705	1 879 252	2 009 322	3,1	2,2
Main-d'œuvre	411 751	588 026	657 705	3,7	3,8

Source : Recensements démographiques pour 1963 et 1973; Enquête sur les foyers pour 1976.

^a Les données des recensements n'ont été ni corrigées ni ajustées.

Tableau 4. Objectifs de l'emploi du plan de développement national pour 1973-1978 et emplois créés entre 1973 et 1976

Secteur	Objectifs du plan 1973-1978			Emplois créés 1973-1976		
	Chiffres absolus	Chiffres relatifs (pourcentage)	Taux de croissance annuelle	Chiffres absolus	Chiffres relatifs (pourcentage)	Taux de croissance annuelle
Agriculture	22 961	17,8	2,1	6 431	8,9	1,0
Industrie ^a	22 272	17,3	5,9	20 164	23,0	8,8
Bâtiment	17 615	13,7	8,1	2 659	3,7	2,3
Commerce ^b	27 525	21,4	6,4	20 711	28,8	8,0
Services essentiels ^c	6 874	5,4	4,6	4 454	6,2	4,7
Services personnels ^d	31 444	24,4	3,9	17 593	24,4	4,7
	128 691	100,0	4,2	72 012	100,0	4,2

Source : Plan de développement national pour 1973-1978; recensement démographique (ajusté) pour 1973; Enquête sur les foyers pour 1976.

^a Y compris les industries manufacturières et extractives.

^b Commerce de gros et de détail et banques.

^c Electricité, gaz, eau, transports, communications et services d'entreposage.

^d Autres secteurs et activités non précisées.

En 1923 a été fondée la *Sociedad Cooperativa Constructora Germinal* (Société coopérative du bâtiment Germinal), et en 1935 s'est constituée la *Sociedad Cooperativa Tipográfica* (Société coopérative de typographie). Quatre ans après, le personnel de la Banque du Costa Rica créait la première coopérative dite d'épargne et de consommation, et d'autres sont apparues par la suite. Toutes ces coopératives, formées par des personnes sans expérience et ne disposant pas de capitaux suffisants,

étaient condamnées à disparaître. Néanmoins, ces premiers tâtonnements ont donné naissance au mouvement des coopératives du Costa Rica.

Le 26 août 1943 a été adopté le Code du travail, dont le chapitre III contient la première législation relative aux coopératives. En 1947, la loi n° 861 a été votée, établissant au sein de la Banque nationale du Costa Rica une Section d'encouragement des coopératives agricoles et industrielles. C'était le premier service national consacré au développement des coopératives. Ce service s'est attaché principalement à développer les coopératives agricoles et agro-industrielles, mais il a commencé aussi à former d'autres types de coopératives. En 1953, cette Section a été transformée en un Département de la Banque nationale chargé de l'encouragement des coopératives en général, et a obtenu des ressources plus importantes pour favoriser la constitution de toutes sortes de coopératives.

En 1955 a été créé au Ministère du travail et de la sécurité sociale le Bureau des syndicats et des coopératives, devenu depuis Département des organisations sociales au sein du même ministère. Il a été chargé d'octroyer aux coopératives le statut de personne morale, d'interpréter la législation relative à ces coopératives, de contrôler le fonctionnement de celles-ci et d'en demander la dissolution au besoin. Le premier organisme chargé de l'intégration des coopératives, fondé en 1962, a été la Fédération des coopératives des producteurs de café.

Les coopératives prenant de plus en plus d'importance, la loi n° 4179 a été votée le 22 août 1968, instituant un prélèvement de 10 % sur les recettes de toutes les banques du système bancaire national (au Costa Rica, le système bancaire est entièrement étatisé) afin de gonfler les ressources du Département des coopératives de la Banque nationale.

Dans les années 70, il y a eu plusieurs changements dans l'organisation des institutions officielles qui soutiennent le mouvement coopératif. La loi n° 5185 du 22 mars 1973 a porté création de l'Institut national d'aide aux coopératives, qui a assumé les fonctions exercées précédemment par le Département mentionné plus haut et qui a été chargé d'assurer le contrôle des coopératives à l'échelon national et d'interpréter toutes les questions juridiques les concernant. Une loi antérieure avait donné ces mêmes fonctions au Département des organisations sociales du Ministère du travail et de la sécurité sociale.

On trouvera au tableau 5 un état des coopératives qui existaient au Costa Rica au 30 septembre 1977, par catégorie et par province.

Cinquante pour cent de la production de café, l'un des deux principaux produits du pays, sont transformés dans de grandes plantations organisées en coopératives. La Fédération des coopératives de producteurs de café est une organisation nationale qui regroupe toutes ces plantations. Ses fonctions principales consistent à commercialiser le café en obtenant les meilleurs prix possibles pour ses membres.

Pour la transformation et la commercialisation du sucre, 60 % des plantations de canne à sucre du pays se sont regroupées au sein d'une coopérative appelée *Cooperativa Agrícola e Industrial Victoria*. Cette coopérative possède une raffinerie et fournit au pays du sucre granulé parfaitement raffiné.

L'élevage s'est développé au Costa Rica depuis une vingtaine d'années et il y existe maintenant deux grandes coopératives d'éleveurs. La première est celle des producteurs de lait, regroupant 60 % des producteurs du pays; ses principales fonctions consistent à travailler le lait et à faire une grande variété de produits laitiers, pour lesquels elle obtient des prix plus élevés, au grand avantage des producteurs. La deuxième est la *Cooperativa Matadero Nacional Montecillo*

Tableau 5. Coopératives par catégories et provinces (au 30 septembre 1977)

Province	Energie et crédit	Agric- culture	Consom- mation	Loge- ment	Trans- port	Electri- fication	Indus- tries	Poly- valentes	Indus- tries familiales	Loisirs	Services	Fédéra- tions/ syndicats	Total
San José	87	07	02	05	02	01	07	26	-	02	05	06	150
Alajuela	24	19	02	-	02	03	04	04	-	01	-	01	60
Cartago	15	11	02	01	-	01	-	02	-	-	-	02	34
Guanacaste	11	11	-	-	-	01	01	05	01	-	-	-	30
Puntarenas	05	11	02	-	-	04	04	06	-	01	-	01	30
Limón	08	06	02	01	-	-	01	04	-	-	-	-	22
Heredia	11	05	01	-	-	-	-	04	-	-	-	-	21
Total	161	70	11	07	04	06	17	51	01	04	05	10	347
Pourcentage	46,40	20,17	3,17	2,02	1,15	1,72	4,90	14,70	0,28	1,15	1,44	2,90	100

(coopérative nationale des abattoirs), qui achète le bétail sur pied, procède à l'abattage et à un emballage acceptable pour les marchés locaux et pour l'exportation. Elle utilise également les sous-produits de l'abattage pour diverses autres industries. La coopérative Montecillo dirige notamment des tanneries qui produisent du cuir pour chaussures, serviettes, etc., ainsi que des fabriques de saucisses.

Les coopératives mentionnées ci-dessus, principalement celles des producteurs de café et de sucre, se trouvent dans des zones rurales. Mais comme leurs produits ont un caractère saisonnier, cela signifie que leurs employés ne travaillent qu'en certaines périodes de l'année, de sorte que l'exode des paysans vers les villes continue. Quant aux établissements de transformation du lait et aux abattoirs, ils se trouvent dans des centres urbains où réside aussi leur personnel.

