



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

07651-F

Distr. REPREINTE

ONUDI/IOD/115

4 octobre 1977

FRANCAIS

Original : ANGLAIS

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

STIMULATION DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL
PAR LES SYSTEMES MODERNES DE DISTRIBUTION*

par

Erwin Klaus Nell

Section de la création et de la gestion d'usines
Division des opérations industrielles

* Traduction d'un texte n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

id.78-1339

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
1. Introduction	3
2. Discussion	4
A) Effets de l'amélioration économique de la distribution des produits alimentaires	4
Modèle de système intégré de distribution des produits alimentaires	5
B) Effets de l'amélioration technique de la distribution des produits alimentaires	8
C) Examen des problèmes	10
3. L'esprit d'entreprise comme condition de la modernisation des systèmes de distribution	12
4. Conclusions	14

1. Introduction

La Conférence mondiale sur l'emploi^{1/} a inclus parmi les besoins qu'elle jugeait fondamentaux la création de systèmes de distribution modernes - notamment dans le secteur des produits alimentaires, - où leur importance est essentielle, en particulier pour la population des centres urbains en croissance rapide. C'est en outre une activité économique importante, dont on sous-estime souvent le volume parce que les points de vente au détail, les marchés, les bureaux des intermédiaires, en particulier dans les pays en développement, ont souvent assez piètre apparence. A Paris, les installations du quartier des Halles, où fonctionnait le système vétuste établi pour assurer l'approvisionnement en vivres de la capitale, ont longtemps, par leurs seules dimensions, constitué une attraction pour les touristes. Lorsque les Halles ont disparu, Paris est devenu le pionnier d'un système entièrement nouveau - et très discuté - de distribution des produits alimentaires : le réseau de supermarchés où les consommateurs achètent les produits alimentaires - et autres - dans des "grandes surfaces" qui n'occupent chacun pas moins d'un hectare. Dans les pays en développement, les grandes surfaces pratiquant la vente en gros sont souvent fort impressionnantes, comme par exemple l'hypermarché de la cité de Buenos Aires. Mais on tend à oublier que dans la même ville, 64 000 magasins de vente au détail assurent le ravitaillement de la population, et que ces commerces représentent une activité économique beaucoup plus considérable que toutes les activités de vente et d'achat sur le marché de gros mises ensemble.

Il n'est peut-être pas inutile d'observer que, même dans les pays hautement industrialisés, le secteur de la distribution contribue au produit national brut pour une part qui n'est pas loin d'égaliser la part de toutes les industries manufacturières réunies, et dans certains cas lui est même supérieure.

^{1/} Dans le programme d'action de cette Conférence (1976), la nécessité de créer de nouveaux systèmes de distribution est mentionnée à plusieurs reprises, par exemple dans le cadre des politiques macroéconomiques (point 7 b)) et dans le contexte de la politique générale de l'emploi (point 11).

La distribution des produits alimentaires représentant la moitié environ des activités du secteur de la distribution, la vente en gros et au détail des produits alimentaires devient une des activités économiques les plus importantes dans tous les pays. C'est une conséquence naturelle de l'industrialisation et de la concentration urbaine. Elle est en général supérieure à la part qui revient aux industries alimentaires dans le produit national brut, dans de nombreux pays en développement ou industrialisés. L'industrie alimentaire, de son côté, vient en tête des activités manufacturières, en particulier dans les pays en développement où sa part atteint 32 % du total imputable à l'industrie manufacturière. Tel est par exemple le cas en Indonésie. Sa part moyenne dans le produit national brut, en pourcentage de toutes les activités manufacturières, est de 23 % dans les pays en développement.

Remarquons que dans le processus de développement économique, c'est la création de nouvelles capacités de production qui occupe le devant de la scène. On oublie trop souvent que l'industrie ne peut exister ni se développer sans moyens de distribution également modernes.

