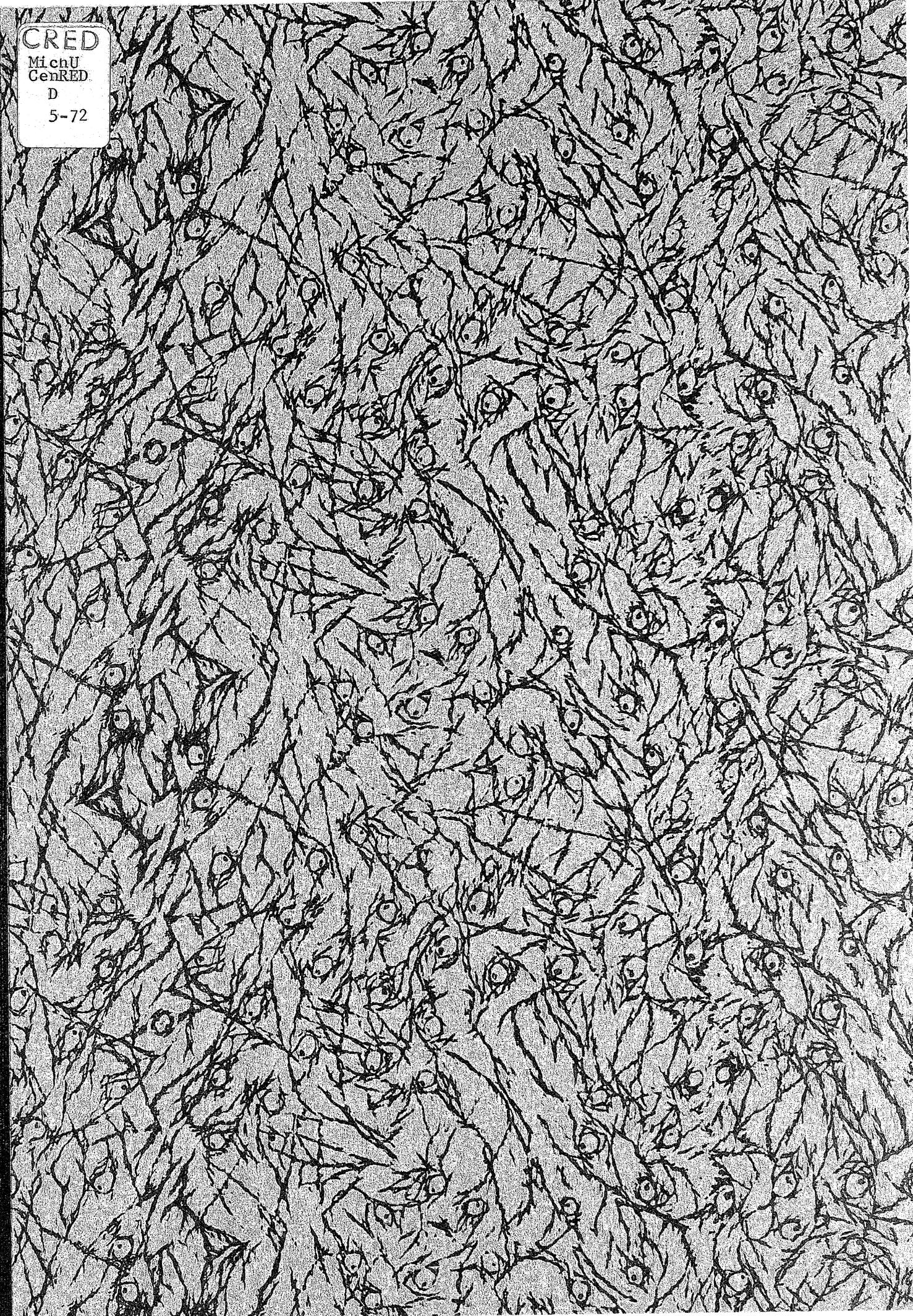


CRED

MicnU
GenRED

D

5-72



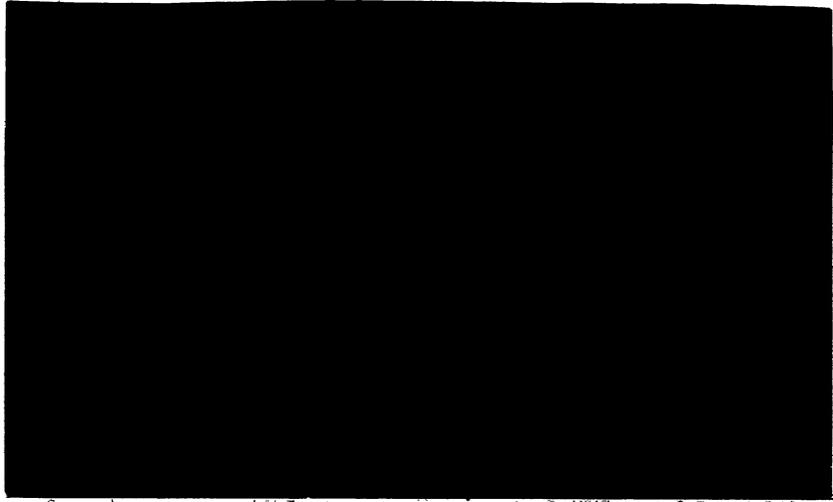


LIBRARY
CENTER FOR RESEARCH ON ECONOMIC DEVELOPMENT
THE UNIVERSITY OF MICHIGAN DEC 28 '72



Center for Research on Economic Development

University of Michigan
Ann Arbor, Michigan 48104



BILAN ET PERSPECTIVES
DE LA COOPERATION AGRICOLE A MADAGASCAR

par Jacques BERTHELOT

5

Conférence Mondiale à Participation Libre sur le Rôle des
Coopératives Agricoles dans le Développement Economique et Social

Rome, 22 - 26 mai 1972

Ce papier a été rédigé alors que l'auteur était chercheur associé au Center for Research on Economic Development de l'Université du Michigan, de septembre 1971 à mai 1972.

Il va sans dire que les idées qui y sont exprimées sont personnelles à l'auteur et n'engagent en rien ce Centre.

L'auteur a travaillé antérieurement, de janvier 1968 à juin 1971, comme professeur de gestion au Département de Formation pour les Entreprises Rurales et Coopératives de l'Ecole Nationale de Promotion Sociale à Tananarive.

Bilan et Perspectives de la Coopération Agricole à Madagascar

par Jacques Berthelot

L'expérience coopérative agricole malgache est particulièrement intéressante à analyser car elle présente à la fois et un modèle-type de l'échec généralisé des coopératives classiques de commercialisation-transformation dans les pays en voie de développement, et les conditions et prémisses de ce que pourrait être un véritable développement rural de type coopératif, si d'autres conditions politiques prévalaient cependant.

Madagascar reste un pays essentiellement agricole, 83% de la population active (sur une population totale de 7 millions d'habitants) étant occupée dans l'agriculture, qui fournit 90% des exportations en valeur. Cependant l'économie agricole reste encore principalement axée sur les productions vivrières: le riz et le zébu sont les deux productions principales, le premier comme aliment de base et le second comme capital, ces deux productions contribuant cependant aussi aux exportations (alimentées par ailleurs par le café, la vanille, l'arachide, le girofle, le sucre, les bananes, le sisal, le poivre).

En dépit d'une certaine stratification existant au niveau inter-castes (notamment dans la société Merina), inter-ethniques et inter-classes d'âge, à l'instar des populations rurales des pays en voie de développement, la stratification économique villageoise reste dans l'ensemble peu prononcée,¹ et les persistances communautaires

1 Les notes sont situées en fin d'article.

(communauté à base de voisinage autant que lignagère) y restent très vivaces. Cependant la stratification en classes s'accroît rapidement, non seulement du fait du renforcement de la domination des élites politico-administratives² ainsi que des commerçants étrangers,³ mais également au sein même de la population agricole par suite des actions de vulgarisation intensive, en particulier dans la mesure où il s'agit de productions d'exportation.⁴ Ces phénomènes ne sont du reste pas spécifiques à Madagascar mais sont observables dans la plupart des pays en voie de développement. Mais, parallèlement, on peut observer aussi un renforcement des attitudes "traditionnelles" (et donc dans une certaine mesure communautaires) dans les régions délaissées qui s'installent dans le sous-développement.⁵

Car c'est un fait reconnu que l'économie rurale malgache (et peut-être même l'économie dans son ensemble) est en voie de sous-développement,⁶ et ceci malgré l'importance des dépenses publiques consacrées aux interventions en milieu rural.⁷ Les raisons essentielles en sont: la dégradation des termes de l'échange pour les paysans, l'accroissement démographique (la population malgache augmente au taux de 2,2% l'an), un gaspillage important des ressources gouvernementales (ainsi que des aides extérieures) du fait du financement d'interventions publiques ou semi-publiques non coordonnées et même concurrentes.

Nous allons précisément nous attarder quelque peu sur ces différentes structures d'intervention en milieu rural, qui nous permettront de mieux comprendre le cadre dans lequel opère le secteur coopératif agricole malgache.

- Le Ministère de l'agriculture s'occupe du contrôle du conditionnement

des produits à l'exportation, mais n'a pas de service commercial pour aider les fermes d'Etat (une dizaine, orientées principalement vers des productions d'exportation), qui dépendent de lui, à commercialiser leurs produits.

- Les Bureaux de commercialisation et les Caisses de stabilisation (organismes parfois jumelés) n'existent que pour certains produits d'exportation (notamment café, girofle, poivre, vanille, arachide, sucre) et pour le riz et le manioc. Ils se limitent généralement à la détermination des prix aux différents stades du circuit (notamment du prix minimum au producteur, lequel est en fait un prix résiduel, fonction du prix moyen escompté à l'exportation, la marge de commercialisation-transformation étant considérée comme fixe) et au contrôle des licences et quota d'exportation. Mais ils n'interviennent pas directement pour moraliser les circuits, à l'exception du BCSR (riz) qui est intervenu efficacement depuis plusieurs années dans la principale région productrice (Iac Alaotra), et commence à intervenir ailleurs (dans la région de Befandriana-Mandritsara depuis 3 ans). Cependant certaines Caisses financent également directement des actions de vulgarisation et de pré-conditionnement (qui échappent alors plus ou moins au contrôle direct de l'Agriculture), voire des dépenses d'infrastructure routière.

- L'Office Malgache d'Exportation (OMADEx) joue un rôle négligeable d'information, concurrentement avec les Bureaux de commercialisation, voire les Chambres de commerce. Il exporte toutefois sporadiquement les produits agricoles (et artisanaux) de quelques petites et moyennes entreprises.

- L'Office National des Coopératives (ONACOOP) n'était guère plus efficient vis-à-vis des coopératives, et se limitait à l'importation de certains produits alimentaires pour quelques coopératives de consommation, sans avoir réussi à s'imposer pour aider les coopératives agricoles à exporter leurs produits. Aussi a-t-il été dissous en 1971, vraisemblablement aussi pour permettre à la FEDNACOMA de relayer en partie les fonctions que lui avait été assignées.

- La Fédération Nationale des Coopératives Malgaches (FEDNACOMA) a en effet joué un rôle très restreint de 1964 à 1971, étant essentiellement limitée au secteur des coopératives de transport (auquel appartenait son secrétaire-général, ainsi que de nombreux membres de son conseil d'administration, composé de 18 membres, pour la plupart des parlementaires). L'élargissement de ses activités et de ses objectifs s'explique par l'accession de son président au poste de Secrétaire d'Etat à l'Animation et à la Coopération en 1970, puis de Secrétaire-général du Parti (PSD) en 1971. La FEDNACOMA, à laquelle toutes les coopératives sont pratiquement tenues maintenant de verser des cotisations annuelles, voudrait en effet jouer maintenant le rôle d'une véritable Union et Fédération nationale pour l'ensemble des coopératives, et obtenir en particulier la gestion de certaines fonctions d'assistance technique confiée à l'Administration de tutelle.

- Précisément celle-ci, le Commissariat à la Coopération, ne contrôle qu'une partie des coopératives agricoles, les Sociétés de crédit mutuel (SCAM) étant sous la tutelle étroite de la Banque Nationale Malgache (BNM), et les principales Unions de coopératives

non rizicoles (UCOFRUIT pour les bananes, UCOPRA pour l'arachide, UNICOOP d'Antalaha pour la vanille) échappant en fait à son contrôle (les deux premières sont des organismes tenant des offices de commercialisation -- elles ont un monopole -- et des Opérations de développement intégrées-elles distribuent conseils techniques, crédits et approvisionnements et elles sont en fait contrôlées par l'Agriculture).⁸ Quant au secteur pré-coopératif agricole, il échappe naturellement aussi au contrôle du Commissariat à la Coopération et dépend, soit du Commissariat à l'Animation rurale, soit des Opérations de développement. Un nouveau démembrement des fonctions du Commissariat à la Coopération est intervenu en 1971 avec l'entrée en service du CEDECS, organisme financé par le PNUD pour jouer un rôle d'assistance technique et surtout de formation permanente auprès des coopératives, des pré-coopératives et en principe également des autres "organismes socialisants" de type para-coopératif, et notamment des syndicats de communes à vocation économique.

- C'est le Ministère de l'Intérieur qui contrôle les syndicats de commune (1 par département, soit 17 au total), dont une partie seulement commercialisent leurs produits à l'exportation par l'intermédiaire du Comptoir des syndicats de commune (COSYCO). Il faut indiquer qu'en dehors des pois du Cap pour lesquels le COSYCO a un monopole de commercialisation, et en dehors de quelques accords de partage du marché dans certaines préfectures (accords parfois sanctionnés par un monopole de commercialisation, mais ceci est peu fréquent), les syndicats de communes et les coopératives agricoles se

font le plus souvent concurrence pour la collecte et la transformation des produits, bien qu'étant les uns et les autres aussi largement subventionnés par les pouvoirs publics. Mais les syndicats de communes ne se limitent pas à la commercialisation des produits agricoles et ils entreprennent aussi des activités de production. Ces activités consistent essentiellement en des opérations de labour au tracteur de terres "vierges" sur lesquelles les paysans sont "invités" (très souvent de façon coercitive) à semer arachides ou pommes de terre, l'avance des semences et le coût des labours étant payables à la commercialisation, effectuée généralement par le syndicat. Signalons que ces opérations se sont généralement avérées désastreuses, bien qu'aucun bilan n'en ait jamais été publié (et pour cause; du reste le Ministère de l'intérieur lui-même aurait sans doute du mal à l'établir, la comptabilité n'ayant pas été tenue dans certains cas).⁹ En outre les syndicats de commune interviennent également dans le secteur de l'approvisionnement en biens de consommation, essentiellement du reste dans l'approvisionnement en riz au moment de la soudure, concurremment donc avec certaines coopératives agricoles. Toutefois ils sont allés plus loin dans la province de Tuléar où ils ont monté de nombreux magasins de vente au détail, y compris en brousse.¹⁰ Ajoutons que, du fait de l'importance de son chiffre d'affaires (plus d'un milliard de FMG en 1970), le COSYCO participe également sur sa trésorerie au financement à court terme des syndicats de communes.

- L'intervention des pouvoirs publics au niveau de l'approvisionnement du milieu rural en biens de consommation, qui reste

toutefois dépendant dans l'immense majorité des cas du commerçant traditionnel, est donc assurée concurremment par de multiples organismes semi-publics. Outre en effet les coopératives agricoles (qui se limitent le plus souvent à l'approvisionnement en riz à la soudure, quoique certaines Unions rizicoles aient installé des petits dépôts avec un plus grand nombre d'articles), les coopératives de consommation (qui sont cependant pratiquement limitées à 6 villes et n'ont donc pas d'action en milieu rural),¹¹ les syndicats de communes et les magasins de la SOPICOMA,¹² les Magasins M constituent la seule formule valable de distribution à l'heure actuelle.¹³

- Les structures d'intervention en matière de vulgarisation sont par contre tout à fait remarquables à Madagascar et sont vraisemblablement parmi les meilleures actuellement dans l'ensemble des pays en voie de développement, ce qui contraste naturellement avec l'anarchie des interventions au niveau de la commercialisation. Pratiquement toutes les interventions au niveau de la vulgarisation sont en effet conduites maintenant dans le cadre d'Opérations intégrées avec encadrement dense et mise à disposition des paysans de crédits et d'approvisionnements de production. L'on peut distinguer deux types principaux d'Opérations:

- les Opérations ponctuelles, du type société d'aménagement avec encadrement très dense (jusqu'à 1 vulgarisateur de base pour 50 paysans) et qui intègrent parfois toutes les fonctions de l'aménagement à la commercialisation (SOMALAC, SEDEFITA, COMEMA, SAMANGOKY, cette dernière travaillant en fait avec des migrants non

fixés qui se considèrent plutôt comme des métayers) ou laissant la commercialisation libre (ODEMO, laquelle a de ce fait une structure bien plus proche du type suivant);

- les Opérations de masse, du type URER (Unité régionale d'expansion rurale), à encadrement dense (1 vulgarisateur de base pour 250-300 paysans), et qui s'adressent à tous les paysans d'un très vaste secteur sans cependant que personne ne soit contraint d'utiliser les services disponibles (vulgarisation, crédits agricoles, approvisionnements de production). Cette structure URER, mise au point à partir de 1963 pour la vulgarisation rizicole dans le département de l'Imerina centrale (Tananarive), couvre maintenant tous les Hauts-Plateaux (où d'autres productions sont également vulgarisées dans le même cadre) et s'étend progressivement à d'autres régions (notamment Lac Alaotra, Ambilobe, Ankazoabo). La structure URER connaît cependant une variante importante dans l'Opération Befandriana-Mandritsara (OBM), Opération qui est menée avec la collaboration étroite de l'Animation rurale et dans laquelle toute la vulgarisation est menée, de façon originale et semble-t-il efficace, sous forme de stages pratiques décentralisés auxquels participent des délégués désignés par les villages.