Mesures destinées à promouvoir l'industrie dans les zones rurales

Loi n° 5185 sur les associations coopératives

L'article 6 de la loi sur les associations coopératives précise que les coopératives bénéficient des avantages suivants :

a) Exemption de la taxe territoriale pendant les dix années suivant la date de l'enregistrement légal.

b) Exemption de tous impôts et droits nationaux ou municipaux sur la création des associations, leur enregistrement, les amendements de leurs statuts et autres aspects juridiques de leur fonctionnement.

c) Droit de priorité sur les transports terrestres, maritimes ou aériens d'Etat ou gérés par une entreprise privée subventionnée par l'Etat, et réduction de 10 % du fret des marchandises ainsi transportées.

d) Abattement de 50 % sur les papiers timbrés, timbres et frais d'enregistrement de documents établis par les coopératives en faveur de tierces parties ou par les tierces parties en leur faveur, ainsi que sur les frais de toutes les opérations juridiques dans lesquelles elles sont impliquées activement ou passivement.

e) Exemption des frais de douane sur les outils, matières premières, machines, pièces détachées, ustensiles, médicaments, herbicides, insecticides, engrais, sacs et autres matériaux d'emballage, semences et animaux importés pour l'agriculture ou l'élevage, l'industrie, les industries familiales ou le bâtiment, à la condition que des matériels correspondants de qualité acceptable ne soient pas produits dans le pays, ou si, de l'avis du Ministère de l'économie, de l'industrie et du commerce, la production nationale de tels matériels ne suffit pas à la demande intérieure.

f) Réduction de 50 % des droits de douane sur les denrées alimentaires, médicaments et articles sanitaires importés par les coopératives de consommation, à la condition que ces articles ne soient pas produits dans le pays ou si la production nationale de tels articles ne suffit pas à la demande.

g) Statut préférentiel pour tout contrat avec l'Etat, aux conditions normales, pour la vente, l'achat ou la distribution de produits ou la fourniture de services dont pourraient avoir besoin l'Etat ou l'une quelconque de ses institutions.

h) Droit d'administrer les services de distribution d'énergie, les usines ou fabriques qui relèvent du secteur public.

i) Priorité pour l'acquisition ou la location de terres domaniales ou appartenant à une institution officielle, par rapport à tout individu ou personne morale, à la condition que, de l'avis de l'Institut national d'aide aux coopératives, la coopérative intéressée ait la capacité voulue pour mettre en œuvre le plan d'opérations correspondant.

j) Droit d'obtenir de l'Institut national d'assurances, au prix coûtant, tous les types de polices d'assurances offerts par cet Institut, mais exclusivement par l'intermédiaire des syndicats, fédérations ou confédérations nationales des coopératives autorisés par la loi.

k) Droit d'obtenir des services de production et de distribution d'électricité des tarifs préférentiels pour l'achat de courant, surtout en ce qui concerne les coopératives qui fonctionnent dans les zones rurales.

Pour le calcul de l'impôt sur le revenu des membres des coopératives, il n'est tenu compte que de 50 % du montant de leurs bénéfices et des intérêts de leurs parts d'investissements dans leur coopérative.

Décret sur l'encouragement des industries rurales

Le décret sur l'encouragement des industries rurales prévoit :

a) L'exemption totale de tous droits et taxes sur l'importation de machines, équipement, pièces détachées et accessoires nécessaires au fonctionnement de l'entreprise.

b) La libre importation de matières premières, de produits semi-finis, de produits prétraités, de bouteilles, emballages, échantillons et modèles.

c) Abattement pouvant aller jusqu'à 100 % de l'impôt sur les avoirs liquides ou fixes de l'entreprise pendant dix ans.

d) Exemption pouvant aller jusqu'à 100 % de l'impôt sur le revenu pendant dix ans.

Développement du programme de l'industrie rurale

Le projet URCOZON qui est décrit à la section suivante fait partie du programme formulé par le Gouvernement costaricien pour le développement de l'industrie rurale, principalement de l'agro-industrie. La loi sur les coopératives, le décret sur l'encouragement des industries rurales (actuellement à l'étude par l'Assemblée législative), le Code municipal et la loi portant création de l'Institut consultatif municipal pour le développement sont les instruments qui doivent promouvoir la constitution et la croissance des entreprises coopératives, ce qui permettra une participation active de secteurs de plus en plus vastes de l'économie à l'effort de développement national et régional.

Cas concret d'entreprise coopérative d'industrialisation rurale : l'URCOZON

La présente monographie porte sur l'Union régionale des coopératives de la zone nord - URCOZON -, constituée en juin 1972.

Le principal objectif du projet est d'accélérer le développement agricole et industriel de la région de San Carlos et de remplacer par de nouvelles cultures les cultures traditionnelles qui présentent des problèmes permanents en raison d'une adaptation insuffisante au sol ou au climat ou parce que leurs produits sont l'objet de fréquentes fluctuations des cours. Après études et recherches préliminaires, il a été décidé d'accorder la préférence à la culture et à la transformation industrielle du manioc (*manihot esculenta*). Le projet a été appuyé par le Ministère de l'agriculture et par l'Institut national des coopératives, et a bénéficié du concours de la République fédérale d'Allemagne qui a proposé d'offrir et d'installer tout l'équipement mécanique nécessaire à cette industrie.

Création de la coopérative

C'est en février 1974 qu'a été présentée l'étude de faisabilité concernant l'implantation d'une usine de manioc en rondelles. L'étude avait été faite par une commission composée de fonctionnaires du Ministère de l'agriculture et de l'élevage et de l'Institut national d'aide aux coopératives, de la Direction nationale du Plan et du Centre de promotion des exportations et des investissements, ainsi que des membres de la mission technique envoyée par le Gouvernement de la République fédérale d'Allemagne.

Le Gouvernement allemand a offert pour 1,4 million de marks de machines et d'équipement, et les services de spécialistes de la production de manioc ayant une expérience en matière de commercialisation intérieure et internationale, qui ont été chargés notamment de former le futur directeur général de l'usine. D'autres techniciens ont été chargés de la construction de l'usine et de la formation professionnelle de la main-d'œuvre locale.

L'Institut national d'aide aux coopératives a accordé à l'URCOZON un crédit de 4,7 millions de colones¹ : 1,9 million pour les travaux de construction et l'équipement et 2,8 millions en tant que fonds de roulement, pour une période de dix ans avec remboursement tous les six mois et possibilité d'une période de grâce de deux ans.

Outre les institutions nationales et les organisations internationales qui ont participé à sa création, l'URCOZON regroupait douze coopératives de la région, à savoir :

- La coopérative d'épargne et de crédit de la communauté de La Palmera,
- La coopérative d'épargne et de crédit de la communauté de Pital,
- La coopérative d'épargne et de crédit de la communauté de Venecia,
- La coopérative d'épargne et de crédit de la communauté d'Agua Zarcas,
- La coopérative agricole et industrielle de la communauté de San Carlos,
- La coopérative agricole et industrielle de La Trinidad,
- La coopérative d'aide à l'épargne et au crédit de Florencia de San Carlos,
- La coopérative agricole à fins multiples de La Fortuna de San Carlos,
- La coopérative d'électrification rurale de San Carlos,

¹ L'unité monétaire du Costa Rica est le colón (C). Le taux de conversion utilisé dans la présente étude est 1 dollar = 8,60 colones.

La coopérative d'aide à l'épargne et au crédit de la communauté de Ciudad Quesada,

La coopérative agricole à fins multiples de La Isabel.

Chacune de ces coopératives a fourni à l'URCOZON un montant de 10 000 colones.

Les objectifs de l'URCOZON tels qu'ils sont définis dans ses statuts sont les suivants :

- a) Commercialiser directement la production de ses membres;
- b) Développer l'infrastructure nécessaire pour la manipulation et la transformation des produits de ses membres;
- c) Assurer le financement des opérations de commercialisation;
- d) Collaborer avec les institutions agricoles, d'élevage, industrielles et communales pour améliorer les techniques de culture, de production, de commercialisation, d'industrialisation, de diversification des cultures, etc.