Que suppose la modernisation des systèmes de distribution des produits alimentaires ? Que signifie la modernisation à cet égard ? La réponse à cette question portera sur deux aspects interdépendants de la distribution :

- La création de systèmes de distribution intégrés verticalement et, plus tard, horizontalement;
- L'introduction d'innovations techniques dans la vente au détail et la vente en gros.

2. Discussion

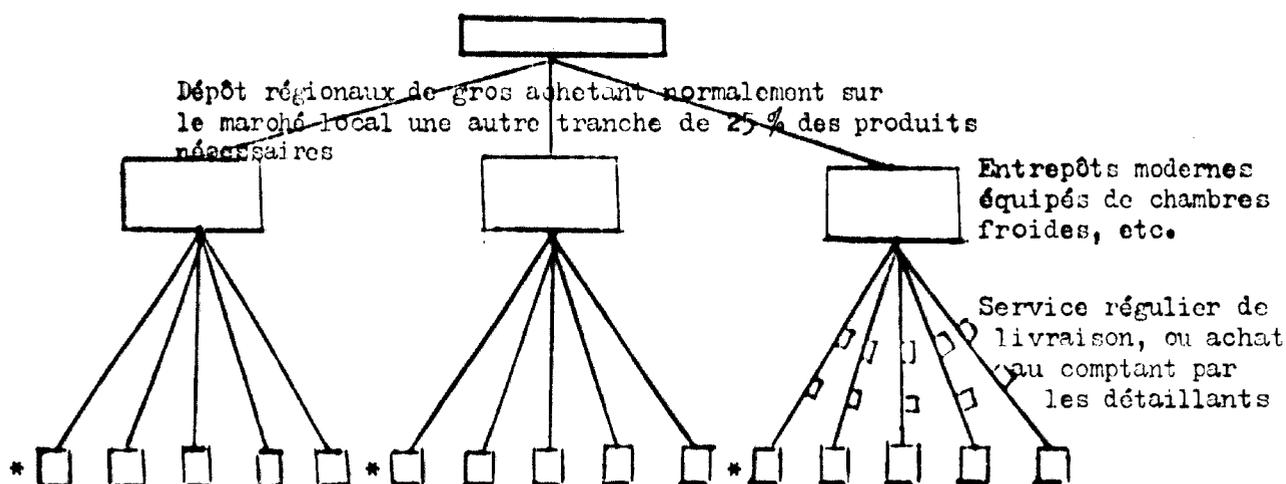
A) Effets de l'amélioration économique de la distribution des produits alimentaires

L'intégration économique dans le domaine de la distribution des produits alimentaires signifie que dans un pays dont la population atteint 60 millions d'habitants par exemple, il suffit aujourd'hui de persuader de 50 à 100 personnes seulement de donner la préférence à un produit donné pour en assurer la distribution dans 90 à 95 % de tous les commerces de détail, puisque ce sont ces 50 à 100 personnes qui décident des produits à acheter. Cela signifie

ainsi que de 40 à 50 000 détaillants indépendants achètent par l'intermédiaire de deux coopératives de détaillants, plus un nombre similaire de détaillants groupés en une douzaine de coopératives de gros et que les deux systèmes coexistent avec une organisation importante de coopératives de consommateurs et un certain nombre de chaînes de vente au détail. Le schéma de l'intégration est le même pour chacun des différents réseaux :

Modèle de système intégré de distribution des produits alimentaires

L'Office central d'achat et de coordination achète normalement, par grandes quantités, 25 % environ des produits nécessaires à toute la chaîne auprès de fabricants locaux et étrangers, de fabricants de produits alimentaires, de coopératives agricoles, d'importateurs, etc.



* Points de vente au détail : à moins qu'ils ne soient propriété du système, ils achètent jusqu'à 50 % de ce qui leur est nécessaire auprès de fournisseurs de l'extérieur : fruits et légumes frais, articles manufacturés dans la région et produits vendus par les services de livraison des fabricants (café fraîchement torréfié par exemple).