Il vient d'être indiqué qu'au sein des Opérations crédits et approvisionnements étaient mis à la disposition des paysans. Examinons brièvement sous quelle forme, en nous limitant au cadre des Opérations de masse, celles qui touchent de loin le plus grand nombre de paysans et qui sont également les plus intéressantes du point de vue des

possibilités de structuration coopérative.¹⁵

Du fait des échecs rencontrés par les premières expériences de crédit mutuel au lendemain de l'Indépendance¹⁶ et des limites actuelles des formules en vigueur (SCAM et Fivondronana pre-SCAM),¹⁷ les crédits agricoles sont distribués par la BNM sous forme de prêts individuels, prêts supervisés naturellement par l'encadrement et débloqués essentiellement en nature. Bien que la formule fonctionne de façon relativement satisfaisante du point de vue bancaire¹⁸, elle est très lourde pour l'encadrement¹⁹ et ceci posera des problèmes lorsqu'un plus grand nombre de paysans recoureront aux prêts. Aussi de nouvelles formules de crédit mutuel sont-elles actuellement testées au sein de quelques groupements suscités par les Opérations.²⁰

Quant à la distribution des approvisionnements, le réseau de distribution traditionnel de l'Agriculture (qui a le monopole pour les approvisionnements subventionnés tels qu'engrais et produits de traitement) est trop peu important pour répondre aux besoins suscités par les Opérations de masse, ce réseau se limitant à un magasin par département, avec parfois des petits dépôts sous-préfectoraux. Aussi les Opérations ont-elles été conduites à créer des magasins et à les gérer directement, ce qui mobilise cependant des moyens financiers importants ainsi qu'une partie du temps de l'encadrement. C'est pourquoi, face aussi à l'accroissement des besoins des paysans, ces Opérations en sont venues à confier une partie de la distribution au secteur privé, à des "commerçants agréés", sur lesquels ils exercent cependant un contrôle.²¹ Il est évident qu'il y aurait là aussi une

place à prendre pour des groupements coopératifs, et seuls ceux existant au sein de l'OBM assument actuellement cette fonction (du moins pour l'approvisionnement en semences).

C'est dans ce contexte général que nous pouvons maintenant tirer un bilan et examiner les perspectives concernant les deux secteurs de la coopération agricole malgache: le secteur des coopératives classiques de commercialisation-transformation et le secteur des groupements de type pré-coopératif.

Section 1

BILAN ET PERSPECTIVES DES COOPERATIVES CLASSIQUES

DE COMMERCIALISATION-TRANSFORMATION

En soi l'expérience malgache des coopératives classiques de commercialisation-transformation ne présente aucun caractère particulièrement original mais constitue au contraire un exemple-type de l'échec généralisé de ce type d'entreprise dans les pays en voie de développement.

C'est pourquoi, plutôt que de revenir sur l'analyse descriptive de ce secteur à Madagascar, déjà faite par d'autres récemment,²² il est préférable de tenter une analyse en profondeur des causes de cet échec et des perspectives qui en découlent. Mais auparavant il est bon également de remettre en cause les évaluations traditionnelles de ce secteur et de proposer une nouvelle méthodologie. Comme Madagascar constitue, répétons-le, un exemple-type qui se retrouve, avec des variantes, dans la plupart des pays en voie de développement

d'Afrique et d'Asie, l'étude de ces trois aspects -- évaluation, causes de l'échec, perspectives -- sera traitée d'une façon plus générale, quoique s'appuyant sur les données de Madagascar (dans la mesure où elles sont disponibles).

A - Evaluation de l'impact des coopératives agricoles de commercialisation-transformation

Toute évaluation critique d'une action doit comparer les résultats atteints avec les objectifs fixés et les coûts supportés. Dans le cas des coopératives agricoles dans les pays en voie de développement, et à Madagascar notamment, ces objectifs sont essentiellement de nature économique, mais aussi socio-politique, les coopératives étant considérées comme un des moyens de réaliser une société de type socialiste. Il convient donc d'examiner les résultats obtenus à ces deux niveaux. Plus exactement l'évaluateur économiste doit déterminer les résultats économiques apportés par les coopératives et les comparer au coût de la politique coopérative agricole, c'est-à-dire essentiellement aux dépenses gouvernementales de promotion coopérative, et arriver donc à un résultat économique net; ce résultat monétaire est ensuite à comparer avec les résultats obtenus par l'évaluateur sociologue au niveau socio-politique.

Naturellement ces divers résultats, mesurables en termes monétaires ou non, ne sont pas faciles à déterminer, mais il est indispensable de faire des efforts pour apprécier les uns et les autres, faute de quoi il est trop facile de continuer à justifier l'expérience de coopératives agricoles déficitaires sur un postulat du type "de

toute manière elles ont un impact socio-politique important allant dans le sens de la politique socialiste du Gouvernement, et cet impact justifie à lui seul une inefficience économique qui n'est que momentanée". Précisément, s'il ne serait pas raisonnable d'attendre des résultats immédiats importants des coopératives, sur le plan économique comme au niveau socio-politique, il n'en va plus de même après une dizaine d'années d'activité comme c'est le cas pour Madagascar (et pour les autres pays en voie de développement). L'heure des bilans est arrivée. En particulier lorsque l'on constate que les résultats obtenus sur le plan socio-politique sont très différents de ceux escomptés, il n'est plus possible alors d'esquiver le bilan économique.

Avant de procéder à l'évaluation des résultats obtenus sur ces deux plans, nous allons montrer les insuffisances des évaluations traditionnelles.

1 - Les insuffisances des évaluations traditionnelles

Les évaluations traditionnelles de l'action des coopératives agricoles, comme du reste d'autres interventions économiques publiques ou para-publiques (à Madagascar comme ailleurs), se limitent souvent à avancer quelques statistiques dans le but essentiel de faire ressortir l'importance de ce secteur (et généralement uniquement l'importance absolue), ce qui sert de justification au soutien que leur apportent les pouvoirs publics. Mais nous allons montrer rapidement que de telles données n'ont qu'une portée très limitée, et peuvent conduire à des interprétations fallacieuses quant à l'efficience réelle des

coopératives. Il en est ainsi notamment des données relatives au nombre des coopératives, à l'effectif de leurs membres, au capital social et aux réserves, et même au chiffre d'affaires.

a) La connaissance du nombre des coopératives agricoles agréées ne signifie rien dans la mesure où un grand nombre (le plus grand à Madagascar) n'existent que sur le papier :

- soit que certaines n'aient effectivement aucune activité;
- soit qu'il s'agisse de "coopératives de base" rattachées à des Unions qui monopolisent en fait tous les pouvoirs de décision et tiennent une seule comptabilité, même si certaines coopératives de base tiennent une assemblée générale, mais sans pouvoir économique. A cet égard mieux vaut donc parler de 7 coopératives que de 7 Unions et de leurs 108 coopératives de base.²³

Au total mieux vaut parler d'une trentaine de coopératives agricoles de commercialisation-transformation à Madagascar (y compris 4 coopératives de pêche), au lieu d'environ 200 comme il ressort des données officielles.²⁴ Quant aux coopératives de crédit agricole mutuel (les SCAM), il s'agit en fait d'organismes sous-redistributeurs de crédit ~~dépendant~~ ~~étroitement~~ de la BNM et qui servent à lui apporter des garanties collectives additionnelles aux garanties individuelles qui demeurent, sans qu'elles jouissent d'aucune autonomie (elles ne peuvent même disposer d'une caisse et toute leur comptabilité est tenue par la BNM).²⁵ Aussi les ignorerons-nous dans cette étude.

b) De même la connaissance du capital social ne reflète pas entièrement la maigreur, compréhensible, de la participation financière des membres car, dans bien des cas, une partie de ce capital

est en fait avancé aux coopératives par l'Etat pour leur permettre d'obtenir un minimum de prêts auprès de la BNM.

c) La connaissance de l'effectif des membres ne signifie rien non plus, dans la mesure où, d'une part, les souscripteurs de parts sociales n'ont pas forcément recours à la coopérative (qui est loin de pouvoir leur rendre les services du commerçant local) et que, d'autre part, les coopératives travaillent en fait souvent avec davantage d'usagers que de membres (en particulier lorsqu'elles disposent d'un monopole de commercialisation). De toute manière ces deux catégories ne se différencient pas du point de vue de leur participation effective au contrôle de la coopérative, laquelle est quasi-nulle à de très rares exceptions près.

d) A cet égard, il faut noter que le capital social des coopératives malgaches doit être laissé dans un compte bloqué à la BNM (dans la mesure où elles y ont des prêts, ce qui est général), et qu'il en va de même pour les réserves. Ces fonds soi-disant propres ne sont donc pas disponibles. Les réserves ainsi comprises peuvent également être différentes de celles apparaissant au bilan, lesquelles sont parfois artificiellement grossies par suite d'une politique de sous-amortissement ou de réévaluation de certains éléments d'actif, dans le but de faire apparaître un surplus.

e) Quant au chiffre d'affaires, s'il constitue sans doute l'indicateur économique le plus significatif (en particulier s'il est donné aussi en valeur relative par rapport à la commercialisation totale), encore faut-il qu'il soit complété par d'autres informations pour avoir une idée correcte de l'efficacité des coopératives. Ainsi

les coopératives (ou syndicats de communes) font parfois un gros chiffre d'affaires et ont un pourcentage prépondérant de la collecte, mais grâce à un monopole, et il n'est pas évident que les producteurs y trouvent toujours leur compte.²⁶ Il est évident que, dans le cadre d'un monopole, les coopératives peuvent être parfaitement saines financièrement et faire des bénéfices, dont elles ristournent une partie aux paysans. Mais qu'en est-il alors du prix net payé aux paysans (compte tenu de ces ristournes) par rapport à ce qu'il était avant le monopole (les fluctuations générales de prix étant mises à part) ou à ce qu'il est présentement dans d'autres régions où le monopole n'existe pas? D'autre part qu'en est-il des autres services fournis aux paysans?

Même en l'absence de monopole, la gestion des coopératives peut apparaître saine et laisser un surplus, mais ceci n'est le plus souvent possible que grâce aux subventions qu'elles reçoivent.

Pour toutes ces raisons, il faut donc se méfier des évaluations traditionnelles faites et chercher à mesurer leur impact économique réel sur l'ensemble de l'économie.

2 - Méthodes d'évaluation de l'efficacité économique des coopératives agricoles²⁷

Il convient donc de comparer les coûts de la politique coopérative avec les résultats qu'en a retirés l'économie nationale (et pas seulement les paysans).

a) Les coûts de la politique coopérative agricole

Il s'agit essentiellement de noter ici le coût réel supporté par l'économie du fait que des ressources lui ont été retirées pour

être affectées à la promotion coopérative agricole, soit pour financer les dépenses des administrations concourant à cette promotion, soit à titre de subventions versées aux coopératives agricoles.

Les dépenses des administrations concourant à la promotion coopérative agricole doivent être imputées, comme coût de cette promotion, sur la base du temps passé par les diverses catégories d'agents des administrations intéressées. Ceci permet de calculer les frais de personnel totaux de chaque administration imputables à cette promotion, et tous les autres frais (y compris d'amortissements) peuvent être imputés globalement par administration dans la proportion des frais de personnel imputables à la promotion coopérative agricole sur les frais de personnels totaux.

Parmi les administrations intéressées, il y a tout d'abord le Commissariat à la Coopération, dont la plus grande partie de l'activité est vraisemblablement imputable aux coopératives agricoles. A cet égard, ce n'est pas parce qu'une bonne partie du temps passé par ses agents l'est à des activités de nature quelque peu bureaucratique ou légaliste (toutes les activités de contrôle de la réglementation, la collection de statistiques diverses, etc. . .) qu'il ne faut pas les compter. De toutes manières, des ressources en hommes et en moyens matériels sont enlevées à l'économie nationale qui auraient pu être productives ailleurs, et le fait qu'elles soient utilisées d'une façon peu efficiente économiquement par une administration ne diminue pas leur coût d'opportunité. Pour cette même raison, les ressources financées sur le budget national, dans la mesure du moins où elles auraient pu être utilisées ailleurs dans l'économie (même

s'il s'agit par exemple d'experts des coopératives agricoles, difficilement utilisables ailleurs, il est vraisemblable que l'aide extérieure multilatérale ou bilatérale est accordé à un pays sous forme d'une enveloppe globale et d'autres experts auraient donc pu être mis à la disposition du pays pour d'autres projets).

Faut-il par contre compter les dépenses de formation des cadres des coopératives agricoles? Le principe est toujours d'imputer à la promotion coopérative agricole les dépenses qui concernent spécifiquement cette promotion et qui ne profitent pas à d'autres secteurs de l'économie. Ce serait le cas notamment s'il s'agissait d'une formation très spécialisée et si les cadres formés ne pouvaient monnayer leur formation en dehors du secteur coopératif agricole.

S'agissant de Madagascar, le problème est assez complexe à résoudre. Tout d'abord il est certain qu'il convient d'imputer toutes les dépenses de recyclage des cadres (minimes jusqu'en 1971 toutefois, mais qui devraient devenir plus importantes avec la mise en place du CEDECS), les dépenses de formation des membres et administrateurs (même observation) ainsi que les bourses versées aux cadres en formation de longue durée (à l'ENPS en particulier, et peut-être aussi celles dont ont bénéficié certains stagiaires à l'étranger, même si les unes et les autres ont pu être couvertes en partie par l'aide extérieure). Mais pour les dépenses de formation de longue durée proprement dites, à l'ENPS essentiellement, le problème est plus délicat. En effet, si cette formation est bien dispensée par un établissement spécialisé, et si les cadres formés n'ont pas reçu (jusqu'en 1969 du moins) un diplôme ayant une équivalence universitaire ou d'aptitude professionnelle, ces cadres

devenaient cependant fonctionnaires et, comme tels, avaient (ou ont) vraisemblablement la possibilité de passer dans une autre administration. Quant aux agents des nouvelles promotions en 3 ans (contre 2 jusqu'en 1969) sortant à partir de juin 1972, la plupart (ceux ayant choisi les spécialisations gestionnaire ou comptable) ne seront pas fonctionnaires, mais un certain nombre devraient pouvoir passer un diplôme comptable national et pourraient de ce fait monnayer ensuite leur formation dans d'autres secteurs de l'économie (du moins après avoir consacré dix ans au secteur coopératif en contre-partie de la bourse reçue). Par contre il conviendrait d'imputer les dépenses de formation pour ceux qui n'auraient pas ce diplôme et seraient donc pratiquement contraints de demeurer dans le secteur coopératif (plus précisément de ceux affectés au secteur coopératif agricole), quitte à déduire ensuite de ces coûts (ou plutôt à considérer ensuite comme bénéfiques pour l'économie fournis par le secteur coopératif agricole) la "valeur sociale actuelle"²⁸ de leur formation lorsque certains passeraient néanmoins dans d'autres secteurs de l'économie.

La troisième administration qui est parfois concernée est l'Agriculture, dans la mesure où certaines coopératives utilisent les services de vulgarisateurs (c'est le cas notamment de l'UCOPRA, l'UCOFRUIT et de la coopérative d'Ankazoabo, quoiqu'à un moindre degré). Cependant, dans la mesure où nous nous limitons ici à l'évaluation des activités de commercialisation-transformation, et ne considérons pas celles de production, l'on peut faire abstraction de l'effet indirect d'une augmentation de production sur la rentabilité des opérations de commercialisation, et ne pas tenir compte du tout donc du coût de ces

agents.

Naturellement il n'est pas question d'imputer la totalité des dépenses des administrations ou Services concernés par la promotion coopérative agricole l'année même où elles sont encourrues. Il y a lieu généralement d'appliquer d'abord un différé de quelques années pour tenir compte que ces dépenses de promotion peuvent être considérées comme un investissement de type éducationnel, les coopératives ne pouvant elles-mêmes atteindre leur pleine rentabilité dès les premières années (encore que cela soit discutable et qu'une telle conception ait conduit à un suréquipement considérable des coopératives, anticipant la venue de nouveaux coopérateurs qui ne se sont jamais montrés). Généralement il semble qu'un différé de 5 ans soit largement suffisant; il n'est du moins plus possible d'esquiver l'imputation de ces dépenses après 10 ans d'existence, comme cela est le cas pour la plupart des coopératives agricoles malgaches (un certain nombre d'entre elles existaient même avant l'Indépendance). Il y a lieu ensuite de pratiquer un amortissement pour les dépenses de formation, une période de 10 ans semblant logique puisque correspondant à la durée d'engagement exigé par le Commissariat pour amortir les bourses. Par contre il convient d'imputer chaque année (avec un différé bien entendu) la totalité des frais de fonctionnement du Commissariat à la Coopération (pour la part relative au secteur des coopératives de commercialisation), y compris la dotation annuelle aux amortissements (qu'il convient de calculer car la comptabilité publique ne pratique pas d'amortissements mais impute au budget annuel d'équipement la totalité des dépenses d'équipement effectuées l'année considérée).

Bien que ne disposant pas du montant des dépenses des administrations malgaches de promotion coopérative agricole, nous pouvons au moins faire état de quelques données, se référant à l'ensemble du secteur coopératif (au sein duquel les frais se rapportant aux coopératives agricoles de commercialisation représentent certainement un minimum de 50%).²⁹ Ainsi le seul personnel du Commissariat à la Coopération employé en dehors de Tananarive est passé de 27 en 1962 à 208 en 1968, sans compter donc le personnel employé à Tananarive (en y oubliant pas les experts du BIT) ni les 42 agents mis à la disposition des coopératives comme gérants ou comptables. Quant aux dépenses de formation, si l'on ne tient pas compte de la formation de longue durée dispensée à l'ENPS de 1963 à 1969 (une centaine de cadres B et C formés, ayant mobilisé chaque année 5 professeurs de coopération technique, et nécessité de nombreux frais de stage), il faut sans doute inclure les stages effectués à l'étranger (68 bourses accordées de 1963 à 1968, en Israël et Allemagne notamment) et la formation de teneurs de livres et administrateurs.