Potentiel économique et viabilité technique du programme de l'URCOZON

Viabilité technique du programme

La région nord du Costa Rica (San Carlos) a un climat tropical. Les précipitations annuelles sont de l'ordre de 3 500 à 4 000 mm, réparties tout au long de l'année. Le sol est souple, bien drainé et se prêtant bien à la culture du manioc.

Deux seulement des variétés essayées ont été retenues : le valencia et le mangii. Cette dernière présente des avantages spéciaux car, outre ses autres propriétés, elle tolère une maladie fongique appelée le sarna.

Dans la région de San Carlos, le manioc peut être semé en toute saison, mais il est préférable de le faire de mars à octobre.

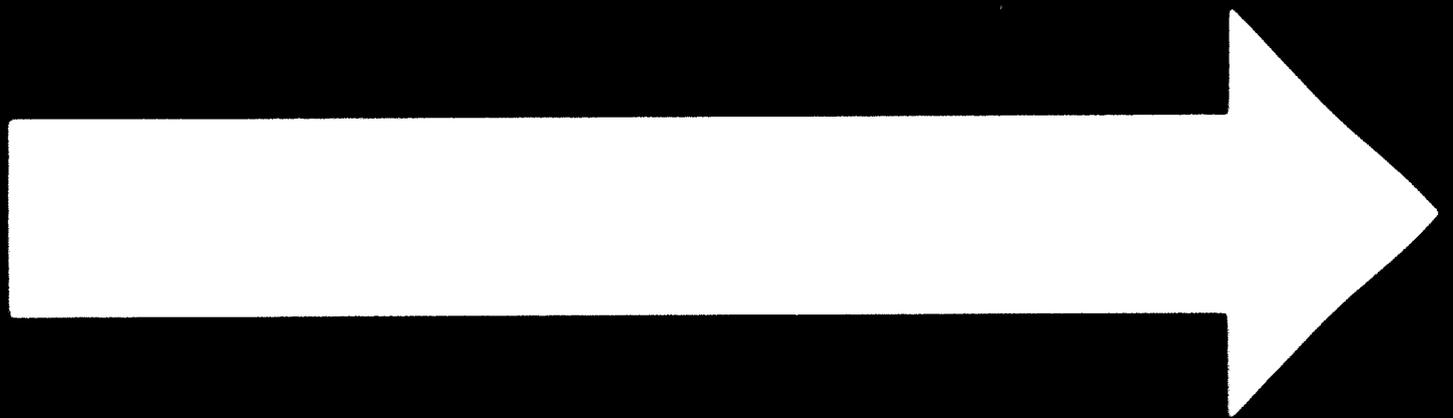
La période de maturation varie de dix à quatorze mois. La zone cultivable est généralement plate, avec de légères déclivités, se prêtant donc à la mécanisation. Elle a aussi un bon réseau de routes, elle est électrifiée et sa structure foncière est généralement favorable.

La production estimative va de 300 à 500 quintaux au block², d'après le degré de mécanisation de la culture. En 1974, selon une étude du Ministère de l'agriculture et de l'élevage, 2 000 blocks avaient étéensemencés par un total de 3 000 producteurs, ce qui montre que les superficiesensemencées étaient petites ou moyennes.

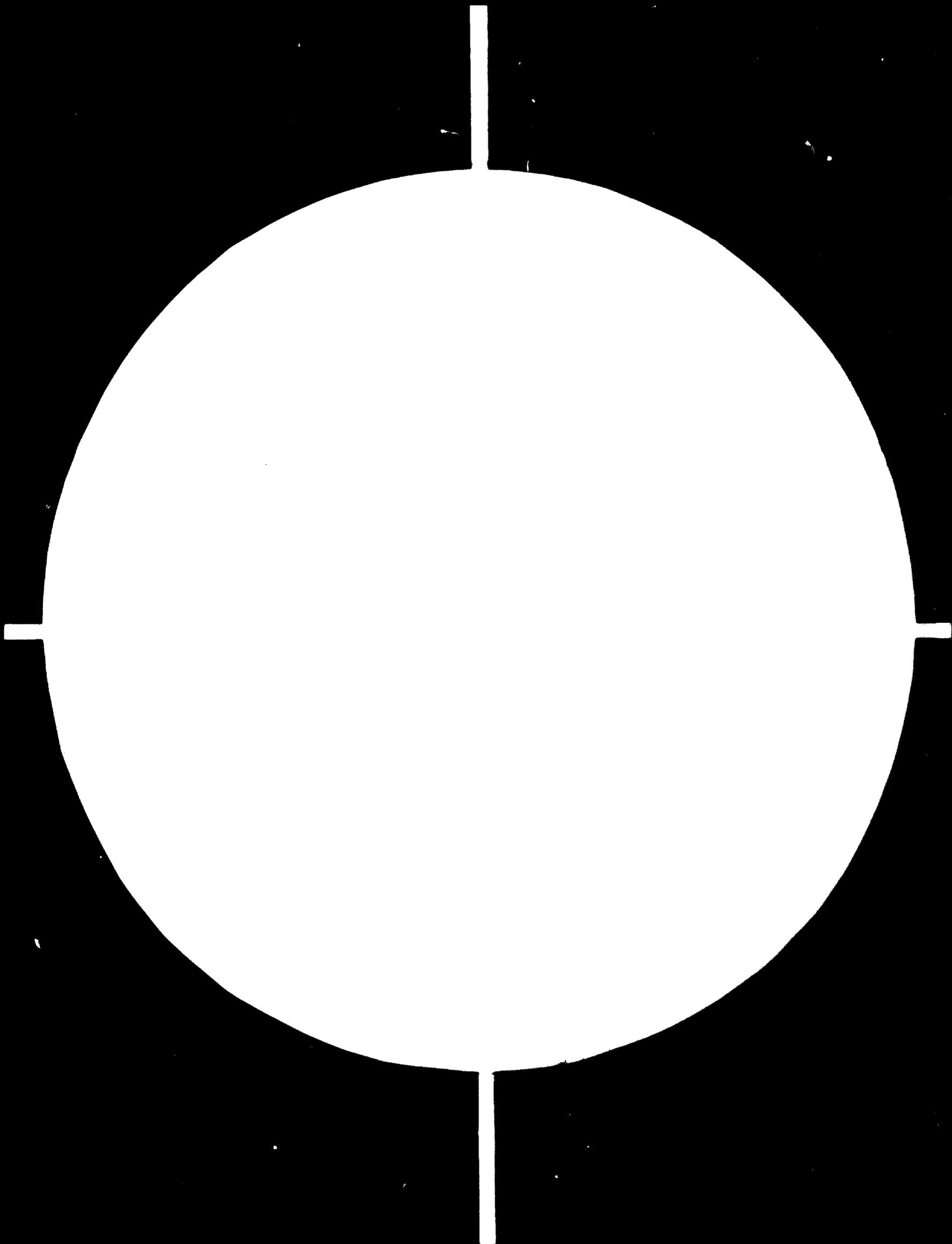
L'usine elle-même a été installée à Florencia, avec un accès facile à Ciudad Quesada, capitale de la région de San Carlos, et à San José sur le plateau central. Grâce à l'influence des coopératives, elle a été également dotée de routes carrossables, et elle sera reliée à l'autostrade actuellement à l'étude qui reliera Florencia à Los Chiles ainsi qu'à la grand-route reliant Florencia à l'autostrade interaméricaine, via Naranjo.

²Un block représente 10 000 plants; un quintal = 45,45 kilogrammes.