Comme on a pu le constater dans tous les pays étudiés, les systèmes intégrés fonctionnent avec des marges bénéficiaires inférieures à celles des systèmes non intégrés, pour autant qu'ils sont en concurrence les uns avec les autres. Tel est le cas presque partout. Seules, les intégrations horizontales de commerces vendant des produits spécifiques ont manifesté une tendance à tourner au monopole, notamment dans des pays en développement.

Les intégrations verticales - en raison de leur puissance économique et de leur différence d'orientation - ont été assez fortes pour avoir raison de ces pressions monopolistiques en traitant directement avec les producteurs.

Les avantages que présente cette intégration pour le développement des industries alimentaires sont les suivants :

- Réduction des frais de vente supportés par l'industrie, qui peut organiser son système de vente de façon plus efficace;
- Sécurité que représente une demande stable se traduisant par l'achat périodique de grandes quantités, une fois l'article accepté;
- Enfin - et ceci est peut-être plus discuté - l'obligation de respecter des normes de qualité élevées tout en produisant à bas prix, imposée à l'industrie alimentaire par les services d'achat modernes des systèmes intégrés de distribution.

L'importance excessive des frais de vente supportés par l'industrie en l'absence de systèmes intégrés ressort clairement de l'expérience d'un pays en développement comptant au total 10 millions d'habitants et où la situation suivante a été observée. Un fabricant de produits laitiers dont le volume des ventes était de l'ordre de 80 millions de dollars par an employait 300 vendeurs qui visitaient continuellement les 60 000 points de vente au détail du pays. Un autre fabricant de bonbons, friandises et produits analogues, dont les ventes étaient de l'ordre de 30 millions de dollars, avait 400 voitures de livraison visitant les mêmes magasins de vente au détail, et neuf dépôts réfrigérés pour la redistribution dans diverses régions du pays. Les détaillants se plaignaient de recevoir une trentaine de représentants par jour qui, tous, s'efforçaient de promouvoir la vente d'articles différents provenant de producteurs différents. Les fabricants de produits alimentaires qui ne peuvent s'offrir le luxe d'entretenir une telle équipe de vendeurs sont ou bien réduits à produire à petite échelle, avec de fortes marges bénéficiaires, ou à trouver de puissants associés, comme il est arrivé à une autre société du même pays, qui maintenait quatre systèmes de vente distincts dans la capitale où elle vendait quatre types de produits.

On pourrait objecter que ce n'est pas le développement industriel qui permet des systèmes intégrés de distribution de produits alimentaires, mais seulement le consommateur, qui paierait moins cher des produits en raison de la réduction des charges que doit supporter le fabricant. Mais des méthodes simplifiées de distribution permettraient à d'autres sociétés de prendre pied sur le marché et, sous l'effet de la concurrence, d'accroître le volume combiné de leur production comme on l'a constaté dans bien des cas similaires.

La possibilité de bénéficier de grosses commandes périodiques, dès que leurs produits ont été adoptés par les systèmes intégrés, constitue, ne serait-ce qu'en raison du caractère massif de cette demande, un avantage supplémentaire pour les fabricants, en particulier pour les sociétés qui, avec des systèmes différents, devraient se contenter de commandes passées de loin en loin par les grossistes du marché. Ce n'est pas forcément un avantage pour ces firmes auxquelles leur équipe de vendeurs bien organisée, mais coûteuse, assure déjà une forte position sur le marché.

La question, fort débattue, de savoir si la puissance que possèdent les services d'achat modernes est un avantage pour l'industrie alimentaire, peut recevoir la réponse suivante :

Les producteurs qui apprennent à appliquer des normes de qualité plus élevées pour se conformer aux exigences de ces services, et qui parviennent à réduire leurs coûts de production par la rationalisation, auront une croissance plus que proportionnelle puisqu'elles absorberont les ventes des entreprises moins compétitives existant dans leur secteur. La capacité de produire en respectant les normes prescrites, et cependant à bon marché, est une des conditions préalables de la croissance industrielle.