Quant aux subventions, si elles ne constituent théoriquement qu'un transfert des contribuables aux coopératives et non de véritables dépenses gouvernementales, elles ont cependant un coût d'opportunité qui est en dernière analyse aussi important, sinon plus, que celui des dépenses précédentes. En effet, dans la mesure où l'on peut considérer qu'à Madagascar (comme dans de nombreux pays en voie de développement) la pression fiscale a atteint un plafond difficilement dépassable (du moins politiquement), ces subventions viennent en fait réduire les ressources gouvernementales disponibles pour d'autres projets. Or

ces subventions ont été considérables à Madagascar: elles se sont en effet élevées à 650 millions de FMG de 1962 à 1967 seulement (pour l'ensemble des coopératives, mais les coopératives agricoles ont reçu la plus grande part).²⁹ Et encore ce montant ne tient certainement pas compte des très importantes subventions en nature, et notamment des immobilisations transférées des anciens Secteurs de Paysannat et Groupements de Collectivités; il n'est pas certain qu'elles incluent également les subventions en personnel (la moitié des frais totaux de personnel des coopératives étaient payés par le Commissariat en 1967).²⁹

Pour les dépenses des administrations concourant à la promotion coopérative, leur coût d'opportunité est généralement supérieur à leur montant nominal, dans la mesure du moins où elles utilisent un personnel qualifié qui est souvent sous-rémunéré par rapport à sa productivité sociale (du moins en ce qui concerne le personnel national) et utilisent également des équipements importés à un prix inférieur à ce qu'ils devraient être compte tenu de la rareté du capital et des devises étrangères.³⁰ Mais, pour ne pas compliquer les choses, il est possible de s'en tenir au seul montant nominal de ces dépenses, en les corrigeant cependant par l'indice d'inflation de façon à les exprimer en pouvoir d'achat de l'année à laquelle elles sont imputées (avec un différé de quelques années).

Quant au coût d'opportunité des subventions, il est égal à la valeur sociale actuelle du flot des bénéfices annuels, nets des coûts, des investissements que le Gouvernement n'a pu réaliser chaque année du fait de l'affectation des ressources correspondantes aux coopératives agricoles. Comme il y a certainement une grande variété de projets

qui n'ont pu être entrepris faute de ces ressources, le plus simple est de se baser sur les projets pour lesquels une étude de rentabilité fiable a été réalisée. Cependant, là aussi, si ce coût d'opportunité n'est pas possible à déterminer pratiquement, on s'en tiendra au seul montant nominal.

C'est l'ensemble de ces coûts d'opportunité, ou coûts pour l'économie entière, imputables chaque année aux coopératives agricoles qu'il faut maintenant comparer avec leur efficacité économique, c'est-à-dire avec les bénéfices nets qu'elles ont apportés les années correspondantes à l'économie entière.

b) Les résultats pour l'économie nationale

Il n'est pas question de pouvoir exposer ici une méthode opérationnelle en quelques pages, mais seulement d'indiquer les grandes lignes de ce dont il faudrait tenir compte si l'on voulait arriver à une appréciation plus objective de l'efficacité économique finale des coopératives agricoles de commercialisation. Cette appréciation pose de plus des problèmes difficiles de collection de données qui ne seront pas abordés ici. Deux situations peuvent être distinguées, selon qu'il est possible de réaliser une évaluation de l'efficacité comparée des coopératives (C) et du secteur privé (P), ou que l'on doit se contenter d'une évaluation de l'efficacité des coopératives considérées isolément (ce qui pose des problèmes plus délicats, quoique plus faciles du point de vue des données à rassembler; cette solution s'impose notamment dans le cas de monopole coopératif).

Plaçons-nous en premier lieu dans le cas général où P et C sont en concurrence. Deux stades sont à distinguer dans l'évaluation.

Le premier stade consiste à mesurer l'efficacité relative de P et C au niveau des ressources nécessaires pour commercialiser (et éventuellement transformer) les produits. Pour simplifier cette analyse, limitons-nous au cas où P et C commercialisent les mêmes produits et au même stade, c'est-à-dire au même prix. De plus faisons abstraction du fait que P a par exemple une plus grande part du marché que C (arrivé plus tard dans l'activité) et bornons-nous à considérer l'efficacité de la gestion pour un même chiffre d'affaires, de 100 F par exemple. Comme il s'agit d'une évaluation du point de vue de l'économie entière et non d'une simple évaluation financière, il convient tout d'abord de remplacer les prix des facteurs de production utilisés (notamment le travail et le capital) par leurs coûts d'opportunité (leurs "shadow prices"), ce qui conduit généralement à diminuer le coût de la main-d'oeuvre non spécialisée et à augmenter le coût du capital (c'est-à-dire des amortissements et des frais financiers).³⁰ Cette correction a généralement tendance à diminuer le désavantage relatif des coopératives par rapport au secteur privé, dans la mesure où, par suite de pressions politiques, d'une gestion moins efficace, ou simplement parce qu'elles ne travaillent pas avec une main-d'oeuvre familiale comme les commerçants locaux, elles ont donc des frais de personnel plus importants. Il y a lieu cependant de valoriser au moins le travail du commerçant non salarié au tarif du salaire reçu en moyenne par les gérants de coopératives, et considérer que le reste de la main d'oeuvre familiale fournie par lui n'est pas rémunérée, sinon à travers le profit. Toujours dans la perspective de l'économie entière il n'y a pas lieu de compter les impôts (directs et indirects) comme une charge, et il

convient donc de réajuster les charges d'exploitation en en déduisant les impôts et taxes (y compris les droits de douane), opération qui joue cette fois en faveur de P. Mais il n'est pas nécessaire inversement de réintroduire les subventions dans les charges, dans la mesure où nous avons déjà compté à part leur coût d'opportunité. En déduisant maintenant les charges ainsi calculées pour 100 F de chiffre d'affaires du chiffre d'affaires lui-même, nous obtenons l'ensemble des ressources disponibles pour rémunérer les trois parties prenantes que sont les producteurs (pour payer leurs produits et leur rendre d'autres services éventuels), l'Etat (qui reçoit les impôts et taxes) et les entreprises C et P (profits ou surplus).

Il est important de souligner que, lorsque l'on se place du point de vue de l'intérêt de l'économie entière et que l'on ne considère pas les effets indirects d'une différente répartition des revenus, c'est le chiffre précédent de l'ensemble des ressources disponibles pour rémunérer les trois parties prenantes qui mesure l'efficacité de P et de C. Peu importe vraiment alors que les paysans reçoivent un prix élevé pour leurs produits ou que les entreprises (et P en particulier, puisque les coopératives appartiennent indirectement aux paysans) fassent de gros profits: il ne s'agit alors que de transferts d'une catégorie sociale à l'autre, non d'une différence dans le montant total des ressources disponibles pour l'économie entière. Ceci montre du reste l'erreur que l'on commet souvent en jugeant de l'efficacité relative de P et C en se basant principalement sur les prix reçus par les producteurs. Mais il convient naturellement de comparer les résultats obtenus par P et C durant le plus grand nombre d'années possible, et non sur 1 ou 2 années

seulement de façon à éliminer l'influence de causes conjoncturelles.

Cependant il est évident qu'il faut s'efforcer d'aller plus loin, lorsqu'il est possible d'obtenir des informations précises sur la répartition des revenus entre les trois parties prenantes, et surtout sur l'utilité finale pour l'économie de l'utilisation qu'elles font de ces revenus. Considérons donc successivement les revenus reçus par les paysans, l'Etat et les entreprises (P et C).

L'efficacité relative de P et C au niveau des services rendus aux paysans se mesure d'abord par le prix payé pour leurs produits. En fait c'est le prix réel final obtenu par eux qu'il convient de mesurer, en tenant compte donc des fraudes possibles (sur le poids, la qualité et le paiement), des éventuelles ristournes obtenues après coup de C, mais aussi d'un surprix possible pour tous les paysans, coopérateurs ou non, du fait d'une concurrence accrue due à la présence de C (P peut relever les prix payés aux non-membres pour éviter de les voir rejoindre C, et ce surprix est à mettre à l'actif de C; inversement, si C est particulièrement inefficace, il est possible que P puisse même diminuer les prix par rapport à ceux payés antérieurement aux non-membres, n'ayant plus de concurrence à redouter, et cela est à mettre alors au passif de C). Mais il faut tenir compte aussi d'une différence possible dans les services rendus aux paysans, au niveau de la commercialisation d'abord (par exemple P va souvent acheter les produits chez les paysans, tandis que les membres ont des frais de transport jusqu'au magasin de C), mais aussi au niveau des autres services, rendus par P essentiellement (il est ainsi possible que P récupère en fait un surprix consenti aux paysans par un renchérissement des denrées qu'il leur vend également

ou une élévation des taux d'intérêt sur les prêts qu'il leur consent). Tout ces effets possibles montrent les difficultés rencontrées dans la collecte des informations lorsque l'on veut pousser l'analyse à fond.

Quant aux revenus reçus par l'Etat, il s'agit essentiellement d'une contribution de P, dans la mesure où C est généralement exempté d'impôts directs (et reçoit au contraire des subventions, mais le coût de celles-ci a déjà été compté), tandis que les impôts indirects, dans la mesure où il y en a, sont payés généralement également par P et C. La valeur sociale de ces impôts est d'ailleurs le plus souvent à considérer comme étant supérieure à leur montant nominal dans la mesure où ils serviront à financer des investissements au lieu d'avoir été en grande partie consommés par les contribuables.

Restent donc les profits disponibles pour P et C, profits qui sont soit réinvestis dans l'entreprise, soit utilisés hors de l'entreprise. La valeur sociale de ces profits pose certains problèmes. Dans la mesure où les profits sont réinvestis de façon productive pour l'économie, on peut les évaluer à une valeur supérieure à leur montant nominal: c'est la valeur actuelle du flot annuel des bénéfices, nets des coûts, attendus de l'investissement au cours de sa vie. A cet égard il convient de tenir compte, en fin de période de comparaison de l'efficacité de P et C, de la valeur sociale actuelle de l'actif net de P et C. Cependant certains profits, notamment de P, ne sont pas investis de façon productive; c'est le cas notamment des profits transférés à l'étranger, qui ont une valeur nulle pour

l'économie nationale (alors que les profits consommés sur place ont tout de même une valeur égale à leur montant nominal). Parfois même, on peut considérer que certains profits sont réinvestis d'une façon négative: ce serait le cas des profits "réinvestis" par des commerçants-usuriers dans des prêts aux paysans, prêts tels que les paysans sont finalement obligés de vendre leurs terres pour payer leurs dettes, et deviennent alors métayers. La valeur économique réelle finale de cet "investissement" peut alors se mesurer dans la perte de production résultant pour l'économie du fait du changement de tenure (tout le monde connaît les raisons de la productivité inférieure du métayage par rapport au faire-valoir direct). Si bien que, dans des cas extrêmes, il est possible qu'en dépit d'une plus grande efficience au premier stade de cette analyse (au niveau des frais de gestion), P ait en fait une efficience sociale finale moindre que C.

Si l'on revient maintenant à Madagascar, il est certain que les coopératives ont généralement des frais de gestion supérieurs à leurs concurrents du secteur privé (du moins si l'on ne tenait pas compte des subventions reçues); il est douteux qu'elles paient les produits plus cher aux paysans ou que du moins elles rendent des services commerciaux totaux supérieurs à ceux du secteur privé, mais il faudrait évidemment des enquêtes approfondies pour mesurer les éventuelles mesures de rétorsion prises par ce dernier, ou les rentes de situation qu'il retire d'une inefficience des coopératives. Il est certain que

les coopératives ont rarement des excédents; du moins il n'y a pratiquement jamais de ristournes, il y a souvent des subventions d'équilibre et il n'est pas certain que les coopératives pratiquent toujours une politique saine d'amortissement.

Voyons rapidement maintenant comment le problème se pose lorsque les coopératives bénéficient d'un monopole. L'évaluation de l'efficacité des coopératives est alors très difficile, faute de comparaison possible avec le secteur privé. Il est certain qu'il est toujours possible alors aux coopératives d'avoir un important cash-flow et de faire des excédents, même sans subventions, quelle que soit l'inefficacité de leur gestion: il suffit en effet de moins payer les produits ou de rendre ^{moins} de services aux producteurs.²⁶ Bien qu'il ne s'agisse pas de coopératives, l'histoire des Marketing Boards du Nigeria est bien connue. Ces Marketing Boards, monopolisant la commercialisation de plusieurs produits (cacao, huile de palme, arachides, coton), ont en effet servi à drainer de l'agriculture de très importantes ressources para-fiscales, mais ceci au détriment d'un niveau de prix stimulant pour les paysans, et l'économie a souffert en conséquence d'une sous-production. Pour remédier à l'absence de référence par le secteur privé, il convient donc de déterminer d'une autre manière des normes tant au niveau des frais de gestion des coopératives qu'au niveau des prix souhaitables à la production. Le niveau des frais de gestion devrait pouvoir être déterminé par référence au moins à des entreprises de l'étranger (ou par rapport à la situation existant dans le passé, avant le monopole, compte tenu des changements éventuels à

introduire par rapport au passé). Quant au niveau des prix de référence, il serait à établir compte tenu de la désirabilité pour l'économie de stimuler ou non la production, des frais de production (du moins du revenu brut à l'ha, sans compter la main-d'oeuvre familiale) et de la rentabilité comparée des autres productions possibles pour les producteurs.

En conclusion, l'efficience finale des coopératives agricoles de commercialisation résulte donc de la comparaison du coût d'opportunité des dépenses gouvernementales encourrues pour leur promotion avec la différence d'efficience qu'elles ont par rapport aux entreprises privées (ou par rapport à des normes) au niveau des ressources créées dans l'économie.

3 - Evaluation des résultats obtenus au niveau socio-politique

Une appréciation, même purement tendancielle, des résultats obtenus par les coopératives au niveau de la transformation des structures socio-politiques est primordiale, non seulement parce que des objectifs de cette nature leur sont généralement assignés (en particulier à Madagascar), mais plus simplement même pour savoir si ces résultats sont de nature à justifier une inefficience relative au plan économique.

Les objectifs assignés aux coopératives au niveau socio-politique sont de transformer la société dans un sens socialiste, par une plus grande maîtrise des producteurs sur leur environnement économique, et au delà même, par une plus grande participation aux décisions politiques au niveau local.

L'expérience de l'ensemble des pays en voie de développement, et pas seulement de Madagascar, a en fait montré que, pour des raisons

endogènes et exogènes que nous analyserons plus loin, il n'y a pas de participation possible pour la masse des paysans dans des coopératives classiques de commercialisation-transformation.³¹ De ce fait les conseils d'administration sont nécessairement dominés par les élites politiques locales qui y voient un moyen de prouver leur dévouement à la cause du socialisme, et qui trouvent aussi, occasionnellement, un paravent pour détourner l'attention d'autres activités économiques qu'elles mènent personnellement (et qui ne sont pas de caractère spécifiquement socialiste). Parfois même c'est le processus inverse qui se produit: les élites économiques préalablement installées acquièrent une légitimité politique en rentrant au conseil d'administration. Dans la grande majorité des cas, le résultat est le même: l'on assiste à un renforcement de la domination des paysans par une alliance des élites politiques (et même politico-administratives dans les régimes de parti unique) et économiques. Quant à la gestion quotidienne, elle est le plus souvent assurée par des fonctionnaires, irresponsables le plus souvent (n'étant pas sanctionnés et n'ayant pas de toute manière d'autonomie réelle par rapport à l'administration de tutelle). Selon la personnalité des élites dominant le conseil, et, à un degré moindre, selon celle du gérant, les décisions essentielles seront prises plutôt par les élites locales, l'administration centrale (voire de l'administration territoriale locale) ou le gérant, mais pratiquement jamais par les paysans eux-mêmes. Mais, répétons-le encore, il pourrait très difficilement en être autrement dans ce type de coopératives (voir plus loin).

Ce tableau général aux pays en voie de développement s'applique très précisément à Madagascar, à de très rares exceptions près.³² Le

meilleur indice du fait qu'elles ne sont pas considérées par les paysans. comme un moyen de participation est le fait que le seul mot de coopérative est le plus souvent considéré comme tabou dans le langage utilisé par les techniciens de l'Agriculture lorsqu'ils s'adressent aux paysans. Aucune éducation coopérative ne pourra faire croire aux paysans malgaches que la coopérative, ce n'est pas l'affaire du ^{Gouvernement} (Fanjakana) mais leur affaire. Il est vrai qu'il faut encore s'entendre sur la notion de socialisme, mais si celui-ci est conçu comme devant promouvoir la participation des producteurs, il n'est pas douteux que les coopératives classiques de commercialisation - transformation ne sont pas l'instrument requis pour cela. Nous allons maintenant expliquer pourquoi.

B - Causes de l'échec des coopératives classiques de commercialisation-transformation

On peut distinguer deux types de causes explicatives de l'échec de ces coopératives dans les pays en voie de développement, et en particulier à Madagascar: des causes endogènes, tenant au type considéré de coopératives, et des causes exogènes, tenant à la politique coopérative suivie.

1.- Causes endogènes

Les coopératives classiques de commercialisation-transformation, implantées d'emblée avec comme membres des paysans individuels, ne peuvent réussir dans les pays en voie de développement parce qu'il ne peut s'agir de véritables coopératives et qu'il ne s'agit pas non plus de véritables entreprises publiques.

a) Ces entreprises ne peuvent être des coopératives véritables

En effet la participation des paysans est impossible, à tous les

niveaux où elle est requise: au niveau du financement, au niveau du contrôle de la gestion, au niveau même du travail exclusif avec la coopérative.

1) Financement

Il est impensable que les paysans malgaches puissent jamais (du moins avant une génération au minimum) fournir les capitaux propres nécessaires au financement (en se limitant même au minimum nécessaire pour obtenir les prêts bancaires complémentaires) des immobilisations importantes requises par les coopératives classiques de commercialisation, et à fortiori de transformation. Ces coopératives ne sont en effet rentables qu'à partir d'un chiffre d'affaires important minimum parce qu'il faut pouvoir amortir leurs charges importantes de gestion sur un volume important de produits de façon à avoir une marge de commercialisation compétitive. Ces charges de gestion sont nécessairement importantes d'abord par suite des contraintes légales imposant notamment la tenue d'une comptabilité commerciale en partie double (ce qui nécessite donc la présence d'un comptable qualifié à plein temps et d'un directeur capable de le contrôler),³³ mais aussi du fait de la nécessité économique de disposer des équipements de commercialisation indispensables (en particulier en moyens de transports, d'emballage et de stockage).