C - 591



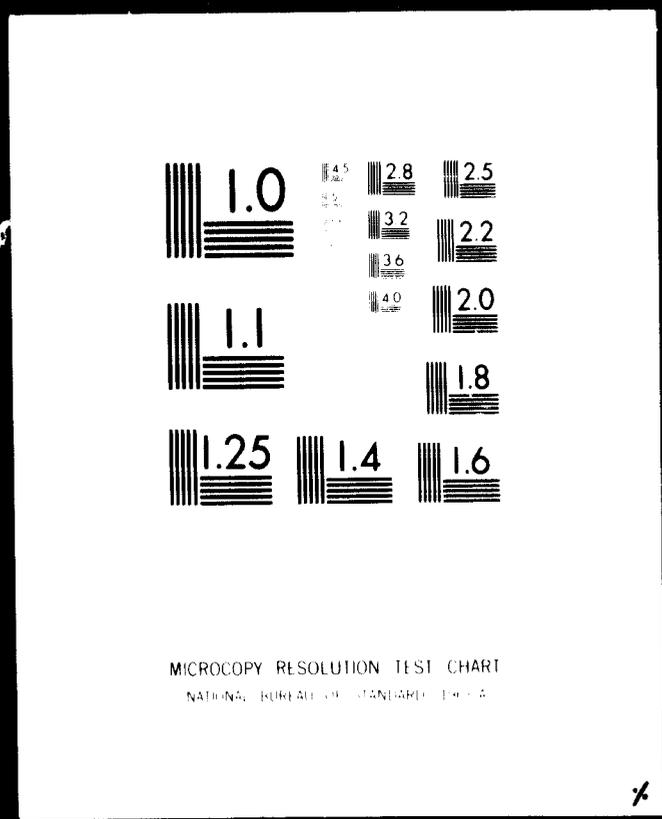
81 .09. 28



2 OF 2

09309-

09314-F



24 x
D

Potentiel économique du programme

L'étude de faisabilité initiale était basée sur le marché européen du manioc en rondelles. Il était alors estimé que la demande augmenterait de 80 à 100 % au cours des années 1970, passant de 1,1 ou 1,4 million de tonnes à 2,5 ou 2,8 millions de tonnes, en raison de la forte hausse des cours du maïs, du blé et d'autres céréales, ce qui rend de plus en plus concurrentiels les produits dérivés du manioc.

La demande vient surtout de Belgique, de République fédérale d'Allemagne et des Pays-Bas, où le manioc est consommé sous forme de chips, de fécule ou de tapioca, et elle dépend étroitement des cours des produits que le manioc peut remplacer tels que le maïs et le sorgho. Ces pays européens important habituellement le manioc d'Angola, du Brésil, d'Indonésie, de Madagascar, de Malaisie, de Thaïlande et de République Unie de Tanzanie. Les producteurs costa-riciens peuvent vendre sur les marchés européens à des prix compétitifs pour deux raisons principales : les vastes superficies plantées en manioc permettent la mécanisation des opérations, d'où une réduction du coût de production; et le climat permet de procéder au séchage au soleil, ce qui facilite beaucoup le processus de production.

Comme on l'a vu plus haut, l'étude de faisabilité était fondée sur le marché européen du manioc en rondelles. Mais avant que l'usine de Florencia eut atteint son régime de production normal, le coût du transport a augmenté à un tel point qu'il ne fut plus possible de vendre en Europe.

Une étude de marché fut faite alors en commun par le Ministère de l'économie, de l'industrie et du commerce, l'ONUDI et l'Institut national d'aide aux coopératives, et il en résulta que du point de vue nutritionnel, le manioc pouvait avantageusement remplacer le maïs ou le sorgho sur le marché local, en tant qu'aliment du bétail. Toutefois, étant donné que le manioc a une faible teneur en protéines (1,5 à 2 % contre 8,9 % pour le sorgho), il faudra y ajouter un supplément protéiné – par exemple de la farine de coton ou de la viande en poudre.

Une analyse faite en 1974 de la consommation totale de concentrés végétaux a montré que sur un total d'environ 55 000 tonnes de maïs et de sorgho, environ 21 800 tonnes pourraient être remplacées par un mélange de 17 400 tonnes de farine de manioc et de 4 360 tonnes de viande en poudre.

Pour qu'il se vende bien, le produit doit être offert à des prix avantageux par rapport à ceux des produits concurrents (environ 80 % du prix du sorgho).

En conséquence, l'URCOZON a entrepris vers le milieu de 1976 les modifications et ajustements nécessaires pour son produit fini et peu après produisait et vendait déjà l'aliment pour le bétail. Il lui restait encore à résoudre les problèmes suivants :

a) L'usine et son équipement étaient initialement destinés à produire une denrée solide, et non pas poudreuse : celle-ci envahit maintenant tous les recoins de l'usine;

b) Des problèmes se sont posés au sujet du séchage du produit et de son refroidissement, car à sa sortie, il est très chaud;

c) Le produit est nouveau sur le marché, qui continue à témoigner d'une préférence marquée pour le maïs ou le sorgho.

Objectifs socio-économiques du programme

On trouvera à l'annexe I la ventilation détaillée des recettes (ventes) estimatives et des coûts de production d'une usine de manioc en rondelles d'une capacité de 16 000 tonnes de produit fini. Les recettes estimatives de la vente de 16 000 tonnes de manioc en rondelles s'élèvent à 13 094 400 colones; ce sont donc celles de l'usine fonctionnant à pleine capacité. Les coûts de production correspondants s'élèvent à 12 081 581 colones. Cela donne un revenu net de 1 012 819 colones, soit 11 % de l'investissement total et 16 % du capital fixe investi.

Il convient de noter que le coût des tubercules fraîches de manioc (8 800 000 colones), principale matière première utilisée pour la production de rondelles, représente 74 % des frais globaux de production. Aussi une variation des cours du manioc affecterait très sensiblement le prix de revient et la rentabilité de l'opération.

Les implications économiques des plantations de manioc qui, on l'a vu, appartiennent à des particuliers, sont données à l'annexe II. Dans l'exemple étudié, une plantation de 20 blocks de manioc donne à l'issue de la première année un bénéfice de 10 104 colones, sur un chiffre de ventes de 70 000 colones. Cette activité est donc fort profitable pour le planteur.

Formes d'organisation

L'organisation de l'URCOZON est la suivante :

a) Assemblée des membres (assemblée générale). C'est l'organe suprême de l'Union, composée des délégués des coopératives membres.

b) Conseil d'administration. Organe délibérant, le Conseil est élu par l'Assemblée. Il est composé en grande partie de personnes qui ne sont pas des producteurs de manioc, ce qui limite la participation directe de ces derniers aux décisions importantes concernant leur industrie.

c) Directeur général. Il représente l'Union sur le plan juridique et autrement. Il est aussi responsable du fidèle respect des statuts, de l'application des accords passés par l'Assemblée et le Conseil d'administration, et de l'administration proprement dite de la société. Il détient aussi l'autorité de fondé de pouvoir général et spécial, aux conditions fixées dans chaque cas par le Conseil d'administration ou l'Assemblée générale.

d) Directeur de l'usine. Etant donné que l'usine est entièrement automatique, le directeur ne dispose que d'un personnel composé de cinq personnes. Il apprend à son personnel l'utilisation des machines.

e) Chef du service de vulgarisation et d'assistance agricoles. Sa tâche principale consiste à établir un programme d'ensemencement et de récolte du manioc et à fournir une assistance technique en matière d'ensemencement et d'emploi des herbicides et des engrais. Il tient à jour des statistiques de production et établit des projections de la production future.

f) Chef du service de commercialisation. Il exerce toutes les fonctions relatives à la commercialisation du produit, notamment en ce qui concerne les études de marché et l'étude d'autres possibilités d'utilisation du manioc et de ses dérivés.

g) Chef du service d'entretien. Il est responsable de l'entretien préventif des machines et autres installations ainsi que de la propreté des locaux.