Notons aussi qu'il existe plusieurs autres tendances qui, tôt ou tard, ont des conséquences néfastes pour les firmes dont la productivité laisse à désirer :

- Les gouvernements s'efforcent de plus en plus, et avec un succès croissant de contrôler la qualité des produits alimentaires vendus à la population.
- Le public lui-même devient de plus en plus exigeant pour la qualité des produits. Il tend dans certains pays à exiger que la date limite de conservation du contenu figure sur les emballages. Si cette mention est obligatoire, il est exclu que l'on puisse trouver chez un détaillant des produits alimentaires qui y sont restés un ou deux ans sur l'étagère, ce qui était encore possible il y a vingt ans dans les petits commerces, par exemple en Allemagne de l'Ouest.

On a dit que la politique suivie en ce qui concerne les produits est la clef du développement industriel et, en particulier, des exportations. Un pays doté d'un système intégré moderne de distribution des produits alimentaires dispose donc d'un excellent instrument pour élever son industrie - et son agriculture - jusqu'au niveau où il devient possible d'affronter la concurrence sur les marchés internationaux.

B. Effets de l'amélioration technique de la distribution des produits alimentaires

Les avantages résultant des améliorations techniques apportées à la distribution des produits alimentaires sont encore plus importants pour les industries de traitement de ces produits :

L'introduction du "self service" réduit le coût de la vente au détail mais exige le préemballage d'articles qui, précédemment, étaient vendus en vrac. Ce changement ne profite pas seulement à l'industrie alimentaire, mais aussi à l'industrie du conditionnement, qui a enregistré des taux élevés de croissance annuelle. Le préemballage de la farine, du sucre, des légumes déshydratés, comme aussi des fromages, des fruits, des saucisses, de la viande, etc., dans des conditions d'hygiène en général supérieures à celles réglant dans les commerces de détail, est une activité industrielle qui profite également aux consommateurs et à l'industrie, qui a été fortement stimulée par ce mode de distribution. Les résultats obtenus en Espagne par la société SPAR, spécialisée dans la fabrication des conserves, offrent un bon exemple de stimulation de l'industrie du conditionnement. Certaines branches de cette industrie, comme la fabrication des emballages et cageots en bois, sont fortes consommatrices de main-d'oeuvre et n'exigent pas une main-d'oeuvre hautement spécialisée.

L'emploi d'armoires frigorifiques dans les magasins de détail, d'installations de réfrigération dans les maisons de gros et à bord des véhicules des services réguliers de livraison permet de vendre dans les commerces de détail des produits frais et où auparavant on subissait de grosses pertes et où il y avait détérioration de la qualité, lorsque les produits achetés aux halles ne pouvaient être vendus le matin même. Ici encore, un contrôle de la qualité et parfois le conditionnement sont nécessaires.

L'introduction de systèmes efficaces de vente en gros et au détail des produits agricoles rend possible le traitement des produits à proximité des points de production. Le coût, plus élevé, du contrôle de la qualité et du conditionnement est souvent plus que compensé par l'élimination des pertes dues à la détérioration des denrées périssables. A cet égard, une étude de 11 produits agricoles exécutée dans un pays tropical a révélé des pertes allant de 18,6 % pour les oranges à 63,6 % pour les avocats entre le producteur et le consommateur. Dans le cas des avocats, il aurait fallu qu'ils soient vendus au consommateur à un prix au moins triple du prix payé au cultivateur, seulement pour couvrir le coût des pertes dues à la détérioration au cours du transport et des manutentions. De telles multiplications des prix sont souvent observées dans les pays en développement et il faut au moins en partie les attribuer à l'inefficacité du système. On a constaté dans un autre pays que le lait de la matinée était seul collecté dans les fermes; les camions ne passant pas l'après-midi le lait de l'après-midi devait être jeté. Dans la même région, où l'étude a été faite il y a une dizaine d'années, une installation moderne de calibrage des oranges a été mise en service, laquelle écoule la plus grande partie de sa production par l'intermédiaire d'une grande chaîne intégrée de magasins de vente au détail. La qualité de ces oranges est très supérieure à la moyenne, et le prix plus élevé payé aux producteurs n'entraîne pas de hausse de prix pour le consommateur, en raison de l'efficacité du système de distribution.