Tout le monde est naturellement conscient de l'impossibilité pour les paysans malgaches de contribuer de façon significative aux capitaux propres requis par de telles coopératives mais le problème est de savoir ce qu'il convient de faire alors. La majorité de la doctrine estime que les subventions de l'Etat aux coopératives sont parfaitement

justifiées dans les pays en voie de développement, dans la mesure où il s'agit de subventions de démarrage qui deviendront peu à peu inutiles avec le renforcement des sociétés. L'expérience prouve cependant qu'il n'en est rien, car l'impossibilité pour ce type de société de devenir vraiment coopérative et de fonctionner efficacement n'est pas limitée à cet aspect financier. Celui-ci est cependant primordial car l'emprise de l'Etat sur le fonctionnement des coopératives en découle (c'est toujours celui qui paie qui commande).

2) Contrôle de la gestion

Celui-ci est impossible pour les paysans malgaches, à la fois pour des raisons de compétence et pour des raisons tenant à l'importance du ressort territorial de ces coopératives.

Tout d'abord il est bien évident que la gestion de coopératives de commercialisation (et a fortiori de transformation) nécessite des compétences professionnelles hors de la portée des paysans (même alphabètes), même en se limitant aux fonctions de contrôle. Il est bien évident par exemple qu'ils ne peuvent contrôler la comptabilité tenue à partie double (du reste à ce niveau il n'y a pas déjà beaucoup de paysans européens capables de lire un bilan de coopérative), ni contester les bases de calcul d'un investissement projeté. Du reste ils ne sont jamais consultés à ces niveaux, et c'est l'administration de tutelle qui prétend exercer ces contrôles à leur place, bien qu'aucune étude sérieuse de rentabilité ne vienne précéder les investissements (et subventions correspondantes), décidés souvent sur d'autres critères (politiques essentiellement, ou anticipant du moins de façon trop optimiste les possibilités d'augmenter le chiffre d'affaires).

Dès lors la gestion et son contrôle sont monopolisés par des techniciens, le plus souvent dépendant étroitement de l'administration de tutelle, et n'ayant donc pas un comportement de chef d'entreprise (ils ne sont généralement pas intéressés aux résultats, qui sont du reste souvent peu brillants sinon négatifs). De plus ils occupent généralement des fonctions dépassant leur compétence,³⁴ et sont en outre soumis à des pressions diverses (de la part des élites contrôlant le conseil d'administration, de la part des autorités locales et, plus couramment, de la part de l'administration de tutelle).³⁵ Naturellement le contrôle du respect des statuts est d'autant plus impossible pour les paysans que ces statuts sont généralement incompréhensibles, sinon pour des légistes, et ils présentent du reste à Madagascar des dispositions contradictoires (en ce qu'ils affirment d'une part la responsabilité des paysans dans une entreprise qui est théoriquement la leur tout en consacrant par ailleurs l'intervention croissante du Gouvernement, à tel point que l'on ne peut savoir d'après les statuts qui détient la responsabilité de la gestion et qui représente réellement la coopérative).³⁶

Quant au contrôle théoriquement exercé par l'assemblée générale annuelle, tout le monde sait qu'il s'agit là d'une fiction juridique, mais qui est l'occasion pour les politiciens et bureaucrates locaux, voire nationaux, de faire des discours politico-paternalistes devant un minimum de "membres" qu'on a fait venir.

En admettant même que la gestion de ces coopératives puisse être présentée de façon simplifiée aux paysans par des gestionnaires ayant le souci de les faire participer, et pour cela de les former quelque peu, la dimension de ces coopératives est généralement trop importante

pour qu'ils le puissent réellement. Comment pourrait-il y avoir un contrôle lorsque la coopérative couvre une sous-préfecture alors que le rayon d'action possible à un paysan malgache est au maximum un quartier?³⁷ Comment peut-il y avoir coopération et contrôle mutuel entre des paysans qui ne se connaissent pas, parce que trop nombreux et trop éloignés?

Cette impossibilité de participer est évidemment portée à son extrême dans les Unions de coopératives, qui conservent, nous l'avons signalé, tous les pouvoirs de décision, même lorsque la fiction des coopératives de base est conservée. Or ces Unions constituent le secteur coopératif agricole essentiel à Madagascar et leur rayon d'action concerne le plus souvent la préfecture. Si l'on continue à parler d'Unions là où il n'y a en fait que de simples coopératives centralisées c'est vraisemblablement pour satisfaire à la fiction de structures démocratiques mais aussi à la volonté de puissance des élites qui font partie des conseils d'administration et à la volonté centralisatrice de l'administration de tutelle. Comment expliquer autrement par exemple le regroupement en Union en 1971 des quatre coopératives de pêche que rien n'unit, sinon une partie de leur clientèle commune à Tananarive? Ces coopératives sont en effet situées à des distances telles qu'il leur est impossible de communiquer entr'elles, sinon par Tananarive, étant localisées dans quatre provinces différentes (dont 2 dans des Iles: il s'agit des coopératives de Morondava, Nossi-Bé, Ste-Marie et du Lac Itasy).

3) Fidélité de livraisons à la coopérative

Indépendamment des facteurs précédents qui suffiraient à

justifier le peu de sentiment d'appartenance, et donc d'obligation de livraison, que peuvent éprouver les paysans malgaches à l'égard des coopératives de commercialisation-transformation, d'autres facteurs empêchent cette fidélité des paysans. C'est qu'en effet ces coopératives ne s'attaquent qu'à un des aspects des problèmes économiques auxquels le paysan est affronté, et parfois à un aspect relativement mineur par rapport aux autres. C'est dire que le paysan malgache (comme celui d'autres pays en voie de développement) continue à dépendre du commerçant local pour ses achats quotidiens et aussi pour le crédit (accordé précisément souvent sur ces achats), et est donc tenu concurrentement de lui livrer aussi une partie de ses produits (sans revenir sur le fait que la coopérative lui rend souvent moins de services commerciaux et n'intervient que longtemps après le début de la campagne).

b) Il ne s'agit pas pour autant d'entreprises publiques

Même si les coopératives malgaches apparaissent en fait comme des entreprises quasi-publiques, elles n'ont pas cependant les avantages que celles-ci présentent tout de même du point de vue de la gestion. En effet il n'est pas possible pour l'Etat d'intervenir dans les coopératives de manière aussi directe qu'il pourrait le faire dans des entreprises publiques, en particulier du fait qu'il faut compter avec des conseils d'administration, lesquels sont souvent animés davantage par des visées politiques à court terme que par des considérations de rentabilité (d'autant qu'ils se disent que, de toute manière, le Gouvernement paiera). Nous verrons plus loin que la transformation des coopératives existantes en entreprises publiques aurait le mérite de

clarifier la situation et d'offrir de meilleures perspectives de saine gestion, malgré toutes les limites des entreprises publiques elles-mêmes.

2 - Causes exogènes

Les causes endogènes seraient à elles seules suffisantes pour expliquer l'échec des coopératives classiques de commercialisation-transformation dans les pays en voie de développement, et à Madagascar en particulier. Les causes exogènes expliquent donc surtout pourquoi de telles coopératives ont été créées et pourquoi on continue à les soutenir malgré leur échec, c'est-à-dire les raisons de la politique coopérative agricole suivie. Cette politique a été et reste dominée à Madagascar par quatre idées :

- idée que l'Etat doit intervenir directement dans l'implantation des coopératives;

- idée que, devant les premiers échecs, une intervention accrue de l'Etat est nécessaire pour leur permettre d'atteindre la rentabilité;

- idée qu'il suffira de consacrer parallèlement davantage de moyens à l'éducation coopérative pour les amener progressivement alors à l'autonomie;

- idée que, dans l'intervalle, leur caractère coopératif est suffisamment légitimisé par l'existence d'une réglementation coopérative (rejet de la fiction juridique).

a) Idée que l'Etat doit intervenir directement dans l'implantation des coopératives agricoles

Cette conception s'explique d'abord par les espoirs irraisonnés mis dans les coopératives agricoles, sous leur forme classique occidentale,

comme facteur de développement de type socialiste, allant dans le sens des traditions communautaires nationales.³⁸

Elle s'explique ensuite par la conviction dominante (y compris chez un grand nombre de théoriciens de la coopération) que les coopératives ne peuvent s'implanter en pays sous-développés sans une intervention directe des pouvoirs publics.³⁹

Précisément on considère que l'intervention publique n'était finalement critiquable avant l'Indépendance que parce qu'il s'agissait de la puissance coloniale, et non par elle-même. Une fois l'Indépendance politique acquise, les pouvoirs publics se doivent au contraire d'encourager le plus possible les coopératives agricoles en vue d'accélérer le développement, et ce d'autant que le commerce local reste dominé par les commerçants étrangers et constitue une structure néo-coloniale. Mais on ne mettait pas en cause la possibilité pour des grandes coopératives classiques de commercialisation-transformation de fonctionner de façon vraiment coopérative du jour au lendemain.

C'est ainsi que les créations de coopératives se sont multipliées dès l'Indépendance, mais le mouvement s'amplifiera à partir du mot d'ordre lancé en 1962 par le Président de la République, et de la mise en place au même moment du Commissariat (général) à la Coopération et de la réglementation coopérative. Bien que l'accent ait cependant été mis par le Président sur la nécessité de développer d'abord l'esprit coopératif au sein de groupements informels à caractère pré-coopératif "certains pensent que la phase pré-coopérative doit s'effectuer au sein même de l'institution coopérative, qu'il convient de mettre en place préalablement pour forcer cette évolution des esprits. C'est

ce qu'on pense au Commissariat général à la Coopération".⁴⁰ Les créations de coopératives seront d'autant plus rapides qu'un grand nombre d'équipements (magasins de stockage, camions, sacherie) ont été laissés par les Groupements de collectivités et les Secteurs de paysannat, créations para-coopératives des dernières années de l'ère coloniale qui ont été dissoutes en 1961,⁴¹ et que les élites politiques sont soucieuses d'occuper les fonctions d'administrateurs en prouvant ainsi leur *attachement* à la cause du socialisme. Quant au Commissariat à la Coopération, il lui faut aussi justifier son existence par des chiffres et il est du reste dépassé par l'enthousiasme des politiciens sur le terrain. Mais citons plutôt le témoignage d'un ancien collaborateur du Commissariat à la Coopération:

"Certes, nous les coopératistes, agissons pour que le mouvement parte de bas en haut et non de haut en bas.... Nous devons nous demander pourquoi, à Madagascar en particulier et dans les pays en voie de développement en général, pourquoi le mouvement coopératif est-il conçu ainsi et actionné du sommet? Eh bien, l'urgence du développement, la politique du développement et la politique tout court nous prennent à la gorge.... Nous n'avons pu, pour le démarrage immédiat de la coopération, que choisir -- disons au "pifomètre" -- des zones où l'implantation du mouvement s'avérerait, à nos yeux, absolument prioritaire.... Le principe était de ne prendre que quatre ou cinq grandes zones caractérisées par une forte population, une production commercialisable intéressante et un encadrement suffisant. En tout état de cause les aires géographiques qui ont retenu notre choix étaient alors ce qu'on appelle les "zones d'action concentrée" où le Service de

l'agriculture principalement ne ménageait aucun effort".⁴²

Un an plus tard, le Plan quinquennal 1964-1968 prévoyait :
 "l'hypothèse directrice retenue à dix ans est de faire passer par la Coopération la moitié environ des tonnages commercialisables des principales productions agricoles". Ceci n'aurait pas été complètement irréaliste si l'on avait pensé essentiellement à des groupements de collecte primaire et pourvu que les moyens d'animation et d'encadrement suffisants soient mis à la disposition d'un tel plan. Mais non, il s'agissait bien de parler de coopératives classiques de commercialisation-transformation, et un tel objectif s'avérait tout a fait irréaliste. Le Plan prévoyait ainsi qu'"une coopérative de paddy ne saurait être viable au dessous de 5000 tonnes de paddy", ce qui est exact lorsqu'on pense à une usine de transformation, mais il ajoutait que "la prise en charge réelle du mouvement coopératif par les coopérateurs eux-mêmes suppose qu'à l'exception de l'aide générale que l'Etat doit leur apporter pour assurer leur mise en place (formation des cadres, participation à l'effort d'équipement), les coopératives puissent se passer rapidement du soutien de l'Etat... En principe, les subventions devraient être limitées au tiers des investissements"; ce qui était naturellement ignorer complètement les réelles capacités contributives des paysans et/ou anticiper des bénéfices considérables dès les premières années (irréaliste également).

b) Idée que, devant les premiers échecs, une intervention accrue de l'Etat est nécessaire pour leur permettre d'atteindre la rentabilité

C'est la conviction selon laquelle l'on peut arriver à former des coopératives authentiques à partir d'organismes para-publics en fait

(même s'il s'agit en droit de coopératives), c'est-à-dire à partir d'un contrôle très étroit de l'Etat, contrôle indispensable tant que les conditions ne sont pas réunies pour une coopération authentique (ressources propres suffisantes, coopérateurs formés).

C'est cette conviction, héritée du reste des expériences para-coopératives de la fin de l'ère coloniale, qui a permis de créer d'emblée des coopératives (avec les moyens de l'Etat) et qui allait justifier une intervention accrue de l'Etat. Le contrôle de l'Etat sur les coopératives s'est ainsi renforcé au fil des ans (et de la dégradation de leur situation) et cette intervention croissante a du reste été inscrite dans les textes: c'est ainsi qu'en 1965 apparaît la possibilité de nommer un commissaire du Gouvernement, qu'en 1967 est précisée la notion de "coopérative dite d'Etat", et qu'en 1969 sont mis en place les premiers "comités de gestion provisoires" se substituant aux conseils d'administration élus. La tendance du Commissariat était du reste en 1971 de modifier la réglementation en réduisant les pouvoirs des conseils d'administration dans les coopératives (de loin les plus nombreuses) où ces comités de gestion n'avaient pas été mis en place.

La doctrine du Commissariat à la Coopération est qu'en effet, en l'état actuel des choses, un "contrôle" très étroit de la gestion des coopératives agricoles est la seule manière d'en faire des entreprises rentables, c'est-à-dire finalement d'y attirer les paysans par les avantages qu'ils pourront y trouver. Et il est anormal que des conseils d'administration de coopératives, dans lesquelles l'Etat a "avancé" souvent plus de 90% du capital, s'opposent aux actions que les techniciens pensent être les plus justifiées pour opérer ce redressement.

Pourtant l'idée n'est point d'en faire des entreprises d'Etat: non, car ces entreprises devraient devenir effectivement coopératives dans un délai relativement proche grâce aux actions d'"éducation coopérative".

c) Idée qu'il suffira parallèlement de consacrer davantage de moyens à l'éducation coopérative pour les amener progressivement à l'autonomie

C'est l'idée assez largement répandue (pas simplement à Madagascar) que l'éducation coopérative n'est finalement qu'une science comme les autres, que l'on peut vulgariser rapidement, grâce notamment aux procédés modernes d'information de type audio-visuel (diapositives, flanellographe, etc...). Comme l'on part du postulat que les "principes coopératifs" sont universels (et pour certains l'éducation coopérative se limite à eux, plus un peu de législation coopérative), il s'agit donc de faire profiter de la "bonne nouvelle" de la "Coopération" les malheureux paysans qui en sont encore ignorants. Malheureusement il faut bien voir que les principaux responsables de cette attitude en face de l'éducation coopérative sont souvent des "experts", appartenant soit aux organisations internationales spécialisées, soit à la coopération bilatérale.⁴³

Quoiqu'il en soit de la conception qu'ait pu réellement partager le Commissariat à la Coopération, celui-ci n'a en fait eu qu'une action négligeable en ce domaine, faute de personnel affecté à ce travail.⁴⁴ Si un premier effort a commencé à être entrepris dans un département (du Vakinankaratra) depuis 1969, la nouvelle conception qui préside au travail des agents éducateurs nous semble utopique et n'est pas coordonnée organiquement avec celle des autres agents intervenant au

niveau de l'éducation coopérative véritable, celle menée par l'Animation rurale en liaison avec l'URER. Certains de ces éducateurs, ayant été placés dans des communes sans coopérateurs, devaient en effet jouer eux-mêmes le rôle d'animateur, ce qu'à juste titre l'Animation considère comme ne pouvant être le fait que des paysans eux-mêmes (voir section 2).

Il est douteux que la conception de l'éducation coopérative dominante au Commissariat à la Coopération (du moins jusqu'en 1971) aboutisse aux résultats recherchés. Pourquoi? Pour plusieurs raisons:

- parce que, tout d'abord, une éducation coopérative qui porte essentiellement sur la doctrine et la législation coopérative n'intéressera pas beaucoup les paysans, qui recherchent avant tout des solutions pratiques à leurs problèmes immédiats concrets;

- parce que, même dans la mesure où l'éducation coopérative porte sur des problèmes de gestion, on n'a jamais converti un paysan avec des discours (kabary) mais seulement en passant immédiatement aux actes et en lui permettant d'en apprécier concrètement les résultats. Autrement, on ne comprendrait pas pourquoi les vulgarisateurs agricoles ne se contenteraient pas eux aussi de tableaux de feutre pour leur apprendre les techniques agricoles. Certes les méthodes audio-visuelles sont des auxiliaires utiles, mais seulement comme appui d'une méthode comportant également et principalement des démonstrations pratiques. D'autre part les méthodes audio-visuelles de type moderne ne sont pas les meilleurs auxiliaires pédagogiques en milieu paysan africain, et un grand effort reste à faire pour utiliser les méthodes les plus adaptées aux sociétés rurales de ces pays, et en particulier l'utilisation des sketches et

des proverbes;⁴⁵

- parce que, surtout, s'il ne s'agit que de faire adhérer les paysans aux coopératives, s'il ne s'agit que d'en faire des fournisseurs de produits agricoles, ceci ne sera possible que si ces paysans y trouvent un intérêt économique immédiat. Or, jusqu'à présent, cet intérêt ne leur est pas apparu; plutôt l'intérêt leur est apparu de ne pas y participer dans la mesure où ceux qui y ont versé une part n'en ont guère retiré d'avantages jusqu'à présent (et dans la mesure où pèse sur eux la menace d'avoir à verser quatre fois encore le montant de cette part, étant donné le risque de déconfiture de ces coopératives);⁴⁶

- parce que, s'il s'agit vraiment de faire des coopérateurs actifs et responsables, il n'y a qu'une seule méthode qui soit valable: c'est l'expérience acquise au cours de longues années de pratique pré-coopérative, au cours desquelles les paysans s'initieront aux règles élémentaires de la gestion, développeront le sens du travail en commun et des responsabilités collectives, et accumuleront le capital propre nécessaire à de plus vastes entreprises coopératives. Mais il est évident qu'ils ne prendront ces responsabilités que dans la mesure où les groupements en question resteront leur affaire, et non celle du Fanjakana.

d) Idée que, dans l'intervalle, leur caractère coopératif est suffisamment légitimisé par l'existence d'une réglementation coopérative

Cette idée, qui est quelque peu en conflit avec la deuxième, se développe depuis 1970, en particulier depuis la nomination du nouveau Secrétaire d'Etat à l'Animation et à la Coopération et l'émergence de la FEDNACOMA comme organisme revendiquant la représentativité du

mouvement coopératif. Selon cette idée, une autre manière de renforcer le caractère coopératif des entreprises actuelles consisterait à transférer à la FEDNACOMA une partie des tâches de promotion coopérative actuellement monopolisées par le Commissariat.