Résultats obtenus à ce jour

Le problème qui s'est posé d'entrée résultait du fait que l'usine avait été conçue pour produire des rondelles ou des chips de manioc, alors que la demande intérieure se limitait à la farine. Aussi les ventes n'ont-elles augmenté au début que lentement. Ce problème a été résolu grâce à la location d'un moulin pour convertir les rondelles en farine. Au milieu de 1976, l'usine vendait donc de la farine de manioc qui devait être mélangée à d'autres produits pour donner des aliments concentrés pour le bétail. Néanmoins, les ventes n'ont pas augmenté dans une mesure suffisante, de sorte que la capacité de production de l'usine est restée sous-utilisée.

On sait que l'objectif initial n'a pas pu être atteint en raison d'une hausse soudaine du coût du transport, par rapport au coût qui avait été prévu dans l'étude de faisabilité. Au début du projet, il aurait fallu faire une étude de marché concernant les possibilités d'écoulement de la farine de manioc au Costa Rica même, indépendamment des marchés d'exportation qui sont toujours sujets à des fluctuations imprévues. Cette étude n'a été faite qu'en mai 1976, deux ans après l'étude de faisabilité initiale.

L'URCOZON a connu des difficultés pour arriver à équilibrer son budget (voir l'annexe III), ce qui se produira, selon l'étude de faisabilité, quand elle vendra 8 160 tonnes, soit l'équivalent de 51 % de sa capacité de production maximale.

Or, les ventes mensuelles minimales n'ont pas pu être réalisées, en raison d'une demande nettement insuffisante. Le coût de production d'un quintal de manioc dépend du volume total de farine produite : les frais fixes étant répartis entre les unités produites, plus la production est forte et plus bas seront les frais fixes par unité.

Selon le rapport d'exploitation présenté à l'Assemblée générale de février 1977, une moyenne de 19 000 quintaux de manioc frais ont été reçus tous les mois, et une moyenne de 4 700 quintaux ont été vendus. Dernièrement, les ventes mensuelles ont atteint 8 000 quintaux. Mais même ce dernier chiffre est inférieur à celui qui correspondait au point d'équilibre, estimé désormais à 12 000 quintaux par mois si le quintal se vend à 52,50 colones, à 9 000 quintaux si le prix de vente est de 57,50 colones et à 11 350 quintaux si le prix de vente est de 55,50 colones.

Au niveau de production atteint lors de la rédaction du rapport (février 1977), le coût total d'un quintal de farine était de 65,85 colones, alors que le prix de vente moyen était de 56,50 colones, soit une perte de 9,35 colones par quintal. L'usine fonctionnait à 30 % de sa capacité installée; pour atteindre le point d'équilibre, elle devrait fonctionner à 65 % de sa capacité (encore que ce pourcentage dépende du coût de production). A la fin de la période du 1er octobre 1975 au 30 septembre 1976, les ventes s'étaient élevées à 3 millions de colones et la perte globale atteignait 336 000 colones.

Du point de vue technique, le programme avait bénéficié dès les débuts de l'appui de conseillers envoyés par la République fédérale d'Allemagne. Cependant, ces conseillers n'ont pas réussi à former du personnel local et ils ont assumé eux-mêmes les fonctions exécutives, de sorte qu'il n'y avait pas de distinction nette entre les fonctions de ces conseillers techniques et celles du directeur général. Vers le milieu de 1977, les conseillers allemands sont partis. L'entreprise n'était pas subventionnée, mais les machines, nous l'avons vu, avaient été offertes par la République fédérale d'Allemagne, tandis que les capitaux prêtés à des conditions de faveur par l'Institut national d'aide aux coopératives comportaient un délai de grâce de deux ans.

Effet du programme sur la communauté

Le programme a donc démarré en 1974. En raison des difficultés de commercialisation et du changement intervenu dans le produit fini, le directeur général a décidé en 1977, conformément aux conclusions d'une étude sur les prix de revient, de réduire à moins de 10 colones le quintal le prix d'achat du manioc frais à la ferme, afin de ne pas continuer à enregistrer des pertes.

Les producteurs ont continué à livrer leur manioc, mais en volumes nettement réduits et en menaçant de cesser totalement cette production si les prix restaient aussi bas. Cela signifie que cette industrie rurale n'a pas réussi à mobiliser les ressources disponibles dans la région de San Carlos : ni les ressources matérielles, en raison des prix trop bas qui sont offerts pour elles, ni les ressources humaines, parce que l'automatisation de l'usine ne demande presque pas de main-d'œuvre.

Si le prix du manioc frais ne remonte pas, les petits planteurs locaux ne pourront ni essayer ni développer de nouvelles possibilités de travail qui contribueraient à éviter la migration de la main-d'œuvre rurale vers les villes.

Conclusion : le cours de vulgarisation organisé par le Ministère de l'agriculture sur les meilleures méthodes et techniques de culture du manioc a fait ressortir que l'idée de planter du manioc a été acceptée par la communauté, mais que dès que les conditions de vente de ce produit se sont détériorées, les cultivateurs ont cessé d'en planter³.

Annexe I

**RECETTES ET COUTS DE PRODUCTION ESTIMATIFS
D'UNE USINE DE RONDELLES DE MANIOC SECHEES D'UNE CAPACITE
DE 16 000 TONNES**

(En colones)

*Poste***A. Recettes estimatives**

352 000 quintaux à 37,20 colones le quintal

Vente de 16 000 tonnes à 818,40 colones

la tonne (équivalent de 37,20 colones
le quintal)

13 094 400

B. Prix de revient estimatifs

12 081 581

Matière première

9 604 000

Tubercules de manioc fraîches

10 colones x 880 000 quintaux 8 800 000

Produits chimiques 4 000

Produits d'emballage 800 000

Autres dépenses

520 459

Amortissement des bâtiments

(2,5 % de 1,2 million de colones) 30 000

³ Statistiques et autres données tirées du document intitulé "Considérations sur l'utilisation de la farine de manioc en tant qu'aliment animal au Costa Rica", étude du Ministère de l'économie, de l'industrie et du commerce, faite en collaboration avec l'Institut national d'aide aux coopératives et des spécialistes du projet ONUDI COS/72/007.

Poste

Autres dépenses (suite)

Amortissement des machines et accessoires (4,5 millions de colones), de l'usine auxiliaire, de l'équipement et des véhicules	225 000	
Intérêt de la dette	256 827	
Assurance des véhicules	2 632	
Assurances immobilières, sur les machines et accessoires, les stocks de produits entreposés (pluie, déperdition, incendie)	6 000	
Coût des services		1 370 100
Eau	60 000	
Fuel	7 200	
Carburant pour chaudière	916 400	
Electricité	256 000	
Entretien des bâtiments	18 000	
Entretien des machines et accessoires (2,5 % de 4,5 millions), entretien de l'usine auxiliaire et de son équipement	112 000	
Dépenses de personnel		576 222
Directeur (1)	68 400	
Technicien (1)	48 000	
Contremaître (1)	28 000	
Comptable (1)	28 000	
Ouvriers	225 000	
Secrétaire	10 800	
Gardien	5 400	
Concierge	7 000	
Prestations sociales y compris les primes de Noël (37 % de 420 600 colones)	155 622	
Travail de vulgarisation et frais divers		10 800

C. Recettes nettes^a 1 012 819

D. Capital

		Pourcentage du total	
		Non compris la donation	Y compris la donation
Fonds de roulement	2 782 424 (Costa Rica)	59	30
Capital fixe	1 909 908 (Costa Rica)	41	
Total partiel	4 692 332 (Costa Rica)	100	
Donation en capital fixe	4 500 000 (RFA)		
Capital fixe total	6 409 908		70
Capital total	9 192 332		100

E. Rapport

Sur l'investissement total	11 %
Sur les investissements fixes	16 %

^a Avant le paiement pour amortissement de la dette.