Une coopérative agricole dont la première activité industrielle avait été le calibrage et le conditionnement des oranges s'est ensuite dotée d'installations intégrées pour la fabrication du jus d'orange et sa mise en conserve. Elle exporte maintenant une partie de ses produits sous forme de jus et de pulpe. Des abattoirs, qui commencent par fournir de la viande préemballée à des magasins modernes de vente, peuvent plus facilement intégrer d'autres installations pour le traitement de la viande lorsqu'une demande suffisante s'est établie.

Dernier progrès dans l'amélioration de la distribution des produits alimentaires, qui permet de garantir un maximum de fraîcheur et de qualité depuis le producteur jusqu'au consommateur, la préparation des produits surgelés, qui prend une extension croissante, présente un intérêt particulier. L'introduction de cette technique stimule, non seulement le développement des entreprises qui s'y consacrent, mais aussi la fabrication de matériel électrique de réfrigération. Les avantages que ce nouveau procédé de conservation présente pour l'alimentation du consommateur, en particulier dans les pays tropicaux, sont énormes.

Une innovation technique qui a fortement contribué à l'amélioration de la distribution des biens de consommation est simplement l'accroissement des dimensions des magasins de vente. Bien entendu, celles-ci doivent varier en fonction des environnements. Leur superficie optimum peut être de 80, 200, voire même 1 000 m² ou toute valeur intermédiaire, selon la densité, la composition et la mobilité de la population; la répartition des revenus, etc. Dans la plupart des pays en développement, la dimension des magasins de vente est loin d'atteindre la superficie optimale. Dans les pays industrialisés, on constate deux tendances : l'une vers les hypermarchés offrant jusqu'à 6 000 produits différents, provenant de nombreux fabricants - y compris des producteurs de taille moyenne - et l'autre dans la direction des magasins de vente au rabais, qui ne vendent que 300 produits, avec des marges bénéficiaires extrêmement basses.

C. Examen des problèmes

On a estimé que la modernisation de la distribution des produits alimentaires dans les pays en développement posait des problèmes en ce qui concerne :

- Une éventuelle réduction du nombre des emplois, conséquence de la productivité accrue;
- L'importance des investissements qu'exige la création de magasins, d'entrepôts et de moyens de transport modernes.

Il n'a pas été démontré que la modernisation de la distribution entraîne une réduction du nombre des emplois. Il se peut sans doute qu'un certain nombre de points de vente inefficaces disparaissent, mais l'établissement de chaînes de distribution modernes crée de nouveaux emplois différents. Certaines études semblent prouver que la proportion de la population employée dans la distribution des produits alimentaires est identique dans les pays en développement et les pays industrialisés. Un personnel salarié remplace les commerçants, et une main-d'œuvre semi-spécialisée remplace les manœuvres.

Il semble que les avantages qu'on peut obtenir en accélérant (ou simplement en n'arrêtant pas) la modernisation de la distribution des produits alimentaires compensent largement les charges qui peuvent en résulter pour l'économie.

La main-d'oeuvre ainsi libérée pourrait être employée dans les nouvelles activités industrielles de traitement des produits alimentaires, la fabrication et l'utilisation des articles de conditionnement, et la production d'équipements frigorifiques. On pourrait aussi en particulier l'employer à la construction des nouvelles installations de distribution.

Sur le plan macroéconomique, le coût total ne serait que légèrement supérieur aux charges qu'on imposerait à l'économie en laissant un système désuet de distribution continuer à mobiliser de nombreux adultes qui pourraient être utilement employés à des activités plus productives.

Il sera certainement nécessaire d'examiner plus avant la question des investissements requis. Si l'on suppose qu'il faudra de 2 à 3 m² de surface commerciale (pour le gros et le détail) par consommateur, on peut calculer la surface bâtie qui sera nécessaire, et le coût estimatif à prévoir. Dans les pays industrialisés, les investissements nécessaires seront probablement de l'ordre de 1 000 à 2 000 dollars par habitant, mais ils seront beaucoup plus faibles dans les pays en développement où la main-d'oeuvre sera moins chère et où seront utilisées des matières premières d'origine locale. Il y aurait lieu d'envisager de subventionner les activités de ce genre.