Cette idée, si elle prévalait, serait sans doute la plus dangereuse. En effet tant que l'Etat monopolise la promotion et le contrôle des coopératives, personne n'est dupe du caractère public de fait de ces entreprises et l'on peut du moins espérer une certaine cohérence dans les interventions administratives à leur égard, un minimum de rigueur technocratique. Mais confier des responsabilités administratives et l'argent de l'Etat à la décision d'un conseil d'administration dominé par des considérations plus politiques que technico-économiques représente une aventure encore plus hasardeuse.

Ayant souligné les principales raisons de l'échec des coopératives agricoles de commercialisation-transformation, il nous reste à examiner les perspectives qui s'ouvrent à elles.

C - Perspectives du secteur coopératif agricole classique à Madagascar

Après avoir rappelé au point A la médiocrité des résultats obtenus par les coopératives agricoles malgaches sur le plan économique et ceux, contraires aux objectifs, réalisés sur le plan socio-politique, nous venons d'en analyser, au point B, les causes essentielles, lesquelles démontrent qu'il n'y a, à notre avis, aucun espoir de compter en faire un jour des coopératives véritables.

A cet égard nous pensons qu'il faut avoir le courage d'être lucide et de bien voir que, même dans l'éventualité d'une modification radicale de la politique coopérative agricole (ce que rien ne permet du

reste de prévoir), les seules causes endogènes analysées précédemment s'opposent à ce que de telles entreprises puissent devenir réellement coopératives. Nous ne partageons donc pas du tout les positions de compromis à tout prix prises par certains qui en restent à l'identification des seules causes exogènes.⁴⁷ Dans ces conditions que faut-il faire alors?

Dans la très grande majorité des cas, la solution la plus sage serait de légaliser purement et simplement une situation de fait, c'est-à-dire de faire tomber les "coopératives" dans le domaine public et de les intégrer alors dans une politique cohérente des structures d'intervention unifiées au niveau de la commercialisation des produits agricoles. Cette unification des structures d'intervention devrait du reste aboutir à réserver le même sort aux syndicats de commune, lesquels se présentent également comme une structure de participation alors qu'elles en sont encore bien plus éloignées que les coopératives, et le bilan de leurs activités (s'il était possible) se révélerait certainement plus amer encore.

Cette unification des structures d'intervention au niveau de la commercialisation des produits agricoles devrait se faire à notre avis autour des Bureaux de commercialisation, dont les statuts sont du reste tout à fait satisfaisants, mais qui manquent précisément le plus souvent des moyens (en hommes et équipements) que les coopératives et syndicats de commune pourraient alors leur apporter.⁴⁸ Pour autant il n'est pas évident que ces Bureaux de commercialisation devraient dans tous les cas utiliser directement eux-mêmes toutes les installations existantes ainsi acquises, car il est certain que Madagascar n'est pas mûr encore pour gérer efficacement de grandes entreprises publiques,

en dépit des avantages que cette gestion présente sur celles de coopératives semi-publiques. Il faudrait notamment pouvoir disposer d'abord de cadres supérieurs de gestion expérimentés, ce qui a manqué jusqu'à présent aussi bien aux coopératives qu'aux syndicats de communes; il faudrait aussi que ces cadres ne soient pas fonctionnaires et qu'ils soient sanctionnés, positivement comme négativement, sur leurs résultats; il faudrait enfin un pouvoir politique fort qui sanctionne énergiquement la corruption et les détournements.

D'autre part, dans plusieurs zones, les coopératives et syndicats de commune ont installé des équipements qui ne peuvent être rentables, parce que la production commercialisée totale est insuffisante ou/et parce que la concurrence y est déjà très active. Il ne s'agit donc pas dans les conditions présentes, et même à moyen terme, de se passer des commerçants et transformateurs privés (même s'il s'agit de structures néo-coloniales); il s'agit au contraire d'accepter leur collaboration, tout en exerçant des moyens de pression accrus sur eux, pour qu'ils soient contraints de travailler davantage au profit des paysans. C'est dire que le rôle des Bureaux de commercialisation serait d'intervenir surtout directement dans la commercialisation-transformation là où la concurrence est insatisfaisante ou les moyens insuffisants. Ailleurs ils devraient surtout s'orienter vers un rôle d'organisation du marché, soit directement comme le BCSR le fait avec succès au Lac Alaotra depuis plusieurs années, soit indirectement en agissant surtout au niveau du contrôle de la régularité des transactions et en éduquant les paysans (à l'instar des URER) à contrôler par eux-mêmes. Dans certains cas les moyens matériels existant pourraient donc,

lorsque cela est possible, être transférés dans d'autres zones et gérés directement par ces Bureaux; dans d'autres cas au contraire la solution la moins mauvaise sera de revendre purement et simplement les installations au secteur privé, voire de lui louer seulement les bâtiments et terrains.

Parfois la solution d'un rattachement aux Bureaux de commercialisation ne s'imposera pas de la même manière. Il en est ainsi notamment pour l'UCOPRA et l'UCOFRUIT qui sont en fait davantage des Opérations intégrées de développement rural, pour lesquelles un autre statut (celui d'URER?) pourrait être plus approprié, encore que rien n'empêche d'intégrer cependant leurs fonctions de commercialisation au sein des Bureaux.

Dans des cas extrêmement limités enfin, certaines coopératives agricoles fonctionnent de façon satisfaisante et authentiquement coopérative.³² La solution serait alors naturellement de les laisser subsister, mais en modifiant toutefois la législation coopérative dans le sens d'une plus grande souplesse des statuts et d'une ingérence réduite de l'Etat.⁴⁹

Section 2

BILAN ET PERSPECTIVES DES GROUPEMENTS PRE-COOPERATIFS AGRICOLES

Ce secteur coopératif agricole est tout à l'opposé du premier: ici nous avons affaire à de petits groupements paysans, informels, autonomes, ne recevant pratiquement aucun soutien financier public mais par contre un important soutien pédagogique, et qui entreprennent différentes activités collectives, non seulement à caractère commercial ou même économique, mais même à caractère socio-culturel. Mais en fait ce secteur recouvre

trois types différents de groupements, selon en particulier l'organisme de promotion et selon les zones où elles opèrent:

- les groupements essentiellement suscités et encadrés par l'Animation rurale, connus généralement sous le nom d'"associations villageoises", et qui opèrent aussi bien en zones d'action diffuse (c'est-à-dire dans lesquelles il n'existe pas un encadrement agricole important) qu'en zones d'action de masse (lesquelles s'opposent aussi aux zones d'action ponctuelle, du type sociétés d'aménagement, dans lesquelles une structuration de type réellement coopératif est bien plus difficile à réaliser);⁵⁰

- les groupements essentiellement suscités et encadrés par les Opérations de masse, de type URER, et qui ont généralement des objectifs très précis (commercialisation surtout, mais aussi utilisation de matériel en commun), et s'intitulent généralement "groupes" (en fait on parle surtout de VGP, ou ventes groupées de produits);

- les groupements suscités et encadrés conjointement par l'Animation et les URER. En fait pour reprendre l'heureuse terminologie d'Henri DESROCHE, la plupart des groupements tendront à être de ce type, dans la mesure où Animation et URER s'efforcent de se "rejoindre".

Nous allons donc dresser un rapide bilan de ces trois types de groupements et dégageront ensuite les perspectives communes à ce secteur coopératif.

A - Bilan des associations villageoises et réorientation de la méthodologie de l'Animation rurale

Nous ne reviendrons pas ici sur la méthodologie bien connue de l'Animation rurale, méthodologie en trois temps (contact avec les

villages pour la désignation de délégués, stage de 15 jours de ces délégués au Centre sous-préfectoral d'Animation à l'issue duquel ils sont baptisés "animateurs", suivi des animateurs dans leurs villages par les équipes des Centres et organisation de stages techniques, dits du second degré),⁵¹ et qui est actuellement dépassée.

En effet les responsables se rendent compte que, pour intéressante qu'elle soit, l'animation en zones diffuses ne peut mener bien loin au niveau des activités économiques, tandis que les moyens de l'Animation sont très insuffisants pour suivre le rythme de structuration amorcé par les URER en zones d'action de masse, zones dans lesquelles la méthodologie traditionnelle se trouve inadaptée. Examinons rapidement où en est l'Animation dans les deux types de zones.

1 - Les associations villageoises en zones diffuses

Lancée en 1962, à un moment où l'on ne parlait pas encore d'Opérations de développement et où il n'y avait guère d'actions de vulgarisation intensive, à un moment aussi où l'on croyait à la possibilité d'une mobilisation générale des masses paysannes aux actions de développement et sans en méconnaître les aspects politiques, l'Animation s'est donc implantée en quelques années dans toute l'île en appliquant la méthodologie évoquée ci-dessus. Le résultat a donc été la constitution d'un certain nombre d'associations villageoises aux activités très diverses, mais qui ne dépassaient généralement pas tellement celles de type "développement communautaire", et n'embrayaient en particulier pas beaucoup sur les activités économiques collectives d'intérêt individuel, en l'absence d'Opérations de développement.

Cependant il est indéniable que ces associations villageoises

ont eu le mérite essentiel d'administrer la preuve de la vitalité de l'esprit coopératif existant chez la grande majorité des paysans malgaches, vitalité qui est attestée par la multiplicité des activités collectives que ces associations entreprennent parfois⁵² et par le témoignage de spécialistes.⁵³ Devant cette vitalité, qui a certainement des sources profondes dans la tradition malgache, il n'est du moins pas possible d'attribuer une quelconque responsabilité de l'échec des coopératives classiques au manque d'"esprit coopératif" des paysans malgaches.

Il reste néanmoins que ces associations villageoises ont eu un impact malgré tout très limité. Les chiffres que l'on cite (1275 associations groupant quelques 33.000 membres, y compris celles situées en zones d'action de masse) ne doivent pas, ici comme ailleurs, faire illusion: ceci est très faible par rapport et à la population rurale (environ 1 million d'exploitations) et par rapport aux moyens mis en oeuvre (15 délégations régionales, 80 centres d'animation, 4 à 500 agents et employés). Mais il faudrait naturellement, d'une manière parallèle à la méthode proposée par les coopératives, pouvoir évaluer les services rendus par ces associations (services provenant des investissements collectifs à intérêt économique et social réalisés, voire des activités de production collective),⁵⁴ les comparer ensuite avec le coût d'opportunité des dépenses gouvernementales et comparer enfin ce résultat économique net avec les résultats non mesurables au niveau socio-politique.

Précisément l'évolution politique du pays n'a pas permis de faire jouer à l'Animation le rôle syndical et politique espéré par ses promoteurs. Les élites locales du parti et de l'Administration territoriale

se sont en fait opposées à ce qu'elles jouent un rôle au sein du Conseil rural de développement (CRD) établi au niveau de la commune, sous des prétextes légalistes bien souvent.⁵⁵ Il faut ajouter cependant que les associations villageoises n'ont pratiquement jamais franchi non plus le niveau d'associations primaires (en dépit des affirmations de certains commentateurs prenant leur désir pour des réalités).⁵⁶

Au total, par conséquent, ces associations villageoises font essentiellement figure d'associations pilotes, bien dorlotées par les cadres locaux de l'Animation, mais qui ne peuvent espérer avoir un quelconque impact significatif au niveau national, si ce n'est, répétons-le, à titre qualitatif. Cette démonstration des possibilités coopératives de la paysannerie malgache ayant été faite, il faut passer maintenant aux choses sérieuses. C'est ce que l'Animation s'efforce de faire en concentrant ses moyens dans les zones d'action de masse.

2 - Les associations villageoises en zones d'action de masse

Ici l'Animation tente donc de "rejoindre" les efforts de structuration entreprise par les URER auprès de tous les paysans volontaires de leur zone d'action (voir ci-dessous). Elle le fait en augmentant le nombre de son personnel (les Chefs de centre sous-préfectoraux se trouvent flanqués de plusieurs adjoints) et en modifiant sa méthodologie. Plutôt que de continuer à suivre des associations pilotes, il faut "épouser" la démarche des URER en s'efforçant d'intervenir auprès de l'ensemble des groupements au niveau de la formation de leurs délégués, et selon une méthode assez semblable à celle existant dans les opérations conjointes (voir plus-bas).

Cependant cette conjonction est loin d'être réalisée partout (pas

nécessairement du seul fait de l'attitude de l'Animation) et parfois l'encadrement accru de l'Animation sert surtout à suivre de façon plus intense les associations pilotes.⁵⁷

B - Bilan des groupes suscités par les URER

Depuis 4 ans les URER ont donc entrepris elles-mêmes des actions de structuration s'adressant à l'ensemble des paysans de leurs zones d'intervention, essentiellement dans le domaine des ventes groupées de paddy (VGP) mais aussi depuis deux ans, quoiqu'à une échelle plus restreinte, dans le domaine de l'équipement collectif.

Les résultats obtenus sont très intéressants et ont déjà permis de moraliser le marché du paddy sur les Hauts-Plateaux. En effet les groupements formés représentent une densité suffisante pour constituer à la fois une clientèle intéressante que les divers riziers (du secteur privé ou para-public) cherchent à s'attribuer, ainsi qu'une menace pour les collecteurs qui ont été obligés de relever les prix payés aux autres paysans (et de réduire leurs fraudes), dans la crainte de voir une généralisation de ces VGP. Ce qui est en effet intéressant dans ces VGP, c'est non seulement leur importance numérique (pour le GOPR seulement c'est-à-dire pour les URER de Fianarantsoa, Ambositra et Antsirabé, le nombre de groupes est passé de 525 en 1968-69 à près de 1000 en 1969-70, avec un effectif moyen de 17 producteurs par groupe, et un tonnage dépassant 10% de la commercialisation totale), mais c'est leur organisation qui leur donne un impact plus large.

L'organisation de ces groupements est relativement simple:⁵⁸ après une campagne d'information de l'ensemble des paysans, ceux qui sont intéressés désignent des délégués qui participent à un stage de

2 jours, organisé dans chaque commune (ou secteur d'expansion rurale) et au cours duquel ils apprennent les différentes phases de l'organisation de la VGP (y compris le contrôle de la bascule de l'acheteur). Si l'organisation repose la première année essentiellement sur la participation active de l'encadrement, dès la troisième campagne l'URER se limite à poursuivre la formation et à assurer un contrôle, et ce sont les groupes eux-mêmes qui s'organisent seuls et contactent notamment directement les divers riziers. Dans l'URER d'Antsirabé en particulier les délégués des groupes agissent de concert auprès des riziers, et ceux-ci doivent donc consentir les avantages maxima pour obtenir la clientèle de l'ensemble de ces groupes (avantages qui portent non seulement sur le prix consenti au kg, substantiellement supérieur au prix minimum officiel, mais aussi sur l'engagement du rizier de rétrocéder du riz à un prix honnête à la soudure). De plus ces prix négociés entre groupes et riziers sont pratiquement connus de l'ensemble des producteurs et collecteurs, ce qui permet donc aux premiers de mieux se défendre au niveau de leurs transactions individuelles avec les seconds.

Il ne faut pas toutefois se cacher les limites actuelles de ces groupes constitués à titre temporaire pour la seule commercialisation, bien que certains d'entr'eux aient entrepris spontanément certaines autres activités d'intérêt collectif.

Il est en effet indispensable que ces groupes acquièrent une cohésion plus grande et une permanence si l'on veut en faire les bases d'une véritable structuration coopérative, et les utiliser notamment pour le crédit agricole.

C'est pourquoi les UREER ont ressenti de leur côté le besoin d'associer l'Animation rurale à cet effort de structuration, n'ayant elles-mêmes ni la pédagogie ni le temps de mener à bien ce suivi des groupes en vue d'une diversification de leurs activités. Elles reconnaissent également que, bien qu'elles ne soient pas directement concernées par les activités traditionnelles des associations villageoises -- du type travaux d'infrastructure, activités socio-éducatives en mêmes champs collectifs -- ces diverses activités contribuent cependant à renforcer la cohésion des groupements ayant pour objectifs les activités économiques collectives d'intérêt individuel.⁵⁹

C - Bilan des organisations paysannes suscitées par l'action conjointe des UREER et de l'Animation

Il existe donc un troisième type de groupement (appelé "organisation paysanne" ou OP dans le cas de Befandriana-Mandritsara), résultant de l'action conjointe dès le départ des UREER et de l'Animation, conjonction qui se développe depuis 3 ans.