Annexe II

ETAT FINANCIER D'UNE EXPLOITATION DE 20 BLOCKS DE MANIOC^a

(En colones)

Poste	Période (années)				
	1	2	3	4	5
Ventes du produit ^b	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
Frais totaux	46 200	46 200	46 200	46 200	46 200
Investissement	—	—	—	—	—
Exploitation	46 200	46 200	46 200	46 200	46 200
Apports	46 200	46 200	46 200	46 200	46 200
Emprunts pour investissement	—	—	—	—	—
Emprunts pour exploitation auprès du système bancaire national	46 200	36 200	26 200	16 200	—
Apport personnel	—	10 000	20 000	30 000	46 200
Service de la dette	49 896	39 096	28 296	17 496	—
Amortissement	46 200	36 200	26 200	16 200	—
Intérêts	3 696	2 896	2 096	1 296	—
Recettes	20 104	30 904	41 704	52 504	70 000
Réserve pour la campagne suivante	10 000	20 000	30 000	46 200	46 200
Recettes de l'année	10 104	10 904	11 704	6 304	23 800

^a Salaire quotidien : 20 colones.^b 350 quintaux à 10 colones le quintal.

Annexe III

ANALYSE ECONOMIQUE DU PROJET URCOZON

Coûts estimatifs

Poste	Montant (en colones)
COÛTS VARIABLES	
Matière première locale (tubercules de manioc fraîches)	8 800 000
Produits chimiques d'importation	4 000
Matériaux d'emballage	800 000
Intérêt sur le fonds de roulement	54 445
Assurance des véhicules	395
Assurances immobilières, sur les machines et accessoires et les stocks de produits entreposés	900
Eau	60 000
Fuel	7 200
Carburant pour chaudière	916 400
Electricité	256 000
Entretien des bâtiments	18 000
Entretien des machines et accessoires	112 040
Entretien de l'usine auxiliaire et de son équipement	90 000
Travail de vulgarisation et frais divers	62 700
Total	11 182 080

Coûts variables à l'unité : 31,76 colones au quintal, soit 698,88 colones la tonne

	<i>Montant (en colones)</i>
COUTS FIXES	
Amortissement des bâtiments	30 000
Amortissement des machines et accessoires, de l'usine auxiliaire, de l'équipement et des véhicules	225 000
Intérêt sur l'investissement en capital fixe	217 782
Assurance des véhicules	2 237
Assurances immobilières, sur les machines et accessoires et les stocks de produits entreposés	5 100
Directeur (1)	68 400
Technicien (1)	48 000
Contremaître (1)	28 000
Comptable (1)	28 000
Ouvriers (10)	135 000
Secrétaire (1)	10 800
Gardien	5 400
Concierge	7 000
Prestations sociales, y compris les primes de Noël	155 622
Travail de vulgarisation et frais divers	8 100
Total	974 441

Coûts fixes à l'unité : 2,77 colones au quintal, soit 60,90 colones la tonne

Résumé

Coûts fixes	974 441	8 %
Coûts variables	11 182 080	92 %
Coût total	<u>12 156 521</u>	<u>100 %</u>

DETERMINATION DU POINT D'EQUILIBRE

$$PE = \frac{F}{PV \times V} \times Q$$

où PE = point d'équilibre (budgétaire)

F = coûts fixes au quintal

V = coûts variables au quintal

PV = prix de vente au quintal

Q = quintaux produits dans l'année

ici : F = 2,77 colones

V = 31,76 colones

PV = 37,20 colones (818,40 colones/tonne)

Q = 352 000

Nous avons donc :

$$PE = \frac{2,77}{37,20 \times 31,76} \times 352 000$$

= 179 520 quintaux (8 160 tonnes), soit 51 % de la capacité maximale de production

Notices bibliographiques

DEVELOPPEMENT RURAL : LEÇONS DE CHINE

Rural industrialization in China

par Jon Sigurdson

Londres, Harvard University Press, 1977

Rural Small-Scale Industry in the People's Republic of China

par la Délégation américaine de la petite industrie rurale,

Berkeley, University of California Press, 1977

Rural Development—Learning from China

par Sartaj Aziz

Londres, The MacMillan Press Institute, 1978

La Chine présente un exemple exceptionnel de développement rural réussi, et cela depuis 25 ans. Elle est le seul de tous les pays à économie planifiée à donner la priorité à l'utilisation des ressources naturelles et humaines locales pour son développement économique, social et culturel et pour le réinvestissement sur place des excédents ainsi obtenus, tout en assurant l'intégration du développement rural et de la modernisation du secteur urbain. La Chine a obtenu ainsi un relèvement appréciable du niveau de vie de sa population, allant de pair avec une répartition extrêmement équitable des revenus.

Les trois ouvrages analysés ici se fondent sur des études et observations de première main. L'étude de Sigurdson se limite à la petite industrie rurale, analysée en fonction de la politique suivie, du système de planification et des institutions chinoises. Il donne également des exemples pris dans les sous-secteurs des engrais, du ciment, de l'industrie des machines agricoles, de la métallurgie et du papier.

Sigurdson constate qu'en Chine le secteur industriel rural comprend des entreprises de dimensions et de technicité très variables. Le nombre total de telles entreprises est évalué à 500 000 ou plus. La catégorie la plus nombreuse, celle des entreprises situées au niveau de la brigade, comprend plusieurs centaines de milliers d'ateliers de réparations et de fabrication. La seconde catégorie est celle des petites exploitations extractives, au nombre d'environ 100 000. On compte aussi 50 000 petites centrales hydro-électriques. Nombre des 50 000 communes chinoises ont leurs propres installations de meunerie, pressoirs à huile et autres centres de transformation de denrées alimentaires, ateliers de travail du bois, etc., généralement organisés en unités à fins multiples. Les industries lourdes rurales, comprenant de petites usines sidérurgiques, cimenteries, fabriques d'engrais chimiques et autres établissements chimiques, compteraient entre 5 000 et 10 000 unités. On estime qu'il y a également quelque 3 000 usines rurales de machines agricoles. Les entreprises relevant de l'industrie de consommation sont plus de 100 000. Le nombre total d'emplois industriels ainsi créés dans les zones rurales serait compris entre 10 et 17 millions, soit à peu près 50 % de l'emploi total du secteur des industries manufacturières et extractives. Néanmoins, l'emploi dans l'industrie ne représente que 5 % de l'emploi total dans les zones rurales.

Le succès des efforts d'industrialisation rurale en Chine s'explique par un certain nombre de facteurs. L'implantation des industries rurales s'est faite en liaison étroite avec le perfectionnement de l'agriculture et d'autres activités rurales (y compris le développement de l'infrastructure, la formation professionnelle, le développement de la science et de la technique, etc.) dans le cadre d'une stratégie sectorielle impliquant des choix conscients de telle ou telle technologie (dérivée de celle de la grande industrie) et des produits d'une qualité et d'un type devant convenir aux marchés locaux. En même temps, la technique de l'artisanat traditionnel de village était revalorisée. La stratégie sectorielle comprend aussi bien le développement d'industries locales destinées à répondre à la demande de biens de consommation et de fournitures agricoles que celui des industries de base fondées sur les ressources locales. L'encouragement de la petite industrie dans les régions rurales ne s'est pas fait aux dépens de l'implantation de moyennes ou grandes entreprises industrielles en des lieux appropriés ou en concurrence avec elles : l'objectif voulu a été de faciliter la mise en place d'une structure industrielle équilibrée, les dimensions des entreprises variant énormément d'un lieu à un autre.