Dans un pays hautement industrialisé comme les Etats-Unis, les capitaux investis dans le commerce de gros et de détail sont de l'ordre de plusieurs centaines de milliards de dollars. Dans les pays en développement, l'investissement supplémentaire requis serait plus faible par rapport au nombre d'habitants mais encore plus élevé pour l'ensemble des pays concernés. De pareilles réalisations ne seront bien entendu pas possibles avant des années, voire plus d'une décennie. Mais comme elles absorberont de la main-d'oeuvre, des matières premières et des produits finis locaux, elles ne représenteront pas normalement un facteur de faiblesse pour la balance des paiements. L'emploi d'un grand nombre de travailleurs semi-spécialisés dans des activités aussi fortes consommatrices de main-d'oeuvre aurait un effet multiplicateur sur l'ensemble de l'économie.

La construction de supermarchés comme par exemple les 50 marchés terminaux qui doivent desservir les 60 millions d'habitants de la province de Bihar, en Inde, pour une dépense de 23 millions de dollars, semble ne constituer qu'une mesure initiale. Ces marchés devront être complétés par un investissement beaucoup plus important dans des installations de vente en gros et au détail dans l'Etat tout entier.

On peut objecter que la conservation des marchés traditionnels locaux pour la vente au détail, notamment dans les zones rurales, serait préférable à la modernisation des commerces de détail. L'expérience prouve que si ces marchés continuent à remplir leur rôle, ils perdent graduellement de leur importance lorsque des systèmes plus efficaces apparaissent sur le marché. De solides arguments économiques militent en faveur de cette évolution. L'investissement dans la distribution des produits alimentaires a été l'une des activités les plus lucratives au cours de la période qui a suivi la guerre mondiale dans les pays industrialisés. La modernisation commence normalement dans les milieux urbains, mais il arrive - on l'a constaté par exemple en Bolivie - que les zones rurales et les consommateurs ruraux, en matière d'achat et de consommation, aient pratiquement le même comportement que les consommateurs des zones urbaines.

Il semble que le gaspillage, tel qu'il existe actuellement (marchandises qui se détériorent au cours du transport du producteur vers le consommateur, emploi peu productif de main-d'oeuvre, moyens de transport et de stockage mal utilisés) diminuerait fortement et que cela compenserait, et au-delà, le coût économique d'une amélioration de l'infrastructure de la distribution.

3. L'esprit d'entreprise comme condition de la modernisation des systèmes de distribution

On peut constater que la modernisation de la distribution des biens de consommation dans les pays industrialisés est due à un petit nombre de gens, beaucoup moins nombreux par exemple que la masse des professionnels que nous voyons actuellement s'occuper de la commercialisation des produits industriels. Dans les pays de l'Europe de l'Ouest par exemple, on a pu évaluer à peine 2 000 le nombre des professionnels de la distribution, contre peut-être 100 000 professionnels de la commercialisation. On peut cependant considérer que l'influence que ce groupe de gens animés par l'esprit d'entreprise et d'innovation exerce

sur l'économie des divers pays, est beaucoup plus forte que celle des professionnels de la commercialisation des produits industriels, surtout soucieux d'obtenir des résultats commerciaux, et dont le rôle se limite de plus en plus à des objectifs microéconomiques^{2/}.

Si nous considérons maintenant les moyens pratiques dont disposent les entrepreneurs des services gouvernementaux et du secteur privé dans les pays en développement pour accélérer la modernisation du secteur de la distribution, nous constatons qu'il en existe deux sortes :

- L'acquisition de connaissances et compétences professionnelles en ce domaine - dont la complexité est souvent sous-estimée;
- Le développement de l'initiative et de l'appui sociopolitique (y compris l'appui financier) pour les besoins de la mise en oeuvre.