L'expérience la plus significative à cet égard est celle de l'Opération Befandriana-Mandritsara, dans la mesure où l'Animation y joue un rôle accru en face d'une UREER dont l'encadrement est lui-même plus léger. L'originalité de cette expérience tient à la pédagogie utilisée pour la vulgarisation, qui repose essentiellement sur des stages collectifs décentralisés (au niveau du quartier) et très brefs (24 à 48 heures), auxquels participent seulement des délégués des villages (à raison d'un délégué pour 5 à 10 paysans) et qui se déroulent avant la période des principaux travaux (semis, repiquage, sarclage, récolte et VGP). Ces délégués expliquent par la suite à leurs autres co-

villageois les méthodes apprises au cours du stage, lequel est animé conjointement par l'agent d'animation (du niveau chef de centre) et le technicien agricole (du niveau agent ou adjoint technique), tous deux responsables d'une même commune. Ici l'échelon classique du vulgarisateur de base, situé au niveau du quartier et sans formation professionnelle scolaire, est donc supprimé, ce qui permet donc de réaliser des économies appréciables.

Les OP ont d'abord été constituées, comme les groupes de commercialisation des URER des Hauts-Plateaux, sur la base d'une action de ventes groupées, mais avec la différence qu'ici, d'une part, les OP ont commercialisé d'emblée non seulement du paddy mais également quelques autres produits (tels que raphia, manioc, miel) et surtout, d'autre part, ont pu se constituer un capital propre, en l'occurrence une bascule, grâce aux primes de commercialisation conservées au bénéfice de l'OP et non réparties comme sur les Hauts-Plateaux.⁶⁰ D'autre part les OP servent également à distribuer et récupérer les prêts de semences faites par l'Opération, et se sont également engagées en 1971 dans une activité d'utilisation en commun de matériel.

C'est précisément autour d'une activité de ce type que d'autres Opérations conjointes ont été menées ailleurs depuis 2 ans, en particulier dans l'URER de Tananarive et la ZER (Zone d'expansion rurale, couvrant une sous-préfecture) d'Ankazoabo. Dans l'URER de Tananarive, il s'agit d'inciter les paysans à suivre un programme de mise en valeur rationnelle des "tanety" (terres sèches). A cet effet des primes sont distribuées chaque fois qu'un paysan met en valeur selon la méthode préconisée (fumier artificiel, rotation précise) une parcelle de 10

ares. Mais les primes sont collectives, et doivent servir à financer un équipement collectif (charrue, herse, houe "tanety" notamment), généralement au sein de groupes de 5 à 10 paysans.

Dans la ZER d'Ankazoabo, il s'agit en fait d'une Opération plus ou moins tripartite, la coopérative d'arachide étant elle-même impliquée (quoique le Commissariat à la Coopération ait été longtemps réticent). Mais ici il n'y a point de primes mais uniquement des crédits; d'autre part les groupes sont essentiellement familiaux et de taille moyenne plus limitée (de 2 à 5 personnes, ce qui semble du reste plus logique compte tenu des équipements concernés: charrues et même paires de boeufs). Ces groupes se sont surtout constitués au sein d'associations villageoises préalablement suivies par l'Animation.

La tendance générale est donc à une collaboration plus étroite des URER et de l'Animation, mais cette collaboration pose certains problèmes que nous allons analyser maintenant.

D - Perspectives des groupements pré-coopératifs agricoles

Il ne fait pas de doute que les actions de structuration entreprises par les URER continueront, du moins aussi longtemps que celles-ci seront financées par des aides extérieures,⁶¹ car l'un de leurs objectifs est précisément de structurer la paysannerie de façon à assurer la pérennité de leur intervention. Le problème est donc de savoir vers quel type de groupements la situation évoluera, et la réponse à cette question est en grande partie fonction du rôle qui sera assigné à l'Animation rurale.

Nous avons vu qu'au départ l'Animation rurale avait été conçue comme un élément essentiel de la politique de développement rural,

étant destinée à mobiliser la population pour des activités de type investissement humain et de type coopératif, et aboutissant à la formation d'élites authentiquement paysannes venant prendre leur place dans les structures politiques locales.

En fait ces objectifs n'ont pu être atteints, du fait notamment de l'opposition des élites politico-bureaucratiques occupées à s'installer et peu désireuses par conséquent de partager un pouvoir si fraîchement conquis.⁶² Et cette opposition ne s'est du reste pas limitée à la participation des représentants des associations aux Conseils ruraux de développement (CRD), elle s'est manifestée aussi par toutes sortes d'obstacles mis par l'administration au fonctionnement et à la consolidation de ces associations.⁶³ Au total, au lieu d'avoir une animation de type politique jouant un rôle important de mobilisation en vue du développement, s'est développée uniquement une animation sociale (animation-latrines) et purement ponctuelle, sans effet de masse (ou de tâche d'huile) réel; en quelque sorte une animation "opium du peuple", ne présentant aucun danger pour l'accentuation de la domination des masses paysannes par la nouvelle bourgeoisie.

Avec le développement des groupes suscités par les URER, et la conjonction en ce sens des efforts de l'Animation, celle-ci ne risque-t-elle pas de se transformer maintenant purement et simplement en action psychologique ou animation vaseline? Ce danger est très réel, pour les raisons suivantes:

- Les moyens d'encadrement de l'Animation sont bien inférieurs à ceux des URER, et ceci non seulement du point de vue quantitatif, mais même du point de vue qualitatif. En fait la pédagogie des URER est

généralement remarquable, même si leurs agents n'ont pas une connaissance aussi poussée de la mentalité des diverses communautés paysannes que ceux de l'Animation. Les seconds ont surtout une formation insuffisante du point de vue de l'organisation gestionnaire des groupements pour pouvoir prétendre assumer seuls cette fonction. Et, de toute manière, ce sont les URER qui définissent les thèmes de regroupement en fonction des données du programme agricole poursuivi. Dans tous les cas en fait c'est l'Animation qui s'efforce de rejoindre les URER et non l'inverse;

- L'on parle de moins en moins au Commissariat à l'Animation des prétentions politiques à moyen terme de l'Animation, et du reste les principaux responsables sont choisis en fonction de leur allégeance politique à la classe dominante dont ils font partie. Les seuls à croire encore quelque peu aux visées démocratiques de l'Animation sont soit quelques cadres du Commissariat qui sont de plus en plus isolés (à côté naturellement des conseillers techniques de l'IRAM, qui sont également de plus en plus ignorés), soit un certain nombre tout de même de délégués régionaux (et de leurs chefs de Centres);

- L'abandon de la méthodologie traditionnelle de l'Animation, qui est certes dépassée comme nous avons vu, mais dont les stages du premier degré avaient tout de même le mérite de "conscientiser" quelque peu les paysans, en démystifiant notamment à leurs yeux l'administration et en leur apprenant à contester ses attitudes dominatrices ou seulement paternalistes. Etant désormais accaparée par l'organisation gestionnaire de groupements trop nombreux par rapport à ses moyens, il est douteux que l'Animation ait le temps de s'occuper

encore de cette activité de conscientisation;

- Un dernier danger, qui était du reste déjà présent dans la méthodologie traditionnelle de l'Animation, mais qui se trouve renforcé par l'extension de la structuration au sein des URER, tient aux possibilités de noyautage des groupements dès le départ par les élites dominantes en vue de les "récupérer". Cette récupération est certes moins facile que dans le cas des coopératives, mais elle n'en est pas moins concevable. Les URER, comme l'Animation elle-même, s'adressent en effet à l'ensemble des paysans, aux "communautés villageoises", en leur demandant d'élire des délégués pour participer à des stages et, généralement, pour devenir ensuite responsables de ces groupements. Tout le problème est là: les délégués seront-ils vraiment représentatifs de la masse paysanne ou s'agira-t-il soit d'individus inoffensifs qui n'animeront rien par la suite mais permettront aux leaders en place de les manoeuvrer, soit précisément de ces mêmes leaders. L'on en arrive au problème final de connaître les leaders. L'Animation partait du principe que toutes les communautés villageoises sont démocratiques et qu'il n'y a que des leaders traditionnels, animés par le souci de promouvoir les intérêts de la communauté. Si cette hypothèse semble vérifiée effectivement pour une grande partie des villages malgaches, elle ne tient pas toujours et tiendra surtout de moins en moins, du fait de l'accentuation de la stratification sociale et de la domination de la classe politico-bureaucratique sur la terre. Cette classe a donc intérêt à récupérer les groupements avant qu'ils ne deviennent trop dangereux. Que les paysans améliorent leur situation économique individuelle, soit, car finalement ils auront d'autant plus la

possibilité de payer des impôts et de faire ~~marcher~~ le commerce. Mais qu'ils en viennent à acquérir une puissance économique collective telle qu'elle a des répercussions politiques au niveau local, cela ne va plus, les intérêts de la classe dominante sont menacés, comme le prouve déjà l'expérience des VGP.⁶⁴ Il y a du reste d'autant plus de chances de voir ces groupements récupérés qu'ils en resteront à des fonctions occasionnelles de commercialisation, sans acquérir la dimension sociale que la diversité des activités confère aux associations villageoises. Et une telle récupération amènera inévitablement au blocage économique lui-même de ces groupements, d'une manière semblable à ce qui s'est produit pour les coopératives.

On peut donc dire que l'avenir de la structuration coopérative agricole et, à un niveau plus large, du développement rural à Madagascar, se joue au niveau du rôle qui sera dévolu à l'Animation. Après les Journées du développement d'Ankorondrana de mai 1971, entérinées dans la "Charte du développement", il appartient essentiellement au Président, disposant plus que jamais de tous les pouvoirs, de redonner l'initiative aux populations rurales malgaches. Lui seul est peut-être encore assez fort pour modifier radicalement l'évolution suivie depuis dix ans et pour imposer l'application des principes qu'il avait lui-même alors posés.

NOTES

- ¹ Le paysan malgache type -- si l'on met à part le Sud, région bien plus déshéritée et tournée vers l'élevage -- cultive, dans 90% des cas en faire-valoir direct, approximativement 0,50 ha de rizière (ou 1 ha quand il s'agit de riz pluvial), 1 ha de cultures sèches (manioc, maïs, pommes de terre ou patates), et possède quelques boeufs. Sur la côte est, où ces derniers sont bien moins nombreux, le paysan moyen possède par contre un certain nombre de pieds de caféiers ou de girofliers (productions qui restent largement du type cueillette; du reste les boeufs cherchent aussi eux-mêmes leur nourriture).
- ² Il est certain que les élites politico-administratives, en particulier à partir du niveau sous-préfet, ont profité considérablement de leur situation pour renforcer leur statut économique. Ceci est manifeste en particulier au niveau de l'accaparement des terres, souvent exploitées alors sous forme de plantations (voire de grosses unités d'élevage), parfois simplement en métayage (qui se développe particulièrement aux alentours de Tananarive).

L'orientation officielle est du reste maintenant de créer des "unités modernes d'exploitation", de former des "cultivateurs modernes", et des subventions sont prévues à cet effet au cours du 2^{ème} plan 1972-1974 (Voir Marchés Tropicaux n° 1371 du 18-2-72). Quel que puisse être l'intérêt économique en soi de favoriser l'émergence d'une classe moyenne de paysans (de "koulacks"), il serait sûrement plus rentable d'utiliser les techniciens agricoles, de niveau moyen et supérieur, à l'encadrement des masses paysannes (même si les moyens financiers

font cruellement défaut actuellement pour utiliser le nombre, pourtant très limité par rapport aux besoins réels, de ceux qui sortent des écoles d'agriculture). Albert MEISTER estime cependant que "la modernisation dans les campagnes africaines ne peut venir avec une certaine rapidité qu'en libérant toutes les entraves à l'initiative individuelle" et doit donc passer nécessairement par une accentuation de la stratification sociale, seule capable d'éviter un repli socio-culturel dans le traditionalisme et de déboucher aussi sur une prise de conscience politique par les masses paysannes paupérisées (Développement communautaire et animation rurale en Afrique, in L'homme et la société, n° 18 d'oct. - déc. 70, n° 19 de janv. - mars 71 et n° 20 d'avril - juin 71). En fait les praticiens du développement rural sont convaincus depuis longtemps que la politique de "paysans-pilotes" ne mène à rien et qu'une "tâche d'huile" ne se produit qu'à partir du moment où la majorité des paysans bénéficient des actions de vulgarisation et de crédit. D'autre part de nombreux économistes ont montré que le développement rural des pays du Tiers Monde passait par une plus grande égalisation dans la structure socio-économique et non par l'inverse. Ceci s'explique notamment par le sous-emploi important dans ces pays, lequel rend avantageux une amélioration du rapport hommes-terres en élevant la productivité à l'hectare (dans le cadre du faire-valoir direct, car tout le monde connaît la faible productivité du métayage). Gunnar Myrdal écrit par exemple (in Asian Drama, New York, 1968): "Le cas du Sud-Est asiatique peut ainsi être un cas dans lequel la promotion d'une égalité sociale et économique est une pré-condition pour atteindre des accroissements substantiels de productivité à long

terme". Les réformes agraires tentées en Amérique latine n'ont pas d'autre but. Par ailleurs l'expérience a également montré qu'une paupérisation accrue des masses paysannes, loin de les conscientiser politiquement, les rend d'autant plus éloignées de la revendication politique (voir Ian CLEGG -- Workers' self-management in Algeria, Modern Reader, New York 1971). Quand bien même une telle conscientisation apparaîtrait, il est douteux que ces masses paysannes puissent réagir (sinon par des jacqueries vite réprimées) contre une classe qui aura renforcé sa domination soit par ses alliances tant à l'intérieur (bourgeoisie d'affaires, armée) qu'à l'extérieur (dépendance des intérêts néo-coloniaux), et l'on aboutira à un système latino-américain; soit simplement par des alliances intérieures dans le cadre d'un régime se disant socialiste, mais étant en fait un capitalisme d'Etat bureaucratique (tendance de l'Algérie); soit plus généralement dans une situation intermédiaire entre ces deux types.

³ En effet le secteur commercial et industriel reste essentiellement entre les mains des étrangers, notamment des commerçants Indo-Pakistanaïis et Chinois au niveau local, et Français au niveau supérieur. L'inefficience des interventions publiques et semi-publiques au niveau de la commercialisation des produits agricoles a le plus souvent accru cette domination. Ceci survient même parfois dans le cadre d'un monopole de commercialisation: ainsi le COSYCO (Comptoir des syndicats de communes), ayant le monopole de commercialisation des pois du Cap (province de Tuléar) travaille en fait en grande partie avec les commerçants Indo-Pakistanaïis qui n'ont plus à se soucier des problèmes de débouchés, et qui ont même constitué des coopératives de transports

(pour bénéficier d'avantages fiscaux). La participation des commerçants malgaches est cependant importante dans la commercialisation des produits agricoles de consommation locale (tels que paddy, fruits et légumes, bestiaux).

- ⁴ Cette stratification est la plus importante dans les périmètres irrigués où interviennent des Opérations ponctuelles intégrées de type société d'aménagement (Lac Alaotra, COMEMA), voire de type plantation (SOSUMAV pour le sucre, SAMANGOKY pour le coton, bien qu'il s'agisse théoriquement ici d'une société d'aménagement).
- ⁵ Attitudes de type socio-culturel, voire politique, bien plus qu'économique alors: développement des échanges cérémoniels, libération dans l'imaginaire, voire jacquerie (la révolte du Sud en 1971 s'explique par l'extrême pauvreté de cette région). Sur les deux premiers points, voir Gérard ALTHABE (2) et ENPS (32, cours B) (il s'agit des n^{os} de références bibliographiques).
- ⁶ Une étude récente du Fonds monétaire international (chapitre 3, pp. 109-197 in International Monetary Fund -- Surveys of African economies, vol. 4, Washington, 1971) indique que le produit intérieur brut réel par tête n'a pas changé de 1965 à 1968 (le produit intérieur brut aux prix de marché ayant augmenté annuellement de 5,4% dans la période tandis que les prix, mesurés par l'indice des prix à la consommation familiale malgache augmentait annuellement de 2,6% et la population de 2,5% annuellement également). En fait le produit intérieur brut réel par tête a vraisemblablement diminué depuis 1968 compte tenu d'une très forte poussée des prix (l'indice ci-dessus a

monté de 5,7% de juin 1968 à juin 1969 et de 3,5% d'octobre 1969 à octobre 1970; selon *Marchés Tropicaux* n° 1371 du 18-2-1972, il a monté de 10,6 points, soit de 7% environ, de novembre 1970 à novembre 1971) tandis que la valeur de la production agricole déclinait en 1969 et 1970 (par suite notamment de deux cyclones, Dany en 1969 et Jane en 1970). Mais le produit national brut par tête a certainement diminué davantage encore du fait qu'il n'inclut pas les revenus gagnés par les étrangers et transférés à l'étranger, ce qui doit être important pour Madagascar (une grande partie du commerce et de l'industrie étant contrôlée par eux; en outre il faut y ajouter la part des salaires des coopérateurs qui n'est pas dépensée à Madagascar). Il est certain que le pouvoir d'achat de la très grande majorité de la population, c'est-à-dire des salariés comme des paysans, a dû baisser notablement du fait qu'il n'y a guère eu de revalorisation de leurs revenus depuis 1963. Les salariés du secteur privé étaient en effet toujours payés en 1971 sur la base du SMIG fixé en 1963, à la seule différence de l'élévation de 25% en mars 1970 des allocations familiales. Les salariés du secteur public ont connu une seule augmentation depuis 1964, soit de 10% en mars 1970, et pour les plus basses catégories uniquement. Quant aux prix des produits agricoles, seul le prix du café a monté réellement, passant de 105 à 135 en 1969-70 (mais cette production ne touche que les paysans de la côte est), tandis que le prix du riz et du zébu (productions essentielles) restaient inchangés, le prix du poivre baissant même considérablement. Il faut observer aussi qu'en dépit des progrès importants réalisés dans les méthodes culturales, Madagascar est obligé d'importer du riz depuis deux ans (mais continue cependant d'exporter du riz de luxe).