Sigurdson termine son étude sur des considérations relatives au bien-fondé de l'expérience de l'industrialisation rurale chinoise pour d'autres pays en développement. A son avis, l'application du modèle chinois à d'autres pays en développement se heurte à des contraintes tant techniques que politiques. C'est ainsi qu'il ne serait sans doute pas possible à une économie de type capitaliste de répartir les coûts et d'allouer les ressources de manière à prévoir une marge inférieure de bénéfices pour les entreprises situées en zone rurale. Une forte motivation politique est nécessaire pour introduire la technologie voulue dans les zones rurales et fournir les techniciens capables de l'adapter aux conditions propres à ces zones rurales. Sigurdson considère que la situation de dépendance dans laquelle se trouvent la plupart des pays en développement est l'obstacle politique le plus sérieux qui s'oppose à l'application de programmes de développement rural de l'envergure de celui de la Chine.

Le second ouvrage analysé ici est l'étude empirique faite par la Délégation américaine de la petite industrie rurale, sur la base d'observations faites par les membres de la Délégation travaillant en contact étroit avec des homologues chinois. La Délégation évite avec soin toute généralisation, étant consciente du caractère limité de son étude. Elle analyse intelligemment la logique du développement de la petite industrie en Chine, développement qui se fonde, schématiquement, sur l'accroissement de la production agricole et l'orientation de l'industrialisation vers les besoins d'outils et de machines agricoles, de ciment et d'engrais chimiques. Elle souligne les avantages de la petite industrie rurale, étant donné les difficultés de transport et de commercialisation. L'un des principaux objectifs de cette industrialisation a été de réduire le fossé social qui existe entre la campagne et la ville en renforçant la technologie et le coefficient de capital des entreprises rurales.

Les auteurs examinent les systèmes administratifs socialistes relatifs à la petite industrie, et notamment à la petite industrie rurale, ainsi qu'aux mesures d'encouragement destinées aux ouvriers. L'étude contient des chapitres sur la mécanisation agricole et la production de machines, à la technologie de la petite industrie d'engrais chimiques et à celle de l'industrie du ciment. Les derniers chapitres analysent l'apport de la petite industrie à l'agriculture, ses effets sur la société chinoise et son rôle dans la diffusion des connaissances et le changement des attitudes.

Au cours de l'été 1975, la Délégation américaine a été particulièrement frappée par les progrès de la modernisation et de la propension à la consommation de capital de la petite industrie rurale. A son avis, les entreprises rurales en cause ne pourront bientôt plus être considérées comme relevant de la petite industrie.

L'étude n'attache pas d'importance à la mesure de l'efficacité telle qu'elle est faite dans les pays capitalistes ou à économie de marché; elle insiste en revanche sur le concept de l'efficacité dynamique telle qu'elle s'applique à la Chine; en effet, si le rôle de la petite industrie rurale n'est que secondaire du point de vue de l'accroissement de la production agricole, il est fort important dans le cadre de l'effort plus général de transformation sociale. Enfin, les auteurs considèrent que la petite industrie rurale chinoise est appelée à jouer un rôle de transition, consistant à aider à combler le fossé économique et social actuel entre la Chine actuelle qui est essentiellement rurale et la Chine industrialisée et urbaine de demain. L'ouvrage présente également un grand nombre de statistiques économiques et technologiques sur le parc chinois de machines agricoles et sur la production et l'utilisation des engrais et du ciment.

Le troisième ouvrage analysé, celui de Sartaj Aziz, évalue la conception chinoise du développement rural en fonction du modèle et des méthodes de développement appliqués depuis 25 ans. Il ne traite pas de l'industrialisation rurale en tant que telle. Comme Barbara Ward l'écrit dans l'introduction,

“... les Chinois ont trouvé des solutions à la quasi-totalité des grands problèmes qui se posent aux premiers stades de la modernisation... Leur réussite s'explique par le fait que les Chinois n'ont voulu tenir compte ni des concepts classiques des spécialistes occidentaux du développement, ni des principes les plus modérés du marxisme orthodoxe”.

Le thème central de l'analyse de M. Aziz est l'applicabilité générale de l'expérience chinoise et la leçon que peuvent en tirer d'autres pays en développement. La première partie de l'ouvrage, comptant cinq chapitres, analyse et évalue l'expérience chinoise du développement rural. Dans la deuxième partie, comptant quatre chapitres, l'auteur définit un cadre théorique de développement rural, examine en fonction de ce cadre l'opportunité de l'expérience chinoise pour d'autres pays en développement, et propose certaines solutions intermédiaires ou partielles. Il déclare que toute stratégie de développement rural doit comporter cinq éléments clés : a) une répartition équitable de la terre et des autres ressources rurales; b) l'organisation de la population rurale en vue d'une action collective ou coopérative; c) la diversification des activités rurales afin d'accroître la productivité de la population, d'augmenter les possibilités d'emploi et de relever les revenus; d) l'application progressive mais dynamique d'une politique de développement social; et e) l'aptitude politique et administrative à rattacher les collectivités rurales au reste de l'économie et à résoudre les conflits. A la base de ces considérations, il y a le fait que l'excédent de main-d'œuvre qui se trouve dans les zones rurales est la plus importante source potentielle de capital et d'accroissement de la productivité.

L'auteur conclut en disant que la principale leçon de l'expérience chinoise est que :

“pour atteindre l'objectif de l'égalité des chances et de la répartition équitable des revenus, il faut introduire des réformes et des changements sociaux *avant* de mettre en œuvre des politiques, programmes et institutions de progrès économique et technologique”.

Une conclusion analogue a été tirée de l'expérience de développement de plusieurs autres pays¹. Après avoir parlé des possibilités d'appliquer les cinq éléments clés à d'autres pays en développement, l'auteur constate que les conditions politiques du développement rural existent dans 12 à 15 pays, et en partie seulement dans 15 à 20 autres pays. Pour ces derniers, il propose des solutions intermédiaires, en analysant les approches appliquées avec succès en Bulgarie, en Inde (Etat du Pendjab), Israël, Japon et République-Unie de Tanzanie.

En conclusion, l'auteur se prononce pour l'élaboration d'un concept organique du développement faisant fond sur une évolution politique, sociale et économique harmonieuse, au lieu de ne s'occuper que de l'attribution des ressources, de la politique financière et de la répartition de l'assistance étrangère. La Chine aura certes bien des problèmes à résoudre et des choix difficiles à faire à l'avenir, mais elle est déjà, des points de vue économique, social et politique, bien placée pour réussir, car elle a déjà réalisé un minimum de prospérité économique pour l'ensemble de sa population, lui donnant en outre un sentiment de sécurité et le sens de l'identité nationale.

S. NANJUNDAN

PUBLICATIONS RECENTES DES NATIONS UNIES REDIGÉES PAR LE CENTRE INTERNATIONAL D'ÉTUDES INDUSTRIELLES DE L'ONUDI

Effets des domaines industriels dans les pays en développement

Numéro de vente : 78.II.B.11. Prix : 6 dollars

Les pays en développement ont recours depuis longtemps aux domaines industriels aménagés en tant qu'instrument d'expansion de la petite industrie. L'ONUDI a procédé, en collaboration avec l'Organisme suédois de développement international, à l'évaluation de l'efficacité de tels domaines industriels dans 13 pays en développement en 1976, et a aidé un groupe d'experts à étudier les conclusions de cette évaluation. La présente publication comprend le rapport de ce groupe d'experts et un résumé de l'étude d'évaluation. Les conclusions du groupe d'experts sur les facteurs qui contribuent au succès d'un programme de domaines industriels aménagés devraient être utiles aux économistes, administrateurs et spécialistes qui s'occupent de programmes de développement de la petite industrie.