Dans ces deux domaines, la coopération technique peut être utile. Il sera difficile d'obtenir des experts pour des travaux de longue durée parce que les spécialistes sont encore peu nombreux, mais des experts et consultants employés au titre de contrats de courte durée peuvent donner une formation accélérée. L'octroi de bourses de perfectionnement auprès d'établissements spécialisés tels que la London School for the Distributive Trades, le Credoc à Paris, ou des organismes comme la NRMA aux Etats-Unis (il en existe beaucoup d'autres) pourrait être associé à des voyages d'études auprès d'organismes de distribution, de centres de documentation, d'instituts de recherche et d'organismes spécialisés dans la consultation en ce domaine. Certains gouvernements et organismes semi-gouvernementaux peuvent fournir une solide documentation de base sur la question.

La documentation qui a commencé à se constituer en la matière est importante; on y trouve des comparaisons statistiques, de la littérature pour cours de formation à l'intention des détaillants, des modèles pour le choix des emplacements des nouveaux dépôts de gros ou des points de vente au détail; elle comporte aussi des textes législatifs publiés par les gouvernements (par exemple, l'Argentine) pour l'amélioration des moyens de distribution, etc.

^{2/} La concurrence que se font les sociétés industrielles pour conquérir une part plus importante du marché peut avoir un effet stimulant sur l'ensemble de l'économie, mais l'organisation de systèmes productifs de distribution exerce sur elle une influence plus immédiate.

Pour faire connaître les programmes de modernisation eux-mêmes, on peut en collaboration avec des consultants et experts internationaux, organiser des colloques de courte durée, des missions spéciales de consultation, et publier des bulletins d'information et des brochures.

Que l'initiative vienne des universités, où l'on peut créer des chaires pour l'étude des systèmes de distribution, ou des gouvernements désireux de stimuler les initiatives en ce domaine, comme l'Espagne l'a fait avec succès il y a une quinzaine d'années, ou d'entrepreneurs privés comme il en existe de nombreux et brillants exemples, il importe que les opérations soient soigneusement planifiées, puis exécutées avec la volonté d'obtenir les résultats pratiques souhaités.

La coopération technique entre pays en développement en ce domaine a déjà commencé, à échelle modeste. Pour accélérer le processus désiré, le développement de la consultation technique entre pays donnerait des résultats très encourageants.

4. Conclusions

L'ONUUDI, en coopération avec d'autres organismes des Nations Unies, s'efforce d'appeler l'attention sur l'urgente nécessité d'améliorer les systèmes de distribution, qui est particulièrement évidente dans les pays où les centres urbains croissent à un rythme rapide.

Les systèmes de distribution, qui établissent la liaison entre les industries de traitement des produits agricoles et l'agriculture d'une part et le consommateur d'autre part, sont dans les pays en développement le maillon le plus faible de la chaîne du développement économique. Leur renforcement profitera de façon automatique - et plus que proportionnelle - aux industries comme aux consommateurs.