- ⁷ La plupart de ces interventions étant du reste financées en grande partie par l'aide extérieure, et notamment par la France (FAC), la CEE (FED) et l'ONU (FAO et PNUD).
- ⁸ Il s'agit du reste des seules Unions de coopératives gérées de façon satisfaisantes, car ayant conservé à leur tête des cadres supérieurs (européens) depuis leur création, antérieure à l'Indépendance. Mais il ne s'agit pas de coopératives véritables.
- ⁹ Une des raisons de leur échec tient au fait qu'elles ont souvent été entreprises avec un complet mépris des contraintes techniques agricoles (par exemple semis avec deux mois de retard).
- ¹⁰ voir ci-dessous note 11.
- ¹¹ Ces coopératives de consommation urbaine n'ont strictement aucun intérêt, ni du point de vue économique (la concurrence qui s'exerce dans les villes est déjà intense et les prix des coopératives ne sont rendus compétitifs que grâce à d'importantes subventions), ni même du point de vue social (elles ont essentiellement une clientèle de fonctionnaires, qui se sentent plus ou moins tenus politiquement de s'y montrer et qui y trouvent une gamme d'articles plus proches de ceux achetés par les Européens que par les masses). Ajoutons que les coopératives de transports n'ont également aucun intérêt social, dans la mesure où elles rassemblent essentiellement des propriétaires non chauffeurs (une grosse coopérative de transport a même été créée il y a peu d'années entre des ministres essentiellement), quoique certaines aient un certain intérêt économique (exploitation de lignes urbaines à Tananarive).

¹² C'est en fait dans le cadre de la Société pour la promotion industrielle et commerciale de Madagascar (SOPICOMA) que les syndicats de commune (ou plus exactement le Ministère de l'Intérieur) ont lancé ces magasins de consommation. La SOPICOMA avait été créée en 1969 pour lancer deux vastes projets de ranching avec usines de transformation dans les provinces de Tuléar et de Diégo-Suarez, et avait emprunté à cette fin 7 milliards de FMG à un consortium bancaire ouest-allemand. C'est en utilisant une partie de la trésorerie disponible, du fait du non-démarrage des ranches, que les magasins de consommation avaient pu être lancés. Il semble bien que cette opération, trop hâtivement montée et sans cadres commerciaux expérimentés (sinon pourquoi avoir importé des bornes fontaines réfrigérées et des réfrigérateurs pour collectivités, lesquels n'ont pu trouver acquéreurs), ait abouti à un échec: ce serait du moins la conclusion à tirer du fait que la garantie de l'Etat malgache à l'emprunt de 7 milliards ait été retirée en novembre 1971 (ce qui était possible par suite de la tombée en disgrâce et de l'emprisonnement de l'ex-Ministre de l'Intérieur) (voir Marchés Tropicaux n° 1361 du 11-12-1971).

¹³ La Société générale de distribution (SOGEDIS), qui contrôle les magasins M, est une société d'économie mixte dans laquelle l'Etat malgache (plus exactement la SNI, société nationale d'investissement) possède 80% des actions, mais qui est gérée de façon tout à fait autonome et selon les meilleures expériences d'entreprises privées de distribution à succursales multiples des pays en voie de développement (l'organisation est semblable à celle de la chaîne Avion de Côte-

d'Ivoire). Ces magasins M constituent indéniablement une réussite, non seulement sur le plan économique (la SOGEDIS a dépassé son seuil de rentabilité depuis deux ans, soit après deux ou trois ans d'activité, et gère maintenant une soixantaine de magasins sur les Hauts-Plateaux tout en ayant un large programme d'extension sur les Côtes), mais même sur le plan social. En effet les Magasins M servent essentiellement une clientèle populaire, étant implantés dans des chefs-lieux de sous-préfectures (voire de communes), n'ayant pas d'articles de luxe et très peu d'articles importés, et pratiquant surtout une péréquation des prix de vente qui sont donc les mêmes partout, quel que soit l'éloignement de Tananarive, ce qui attire évidemment une grosse clientèle. De plus ils exercent une action de formation de cadres commerciaux malgaches non négligeable. Il est à prévoir que l'activité des magasins M va s'accroître par suite de l'accord intervenu en janvier 1972 entre le Gouvernement et la SCOA-Lyonnaise de Madagascar (actionnaire de la SOGEDIS également) en vue de "créer une nouvelle société qui s'intégrera dans les autres structures d'intervention de l'Etat et dont le but est d'assurer l'harmonisation de la distribution des produits de l'industrie nationale et la collecte des produits agricoles pour un meilleur approvisionnement des populations des provinces. On souligne à Tananarive que l'accord conclu va dans le sens de la volonté gouvernementale de contrôler les secteurs - clés de l'économie: orientation d'ailleurs réclamée par les forces vivies de la nation lors des Journées du développement d'Ankorondrana il y a quelques mois et inscrite dans la Charte du développement" (Marchés Tropicaux n° 1369 du 4-2-72). Il est certain que Madagascar a intérêt à rechercher

présentement la collaboration d'entreprises privées (même s'il s'agit d'entreprises néo-coloniales) pour améliorer la commercialisation des produits agricoles et la distribution des produits alimentaires, et ceci d'autant que cette collaboration conduit à une plus grande efficience non seulement économique mais même sociale. Les conditions actuelles du pays ne rendent en effet pas faibles le succès de coopératives ou d'entreprises publiques de consommation.

¹⁴ Voir section 2.

¹⁵ En effet, si les thèmes de regroupement peuvent apparaître plus nombreux dans une Opération totalement intégrée du type société d'aménagement, le regroupement dans un tel cadre est pratiquement obligatoire pour tous les attributaires (en particulier pour résoudre les problèmes d'irrigation et drainage), et la formule coopérative convient rarement alors. Cf. aussi note 50.

¹⁶ Notamment dans la province de Tuléar. Sur ces problèmes de crédit mutuel, voir Guy BELLONCLE (Le crédit agricole dans les pays d'Afrique d'expression française, FAO, Rome, 1968; Problèmes de la coopération d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement, in Développement et Civilisations, n° 43, mars 1971, pp. 30 - 39; et aussi bibliographie ci-après n° 7).

¹⁷ Voir BELLONCLE (7) et J. BERTHELOT (9).

¹⁸ Lorsque les impayés dépassent 5%, tous les producteurs de la commune (du quartier seulement depuis 1971) sont privés de crédits pendant une année, et ceci malgré l'existence d'un fonds de garantie communal de

10% du montant des prêts.

¹⁹ Non seulement pour l'encadrement BNM (l'on considère qu'une agence locale moyenne au niveau communal a une capacité de traitement de 2500 dossiers individuels), mais surtout pour les Opérations, l'encadrement URER étant mobilisé pour l'instruction des demandes de prêts pendant 2 à 3 mois, et ensuite pour le recouvrement (ce qui entraîne parfois des détournements) (voir G. BELLONCLE (7)).

²⁰ Notamment dans l'URER d'Antsrabé depuis 2 ans.

²¹ Le recours à des commerçants agréés est prépondérant dans l'URER de Tananarive mais s'étend aussi dans les autres URER des Hauts-Plateaux. Le contrôle qui s'exerce sur ces commerçants concerne non seulement les prix de vente (imposés) mais aussi la délivrance des approvisionnements conformément au plan de culture (TFP) du paysan, et notamment aux bons reçus par ceux qui s'approvisionnent à crédit (les bons étant remboursés aux commerçants par la BNM).

²² Notamment par Henri DESROCHE (21) et R. DEMOITIE (20)

²³ D'après les données fournies par H. DESROCHE (21).

²⁴ R. DEMOITIE (20) fait état du chiffre de 242 coopératives agricoles (SCAM exclues) au 31-12-1966. Mais le Comité d'agrément du 7-12-1967 (le dernier en date, du moins jusqu'en juillet 1971, moment à partir duquel nous n'avons plus d'informations) a agréé 3 nouvelles coopératives et a retiré l'agrément à 44 autres, ce qui conduit donc officiellement au chiffre de 201 coopératives agricoles agréées.

²⁵ Voir J. BERTHELOT (9, pp. 107-108). Voir également les critiques

faites à la formule du fivondronana pré-SCAM par G. BELLONGIE (7, pp. 18-24).

- 26 Soulignons cependant que les deux principales Unions ayant un monopole, l'UCOPRA et l'UCOFRUIT, sont gérées de façon assez efficiente du fait de la présence de gestionnaires qualifiés. Voir aussi note 8.
- 27 Pour un exposé plus complet de cette méthode (appliquée également à d'autres types de coopératives agricoles), on se reportera à notre travail en cours (11).
- 28 C'est-à-dire la valeur actuelle de la différence entre le salaire qu'ils obtiendront chaque année de leur vie et celui qu'ils auraient obtenu s'ils n'avaient pas reçu cette formation coopérative spécialisée.
- 29 Toutes les données citées sont fournies par R. DEMOITIE (20).
- 30 La notion de coûts d'opportunité ou de "prix comptables" (en anglais "accounting prices" ou, plus souvent, "shadow prices") est à la base de tous les calculs d'allocation optimale des ressources, compte tenu de la rareté de celles-ci pour une économie considérée. L'utilisation de "shadow prices" est ainsi pratiquée de plus en plus par les planificateurs nationaux (des pays en voie de développement notamment) pour la sélection des projets d'investissement, et c'est également sur cette base que des organismes comme la Banque Mondiale et les Agences spécialisées de l'ONU sélectionnent les projets aidés. L'utilisation de "shadow prices" sert essentiellement à corriger actuellement les prix courants de la main d'oeuvre non spécialisée et sous-employée, voire en chômage (dans ce cas le "shadow-price" d'un chômeur total est voisin

de zéro, même si en fait des allocations de chômage lui sont versées), du capital (dont le prix, c'est-à-dire le taux d'intérêt est généralement insuffisant dans les pays en voie de développement, ce qui tend à favoriser l'utilisation de procédés utilisant beaucoup de capital, au détriment du travail qui est pourtant très abondant) et des devises étrangères (le taux de change est généralement surévalué par rapport à la valeur réelle de la monnaie nationale, et ceci favorise les importations au détriment des exportations). Sur ces notions de coût d'opportunité et de "shadow prices", voir notamment Ian M. D. LITTLE et James A. MIRREES (Manual of industrial project analysis in developing countries, volume II, social cost-benefit analysis, OCDE, Paris, 1969).

³¹ Nous pourrions citer des pages entières uniquement en références bibliographiques témoignant de cette réalité. (on se reportera à cet égard à notre travail n° 11). Bornons-nous ici à quelques citations, reflétant l'ensemble de ces témoignages, en particulier en dehors de l'Afrique francophone (où la réalité est mieux connue des lecteurs francophones). Pour l'Inde, citons par exemple Sib Nath BHATTACHARJEE (leadership in rural co-operatives on cross roads, in Indian co-operative review, April 1970): "Le net impact de ces coopératives rurales sur leurs zones respectives est que les éléments traditionnels ayant des intérêts acquis à la campagne ont été renforcés tandis que la classe sous-privilegiée, la majorité de la population rurale, a été affaiblie... Avec une telle inégalité dans la puissance économique, le pouvoir et le statut, est-il si surprenant que le plus fort se soit taillé la part du lion dans le combat pour obtenir les avantages

créés par ces coopératives?". Pour l'Amérique latine, citons Orlando Fals BORDA (Co-operatives and rural development in Latin America, UNRISD, Genève, 1971): "Quant aux effets de ces coopératives sur l'intégration sociale, économique et politique... les résultats ... conduisent généralement au renforcement des modèles de domination - exploitation existants". Pour l'Afrique de l'Est anglophone, citons Goran HYDEN (Co-operatives and their socio-political environment, in Carl Gosta WIDSTRAND Co-operatives and rural development in East Africa, Uppsala, 1970): "Les 'businessmen' se trouvent souvent en position de leadership au sein des coopératives... Ils appartiennent aux coopératives parce que ces institutions rurales offrent une plateforme adéquate aux activités politiques et au maintien d'un contrôle social sur la population de la zone... Les coopératives aident à institutionnaliser le pouvoir de ceux qui sont déjà économiquement privilégiés".

³² Notamment certaines petites coopératives (2 ou 3?) pratiquement autonomes de l'administration de tutelle, et ne recevant pas de subventions, telles que la coopérative de productions animales (oeufs, porcs) de Mahitsy (coopérative recevant l'assistance technique du clergé).

³³ Une certaine tradition bureaucratique fait qu'en effet le Commissariat à la Coopération considère nécessaire d'affecter à la fois un comptable et un gérant dans chaque coopérative, même dans les plus petites où une seule personne pourrait en fait suffire (la plupart des commerçants privés ne font pas autrement). Il est vrai que le gérant, n'étant pas en fait intéressé aux résultats (comment le pourrait-il le plus souvent lorsque les coopératives ne sont pas viables et font des pertes?)

n'est pas porté à faire d'heures supplémentaires. Par ailleurs nous ne sommes pas persuadés de la nécessité de tenir partout une comptabilité à partie double.

³⁴ A cet égard, ce n'est pas la formation reçue à l'ENPS qui est à mettre en cause, car l'ENPS n'a jamais prétendu former autre chose que des cadres moyens destinés à travailler en second, d'autant que la durée de leur formation (2 ans jusqu'en 1969) était insuffisante pour les mettre en position de responsabilité dès le départ (ce qui s'est pourtant produit le plus souvent). Surtout ces cadres n'ont jamais pu suivre de recyclage et par ailleurs il n'y a jamais eu de cadres supérieurs de gestion au Commissariat à la Coopération pour les conseiller (si ce n'est 2 ou 3 experts de coopération technique, n'ayant pas le temps de les suivre).

³⁵ Voir plus bas (causes exogènes) les raisons expliquant l'attitude de plus en plus interventionniste du Commissariat à la coopération dans la gestion quotidienne.

³⁶ Pour l'étude critique détaillée de la législation coopérative malgache, voir J. BERTHELOT (9, pp. 151-181).

³⁷ Le quartier est une subdivision fiscale (zone couverte par un Chef de canton) correspondant à un groupe de villages administratifs (ceux-ci pouvant eux-mêmes correspondre à un ou plusieurs hameaux.) Il y a généralement de 3 à 5 quartiers par commune, et jusqu'à 10 communes par sous-préfecture. Le quartier correspond généralement à la zone de voisinage que le paysan malgache connaît relativement bien, parce que correspondant aussi approximativement à la distance qu'il peut

parcourir à pied en une journée en revenant chez lui.

38 Nous estimons que ces traditions -- effectives à Madagascar comme dans d'autres sociétés rurales, africaines notamment, où la stratification sociale n'a jamais été très importante -- peuvent effectivement être utilisées pour faciliter une structuration paysanne à la base, dans des conditions politiques bien précises cependant, et difficiles à obtenir en fait. Mais elles ne sont par contre d'aucun intérêt pour motiver les paysans à adhérer individuellement à des coopératives de type classique, tout à fait hors de leur portée. Sur cet important débat quant au rôle de la tradition dans le développement rural (de type participationniste notamment), voir en particulier: A. MEISTER (Participation, animation et développement, à partir d'une étude rurale en Argentine, Anthropos, Paris, 1969; Développement communautaire et animation rurale en Afrique, op. cit. note 2, G. BELLONCIE (Pédagogie de l'implantation du mouvement coopératif au Niger, AISC, janv.-juin 1968); Yves GOUSSAULT (L'éducation des masses paysannes dans les économies capitalistes dépendantes, in l'homme et la société, n° 22 d'oct. - déc. 1971, réponse aux articles précédents d'A. MEISTER); Ian CLEGG (ouvrage cité note 2).

39 Cette conviction est source d'ambiguïté. Il est certain que l'Etat a un rôle primordial à jouer, mais seulement pour établir les conditions nécessaires à l'éclosion d'une structuration coopérative authentique: développement de l'instruction, de l'animation, de la formation des cadres, mise en place d'Opérations de développement rural procurant des opportunités de groupement, existence d'organismes commerciaux publics intervenant si nécessaire pour moraliser le marché, législation

adaptée et souple, et, surtout, existence de conditions politiques ne bloquant pas la structuration et en acceptant les inévitables conséquences politiques.

⁴⁰ Cf. Jacques DEZ (23).

⁴¹ Cf. J. DEZ (25) et Michel GUERIN (42).

⁴² Cf. C. RAOLISON (52).

⁴³ Ainsi un expert de la FAO (A. F. LAIDLAW - La formation et la vulgarisation en matière de coopération, FAO, Rome, 1962) écrit-il: "Le Gouvernement devra aider à mettre sur pied un large programme d'éducation permettant de faire connaître à la population l'idéal coopératif. Ce programme comprendra une vulgarisation effectuée par tous les moyens possibles: agents d'exécution sur le terrain, radio, affiches, films, publications dans la langue locale, assistance financière aux établissements habilités à s'occuper d'enseignement." C'est cette méthodologie qui prévaut également à Madagascar chez les experts du BIT, où une des dernières techniques consisterait à vulgariser le brochage sur tissu de figurines symbolisant les principes coopératifs: Il est vrai qu'une conception de même veine prévalait également en 1961 chez d'autres assistants techniques bilatéraux; citons plutôt Jacques FERRET (33): "un système de coopératives "transistor" pourrait aisément être monté, qui permettrait à 8 ou 10 paysans d'écouter en commun la radio, moyennant une dépense minime d'investissement au départ. L'intérêt d'une telle formule, outre qu'elle étendrait le champ d'écoute de la radiodiffusion, serait à nos yeux la constitution de coopératives authentiques (souligné dans le texte), groupes typiquement fonctionnels

dont l'intérêt pour l'information sonore serait garant d'un éveil ultérieur aux problèmes communautaires". Sans commentaires.

- ⁴⁴ Jusqu'en 1969, il n'y avait même pas un agent chargé de cette activité par département, et il s'agissait de plus d'agents n'ayant non seulement reçu aucune formation spécialisée, mais qui étaient généralement affectés à cette fonction parce qu'étant d'un niveau inférieur aux autres agents formés à l'ENPS.
- ⁴⁵ Voir à ce sujet G. BELLONCLE (Pédagogie..., op. cité note 35) et aussi (7); Michel BON et Roland COLIN (Les proverbes, facteurs de développement, in Développement et Civilisations, n° 41-42, sept.-déc. 1970; pp. 83-123; voir notamment pp. 115-123: proverbes et animation rurale).
- ⁴⁶ Encore que, pour des raisons politiques évidentes, l'Etat n'ait jamais fait de sérieux efforts pour contraindre les membres des coopératives "auxquelles on a retiré l'agrément" (euphémisme pour désigner les coopératives liquidées) à s'acquitter de cette contribution statutaire supplémentaire. Ce serait du reste tout à fait anormal car les coopérateurs ne sont pour rien dans l'échec de ces entreprises qu'ils n'ont jamais (et ne pouvaient) contrôler.
- ⁴⁷ Cette attitude est par exemple celle d'un interlocuteur d'H. DESROCHE (21): "Mais, pourtant, de toutes façons ces coopératives existent. On ne saurait ni les admettre telles quelles, dans leur existence végétative, ni les liquider purement et simplement. Les épurer ou/et les apurer paraît la solution".
- ⁴⁸ Pour plus de détails sur la manière dont ces Bureaux de commercialisation pourraient prendre en charge le patrimoine des coopératives et

syndicats de communes, se référer à J. BERTHELOT (9, chapitre 5).