Guidelines for the Establishment of Industrial Estates in Developing Countries

Numéro de vente : 78.II.B.13. Prix : 5 dollars

Les directives données dans cette publication se fondent sur l'évaluation de la création de domaines industriels aménagés dans 13 pays, exposée dans la publication ci-dessus. S'y trouvent analysés le concept même et les différents types de domaines

¹ Voir Frances Stewart et Paul Streeten, "New strategies for development: poverty, income distribution and growth", *Oxford Economic Papers*, n° 3, 1976.

industriels, les stimulants fournis, les politiques et programmes appliqués, les considérations dont il faut tenir compte lors de la formulation des projets, des considérations relatives à la conception et au tracé, les méthodes de financement et d'utilisation des fonds, l'organisation et l'administration, les institutions et services d'appui nécessaires et les critères à appliquer pour que le programme réussisse. Cette publication devrait intéresser les spécialistes, économistes et administrateurs des pays en développement.

Industrialisation et développement rural

Numéro de vente : 78.II.B.10. Prix : 5 dollars

Vers la fin de 1977, l'ONUDI a organisé une réunion d'un groupe d'experts sur l'industrialisation en liaison avec le développement rural intégré. Les experts ont examiné des études de cas, passant en revue l'expérience acquise à ce sujet. Ils ont formulé des directives pour l'élaboration de stratégies et de programmes d'industrialisation en fonction du développement rural intégré. La publication comprend le rapport de ce groupe d'experts. Elle comprend aussi le document concernant les problèmes essentiels établi en vue de cette réunion et trois monographies sur le Mexique, la Papouasie-Nouvelle-Guinée et la République-Unie de Tanzanie. Les spécialistes, économistes et administrateurs qui sont chargés de formuler les stratégies et les politiques d'industrialisation rurale ou d'appliquer ces programmes devraient trouver intérêt à cette publication.

Information à l'intention des collaborateurs

Le Comité de lecture d'*Industrie et Développement* recherche des articles portant sur des questions ayant trait à l'objet de la revue. Les auteurs sont priés de se mettre en rapport avec le Comité à l'adresse indiquée ci-après.

1. Les articles peuvent être présentés en anglais, espagnol ou français et doivent être adressés en deux exemplaires à :

Comité de lecture
Industrie et Développement
Centre international d'études industrielles
ONU/IDI, boîte postale 300
A-1400 Vienne (Autriche)

2. Il devra s'agir d'études non encore publiées et dont l'auteur n'envisage pas la publication par ailleurs. Le Comité de lecture décline toute responsabilité en cas de perte des articles.
3. Les textes originaux doivent être présentés sous forme dactylographiée, les pages étant numérotées en continu.
4. La première page du texte original doit contenir les informations suivantes :
 - Titre de l'article;
 - Nom de l'auteur et institution à laquelle il appartient;
 - Résumé de l'article en cent mots au maximum;
 - Adresse à laquelle les épreuves peuvent être envoyées à l'auteur.
5. Les formules doivent être numérotées en continu du début à la fin du texte; en cas d'abréviation de leur dérivation, cette dernière devra être présentée sous sa forme complète sur une feuille séparée qui ne sera pas publiée.
6. Les notes en bas de page doivent être numérotées en continu du début à la fin du texte; les références bibliographiques doivent être complètes: nom de l'auteur, titre complet de l'article (ou de l'ouvrage), lieu et date de publication. Les références aux articles parus dans d'autres revues doivent comprendre le titre complet de la revue, le lieu et la date de publication, le nom de l'auteur de l'article, le numéro du volume, le numéro de la livraison et les références de pages.
7. Les légendes accompagnant les illustrations (graphiques, tableaux) doivent être bien mises en évidence et numérotées en continu du début à la fin du texte.
8. Cinquante tirés à part de chaque article pourront être envoyés gratuitement à l'auteur, sur sa demande.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم عنها من المكتبة التي تعامل معها أو اكتب إلى: الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经销处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

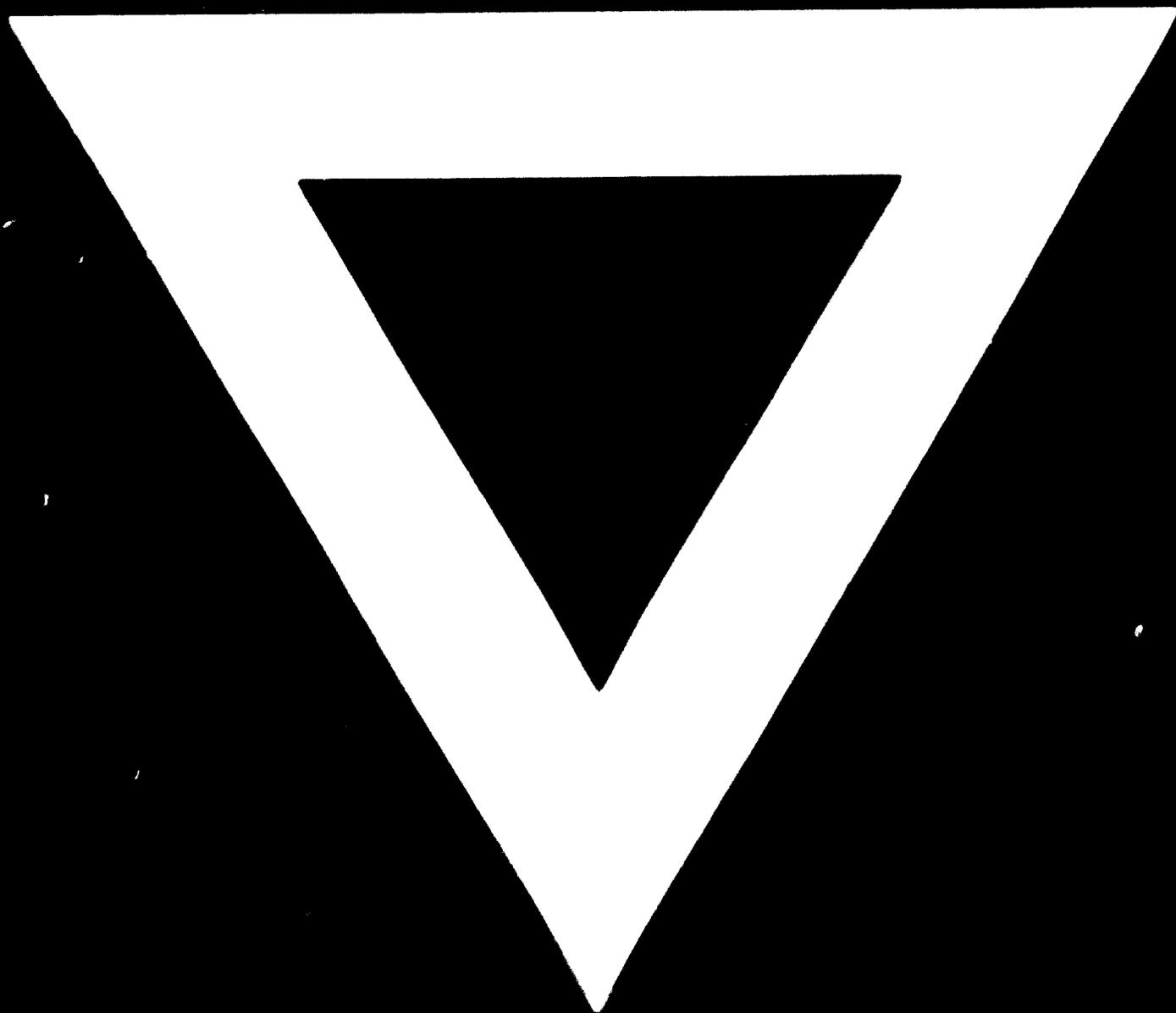
КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

C-591



81.09.28