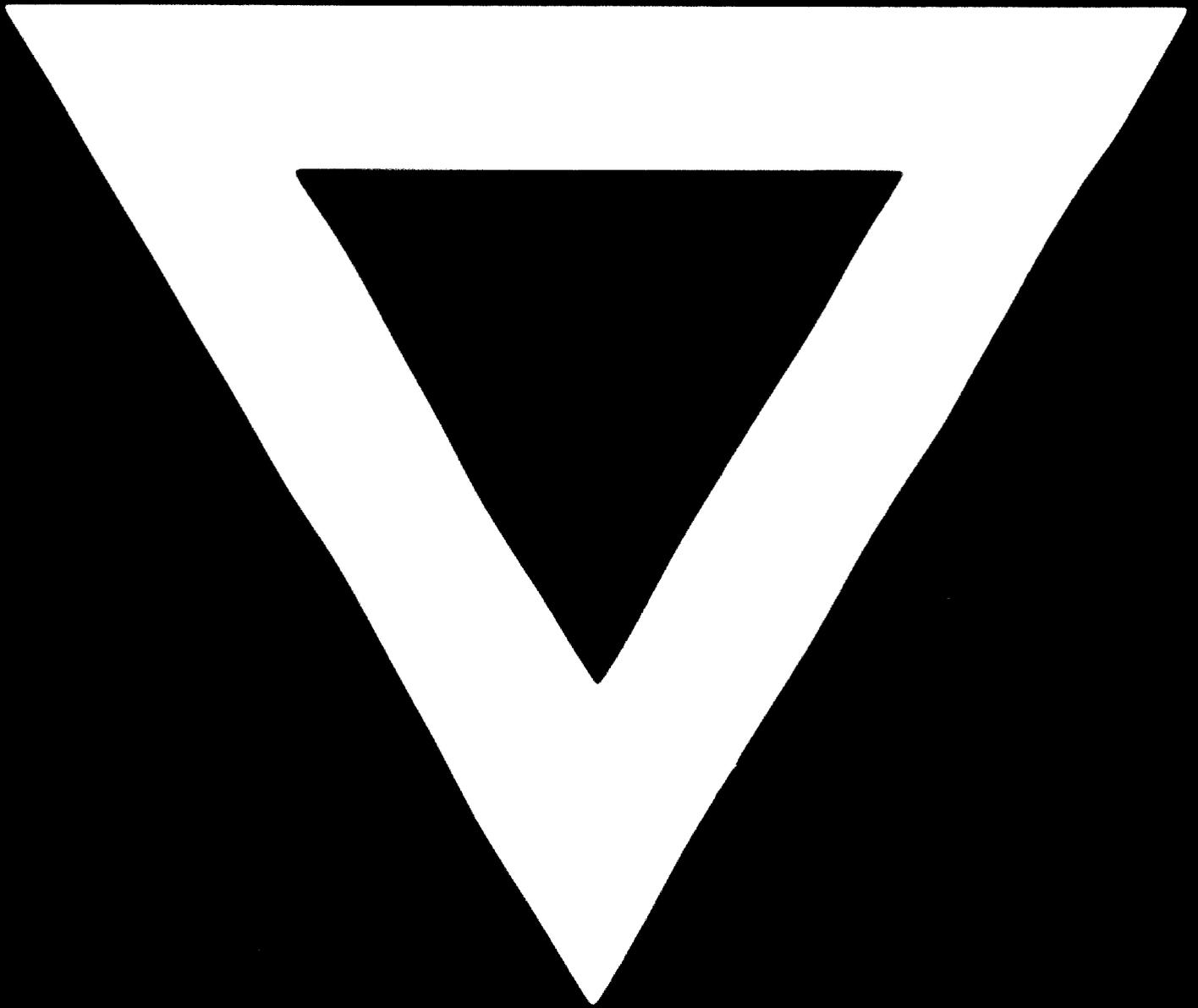
La modernisation des systèmes de distribution n'a pas à rester en retrait du processus de l'industrialisation. Au contraire, elle peut même le stimuler et l'accélérer, comme elle l'a probablement fait dans les pays industrialisés pendant la période d'après-guerre. Cependant, en ce domaine, les progrès peuvent dépendre de personnalités vigoureuses comme celle de Dittweiler en Suisse, qui a complètement révolutionné ce secteur qui, jusqu'à la création de MIGROS, avait un retard considérable.

Attaquant à leur racine les problèmes vitaux d'approvisionnement et de croissance économique, le renforcement des systèmes de distribution peut être considéré comme plus important encore pour le développement industriel global d'un pays que le développement de la capacité de commercialisation dans l'industrie - qui, dans bien des pays, est considéré comme la clef de la réussite des programmes d'industrialisation.

L'ONUDI est prête à élaborer des projets de coopération technique en ce domaine. Les demandes d'information doivent être adressées à :

Section de la création et de la gestion d'usines
Section des opérations industrielles
ONUDI
B.P. 707
A-1011 Vienne
Autriche

C - 34



79.11.30