⁴⁹ Sur la critique de la législation coopérative, et les propositions d'une législation de groupements pré-coopératifs qui conviendrait généralement ici, cf. J. BERTHELOT (9, chapitre 3).

⁵⁰ Nous ne traiterons pas en effet ici des tentatives de structuration menées au sein des sociétés d'aménagement (SOMALAC et COMEMA en particulier). A notre avis, les problèmes posés par une structuration authentiquement coopérative dans un tel contexte sont trop particuliers pour s'insérer dans une étude sommaire comme celle-ci. Disons seulement que les principaux obstacles à une telle structuration sont alors: l'emprise considérable de la société d'aménagement sur tous les circuits, la quasi-obligation ou du moins la volonté d'intégrer tout le monde dans cette structuration (notamment au niveau de l'utilisation de l'eau), souvent l'absence d'un tissu social préexistant (lorsqu'il s'agit de lots de colonisation notamment), la différence de compétence des attributaires et la forte pénétration de l'économie monétaire aboutissant au bout de quelques années à une accentuation de la stratification sociale.

⁵¹ Se reporter aux nombreuses analyses de cette méthodologie, notamment R. COLIN (L'animation et le développement rural en Afrique noire francophone, AISC, n° 26, 1969), Y. GOUSSAULT (L'animation rurale dans les pays de l'Afrique francophone, BIT, Genève, 1970, 183p. et Interventions éducatives et animation dans les développements agraires, PUF, Paris, 1970, 259 p.).

⁵² Il s'agit aussi bien d'activités éducatives (alphabétisation, fonctionnelle

parfois) que d'activités d'entraide sociale (à l'occasion d'une décès) et surtout d'activités économiques d'intérêt collectif. Celles-ci concernent aussi bien des travaux d'infrastructure économique et sociale (tels que construction de routes, de canaux et de ponts, d'écoles, de centres de nivaquinisation) que des investissements et travaux à rentabilité économique directe (tels que bassins piscicoles, reboisements collectifs, mais surtout champs collectifs et parfois même élevage collectif de volailles ou de porcs; les femmes de leur côté fabriquent des nattes et chapeaux ou des vêtements). Mais ces associations villageoises se sont assez peu lancées dans les activités économiques collectives d'intérêt individuel (telles que ventes groupées, approvisionnements groupés en biens de consommation ou de production, utilisation individuelle d'un matériel collectif, obtention de crédits individuels à travers le groupement...) toutes activités qui sont surtout possibles dans le cadre d'une Opération intensive de développement rural et qui profitent donc directement aux membres pris individuellement.

⁵³ G. BELLONCLE (7, p. 5) affirme ainsi: "Par comparaison avec nos expériences antérieures, nous sommes tentés de penser que les conditions sociologiques se présentent de façon plus favorable pour une expérience de structuration s'appuyant sur des communautés paysannes que celles que nous avons rencontrées au Sénégal et au Niger. Il nous semble notamment que le tissu social reste dans beaucoup de régions d'une exceptionnelle qualité".

⁵⁴ En fait l'activité qui semble la plus rentable à long terme est sans doute celle du reboisement collectif, et ceci pour l'association elle-même.

On aime citer l'exemple de l'association de Firenana, dans la commune de Soanindrarinny (près d'Antsirabé), qui, ayant planté 75.000 pieds de pins en 1962, se trouve actuellement à la tête d'un capital estimé à une vingtaine de millions de FMG, soit naturellement une somme bien supérieure à ce qu'aucune coopérative n'a pu atteindre. Les champs collectifs constituent cependant l'activité qui fournit généralement le capital initial, mais cette formule ne semble pas avoir un grand avenir.

55 Sur cette attitude légaliste de l'administration malgache, conception héritée du reste de l'administration coloniale, cf. J. BERTHELOT (9, pp. 90-92).

56 C'est le cas en particulier d'Y. GOUSSAULT dans ses différents écrits (en particulier ceux cités note 51).

57 Ainsi il y avait à peu près 1 agent d'animation pour suivre chacun 2 associations villageoises dans la commune de Soanindrarinny en 1971.

58 Pour une analyse plus complète de l'organisation des VGP, se reporter à J. BERTHELOT (Les ventes groupées de produits agricoles, ENPS, juin 1971, 25 p., complément à 9).

59 Cf. note 52.

60 Cependant la tendance est maintenant aussi sur les Hauts-Plateaux, notamment du fait de l'intervention conjointe de l'Animation, de suggérer aux groupes de conserver pour le groupe une partie du surprix (ou primes de commercialisation groupée) qu'ils obtiennent par rapport aux paysans commercialisant individuellement. C'est le cas en particulier de l'URER de l'Itasy.

⁶¹ Compte tenu de l'intérêt stratégique de Madagascar, et de sa politique extérieure "libérale", il est vraisemblable que ces aides ne lui feront pas défaut.

⁶² cf. A. MEISTER (op. cité note 2).

⁶³ Par exemple l'action de l'Animation a été complètement bloquée pendant ^{à Soanindrariny} 3 ans (de 1965 à 1968) par suite de l'opposition du sous-préfet. Un blocage plus indirect, mais plus répandu et très effectif, tient aux méthodes de recouvrement des impôts. Les fonctionnaires de l'administration territoriale (du Chef de canton percepteur de base au Chef de province, en passant par le sous-préfet et le préfet) sont en effet notés en fonction du pourcentage de rentrées fiscales à différentes dates de l'année. C'est pourquoi les textes prévoyant la possibilité de percevoir les impôts en fonction des périodes différentes de récoltes sont en fait ignorés. Aussi les Chefs de canton, aidés au besoin par les gendarmes, et utilisant tous les moyens de pression (des paysans nous ont ainsi affirmés avoir été entassés à une dizaine dans un poulailler pendant une journée, d'autres avoir été obligés de rester debout immobiles et tête nue au soleil pendant une demie-journée) obligent les paysans à vendre leurs produits le plus tôt possible. Ceci se traduit très souvent par l'obligation de vendre sur pied au commerçant local et interdit naturellement d'attendre que la plupart des paysans aient récolté, ce qui est pourtant indispensable s'ils veulent faire une vente groupée.

⁶⁴ Ce qui a amené les URER elles-mêmes (notamment celle d'Antsirabé) à envisager de ne plus s'en occuper (cf. G. BELLONCLE, 7).

BIBLIOGRAPHIE SUR LA COOPERATION AGRICOLE MALGACHE**

1. G. ALTHABE - Progrès économique et communautés villageoises, in Travaux et documents du Centre d'études rurales, Tananarive, 1966, ronéo.
2. G. ALTHABE - Oppression et libération dans l'imaginaire. Les communautés villageoises de la côte orientale de Madagascar, Maspero, Paris, 1969.
3. R. ANDRIAMANJATO - Le "tsiny" et le "tody" dans la pensée malgache, Présence africaine, Paris, 1957.
4. C. ANDRIANARIVO - Le crédit agricole à Madagascar, BNM, septembre 1968, 2 tomes, ronéo.
5. Animation Rurale (Commissariat à l') - Guide de base sur les associations paysannes, 1968, ronéo.
6. G. BELLONCLE - Le crédit agricole dans les pays d'Afrique noire d'expression française, FAO, Rome, 1968.
7. G. BELLONCLE - Propositions pour la structuration du monde rural à Madagascar. Rapport de mission du Commissariat à l'Animation rurale, IRAMD, février 1971, 90 p., ronéo.
8. A. BERGERET - Les sociétés d'aménagement agricole à Madagascar. Etude d'un cas: la SOMALAC, Paris, Collège coopératif, 1970, 310 p., ronéo.
9. J. BERTHELOT - Le développement rural de type coopératif à Madagascar,

** Cette bibliographie est loin d'être complète et n'est donnée qu'à titre indicatif. Elle se limite essentiellement aux sources citées dans les documents 9 et 21.

- ENPS, Tananarive, oct. 1970, ^{320p,} ronéo, complété par 50 p. en juin 1971 (sur le fonctionnement des VGP, des groupes d'utilisation en commun du matériel et des groupes d'approvisionnement en biens de première nécessité).
10. J. BERTHELOT - Monographies d'associations villageoises, 18 monographies réalisées de mars à mai 1971, ENPS, environ 50 p., ronéo.
 11. J. BERTHELOT - Criteria and methods of evaluating the efficiency of agricultural cooperatives in developing countries, étude en cours, Center for Research on Economic Development, University of Michigan, Ann Arbor, USA, 1972, environ 100 p., ronéo.
 12. J. BITARD - Le mouvement coopératif à Madagascar. Bilan et perspectives, Paris, IFAC, sept. 1964, 37 p., ronéo.
 13. B. CHANDON-MOET - Vohimasina, capitale du Bas-Faraony, ORMSTOM, Tananarive, 1969, ronéo.
 14. CINAM - Conditions socio-économiques du développement régional, 1962, plusieurs tomes, ronéo.
 15. R. COLIN - L'Animation et le développement rural en Afrique noire francophone, AISC, n° 26, 1969.
 16. A. COMBAZ - Associations paysannes en secteur traditionnel à Madagascar, Commissariat à l'Animation rurale, 1965.
 17. V. CONSIGNY - Le GOPR, in Terre Malgache, ENSA, Tananarive, juillet 1969.
 18. M. DAGRAN - Enquête sociologique dans les sous-préfectures d'Antsirabé et Fianarantsoa, GOPR, 1965, ronéo.
 19. G. DANDOY - Vohibary, terroir du pays Betsimisaraka, ORMSTOM, Tananarive, 1967, ronéo.

20. R. DEMOITIE - Le mouvement coopératif malgache, in Revue des études coopératives, n° 156, 1969, pp. 175-184. Ce même article a été publié également dans 2 autres revues (Développement du mouvement coopératif en République malagasy, Informations coopératives, 45 (4), 1969, pp. 39-50; Development of the cooperative movement in the Republic of Malagasy, Yearbook of agricultural cooperation 1971, Plunkett Foundation for cooperative studies, Oxford, 1971, pp. 103 - 117).
21. H. DESROCHE - Entreprises ou/et associations dans les secteurs coopératifs à Madagascar, Revue des études coopératives, n° 163, 1^{er} trim. 1971.
22. J. DEZ - Développement économique et tradition à Madagascar, Cahiers de l'ISEA, série V, n° 4, sept. 1962.
23. J. DEZ - Le fokonolona malgache, institution désuète ou cellule de développement?, Cahiers de l'ISEA, avril 1965, pp. 189-252.
24. J. DEZ - Un des aspects du développement rural: la diffusion de la vulgarisation agricole; aperçus psycho-sociologiques, Terre Malgache, n° 1, janv. 1967, pp. 41 - 70.
25. J. DEZ - Les structures de base du développement agricole d'hier à aujourd'hui, in Centre d'études rurales - Colloque de Mantasoa, 23 - 25 fév. 1967, pp. 41 - 80.
26. J. DEZ - Tradition et développement rural, Annales de la Faculté des Lettres, n° 7, Tananarive, 1967.
27. J. DEZ - Pour une sociologie de la vulgarisation agricole, Annales de la Faculté des Lettres, n° 10, Tananarive, 1969.
28. J. DEZ - De l'autorité dans le développement, Bulletin de

Madagascar n° 277 - 278, juin - juillet 1969.

29. J. DULIEGE - Les sociétés d'intervention, document ENPS, ronéoté, 1963.
30. R. DUMONT - Evolution des campagnes malgaches, Tananarive, 1960.
31. R. DUMONT - Le mouvement coopératif africain: plus d'échecs que de réussites, Revue française d'études politiques africaines, N° 59, nov. 1970.
32. ENPS (Ecole Nationale de Promotion Sociale) - Cours de formation au développement par correspondance, notamment: envoi n° 17 (Les conditions d'exécution du plan au niveau du paysan, 1970, 50 p.); envoi n° 19 (La participation de la population au développement, 1970, 128 p.); cours B (notamment: La société malagasy pré-coloniale, 59 p.; Les transformations de la société malagasy sous la colonisation, 53 p.; Organisation des communautés villageoises actuelles, 40 p.).
33. J. FERRET - La coopération à Madagascar; Enquête préliminaire pour servir aux travaux du CEDCOOP; mars - avril 1961, Tananarive, ronéo.
34. J. GILLAIN - Problèmes actuels et perspectives de l'agriculture, n° spécial des Cahiers de l'ISEA (Madagascar, études et perspectives économiques) janv. 1962, pp. 29 - 68.
35. J. GILLAIN - Les facteurs "espace" et "temps" dans les actions de développement agricole, Terre Malgache, n° 4, juil. 1968, pp. 13 - 30.
36. J. GORSE et F. PIETTRE - Opération de développement agricole de Befandriana-Mandritsa; missions d'évaluation d'oct. 1969 et de nov. 1970, OEM et CAR, 1969 et 1970, ronéo.

37. Y. GOUSSAULT - L'animation rurale dans les pays de l'Afrique francophone, BIT, Genève, 1970.
38. Y. GOUSSAULT - Interventions éducatives et animation dans les développements agraires, PUF, Paris, 1970.
39. R. GRANGER - Problèmes généraux du mouvement coopératif dans les pays en voie de développement, Annales de la Faculté de droit, Tananarive, n° 1, 1963, pp. 149 - 182.
40. R. GREGOIRE - L'Opération de productivité rizicole, Terre Malgache, juil. 1969.
41. M. GUERIN - Les problèmes de la formation professionnelle du jeune paysan malgache, Civilisation malgache, n° 2, 1968, pp. 69-87.
42. M. GUERIN - Bilan des tentatives d'organisation paysannale; Communication au Séminaire national de la vulgarisation agricole, Tananarive, 1968, ronéo.
43. R. GUYONNET - L'intendance du GOPR, Terre Malgache, juil. 1969.
44. G. HANICOTTE - Aspects de la régionalisation dans le premier plan quinquennal malgache Revue économique de Madagascar, n° 5, 1970, pp. 251 - 315.
45. P. HUGON - Intégration de l'enseignement africain au développement, document ENPS, 1970, ronéo.
46. B. MANLHIOT - L'animation rurale à Madagascar. Diagnostic et perspectives, rapport SEDES pour la Mission d'Aide et de Coopération, 1969.
47. H. de MONTBRON - n° spécial de Survey, revue des R. P. Jésuites consacré aux conditions économiques et sociologiques de Madagascar, avril 1968, ronéo.
48. Y. BRATS - Structures et méthodes du développement communautaire à

- la lumière de l'expérience malgache, Paris 1967, 2 tomes ronéo.
- Egalement publié sous le titre La contribution malgache aux expériences de développement communautaire, Paris, Faculté de droit et de sciences économiques, 1966, 512 p., ronéo.
49. R. RABEMANANTSOA - Les méthodes de vulgarisation dans l'URER d'Antsirabé, Terre Malgache, juil. 1969.
50. J. RABESON - L'animation rurale, in CER - Colloque de Mantasoa, Université de Tananarive, 1967.
51. S. RAMAMONJISOA - Etude Animation rurale, rapport Majunga, ORMSTOM, Tananarive, oct. 1969, ronéo.
52. C. RAOLISON - Agrément des coopératives et élaboration des programmes régionaux d'action coopérative, Séminaire sur les problèmes du mouvement coopératif, ENPS, 1963, ronéo.
53. C. RAOLISON - Les coopératives à Madagascar, in Séminaire FAO sur la commercialisation, Tananarive, 1965, ronéo.
54. F. VICARIOT - Le problème du tavy en pays Betsimisaraka, ORMSTOM, Tananarive, 1967, ronéo.

BIBLIOGRAPHIE SPECIFIQUE AUX VGP

(VENTES GROUPEES DE PRODUITS AGRICOLES)**

- URER de Tananarive - Note du 7-2-1968 intitulée "Proposition URER à Animation rurale; Objet: ventes groupées de paddy.

** Tous ces documents (ronéotés) ont servi à l'élaboration par l'auteur d'une note intitulée "Les ventes groupées de produits agricoles" (ENPS, juin 1971, 25 p., complément au document 9).

- URER d'Antsirabé-Note de janvier 1969 intitulée "URER d'Antsirabé et commercialisation, campagne 1969".
- URER de Fianarantsoa - Note de mars 1969 intitulée "URER de Fianarantsoa et commercialisation, campagne 1969."
- GOPR - Note non datée (janvier 1970?) intitulée "Note d'instructions sur la campagne de commercialisation 1970."
- GOPR - Note n° 12562 de janvier 1970 au directeur de la vulgarisation agricole du MAER intitulée "Commercialisation paddy, campagne 1970".
- GOPR - Note de janvier 1971 intitulée "La campagne de commercialisation groupée du paddy en 1970 dans les zones d'action du GOPR sur les Hauts-Plateaux".
- GOPR - Note de février 1971 intitulée "Note relative à la préparation de la campagne 1971".
- Commissariat à l'Animation rurale (CAR) et Opération de développement de la ZER de Befandriana-Mandritsara (OBM) - Document du 1^{er} bimestre 1970 intitulé "Les ventes groupées de paddy".
- CAR et OBM - Note de février 1971 intitulée "Note de travail sur la structuration et l'organisation de la commercialisation 1971".
- CAR, Délégation régionale de l'Itasy - Note d'avril 1971 intitulée "Ventes groupées de produits".
- CAR, Opération d'Ankazoabo - "Les ventes groupées d'arachides", 1970.
- CAR, Centre d'Animation rurale de Vatomaniry - "Projet de programme de travail du 1^{er} trimestre 1971: préparation de la campagne de commercialisation du maïs".



