

NATIONS UNIES  
CONSEIL  
ECONOMIQUE  
ET SOCIAL



47083  
Distr.  
LIMITEE

E/CN.14/STC/CS/18  
25 juillet 1962

FRANCAIS  
Original: ANGLAIS

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE  
Réunion africaine sur la stabilisation  
des produits de base  
Lagos, Nigéria, 30 juillet-7 août 1962  
Point 4 de l'ordre du jour provisoire

LA COMMERCIALISATION ET LA STABILISATION  
DES PRIX DES PRODUITS DE BASE AU TANGANYIKA  
(Communication du Gouvernement du Tanganyika)

Note du Secrétariat:

Cette communication est présentée en réponse à une note du Secrétaire exécutif invitant les gouvernements participants à soumettre des mémoires sur les sujets figurant à l'ordre du jour provisoire.

LA COMMERCIALISATION ET LA STABILISATION DES PRIX  
DES PRODUITS DE BASE AU TANGANYIKA

Introduction

1. Les principaux produits agricoles du Tanganyika sont réglementés jusqu'à un certain point par les divers offices spéciaux créés à cet effet. Les interventions vont de l'intervention directe dans la commercialisation (fibres et graines de coton) à la réglementation de la production, avec des dispositions intermédiaires concernant la commercialisation (pyrèthre) ou parfois, n'ont qu'un caractère purement consultatif (sisal). La politique du Gouvernement est d'introduire de nouvelles formes d'intervention directes.
2. On peut affirmer que le Tanganyika possède une expérience vaste et variée de la stabilisation des produits, dans l'acception la plus large de l'expression, c'est-à-dire des mesures visant à développer les coopératives de producteurs pourvoyant à la commercialisation primaire des produits agricoles, et à créer, pour les différents produits, des offices spéciaux dépendant du ministère de l'agriculture et investis de fonctions diverses.
3. Une liste des produits et des offices correspondants figure à l'Annexe A avec des indications sur la production exportable, sa valeur et les fonctions des divers offices.
4. En ce qui concerne la stabilité des prix proprement dite, seul l'Office de commercialisation des fibres et graines de coton (Lint and Seed Marketing Board) possède une caisse de soutien et des prix, qui fait l'objet d'une note, Annexe B.

Les offices spéciaux de produits

5. L'Office de commercialisation des fibres et graines de coton est avant tout chargée d'assurer la commercialisation "à voie unique" des fibres de coton du Tanganyika sur les marchés extra-africains. L'Office vend aussi les graines de coton aux huileries locales et aux acheteurs extra-africains. Le système dit de la voie unique remonte à l'époque où le Gouvernement a pris en charge la vente du coton, sous contrat, au ministère de l'alimentation du Royaume-Uni (1939-1945). Le personnel de l'Office contrôle et inspecte

également l'égrenage du coton brut et la classification des fibres par qualité. En outre, sur sa caisse, l'Office accorde des subventions ou des prêts destinés au développement de l'industrie et des coopératives cotonnières.

6. L'Office du café est resté jusqu'en 1962 un organe principalement consultatif, renseignant le Gouvernement sur les affaires de l'industrie du café. De plus, il encourageait la recherche soit par des subventions, soit en participant directement à l'exploitation du Centre de recherche sur le café. Sur proposition de l'Office, le Gouvernement a participé à l'Accord international sur le café, d'abord en vertu d'une déclaration d'intention du Gouvernement du Royaume-Uni, puis en qualité de membre de plein droit de l'Accord annuel courant. On espère mener à bonne fin cette année les négociations engagées en vue de la conclusion d'un accord international à long terme du café (5 ans). De même le Gouvernement a adhéré à l'Organisation interafricaine du café. Les objectifs à long terme de ces accords sont la réglementation de l'offre et de la demande, la stabilisation et le maintien des prix à la production et à une extension de la consommation.

7. A partir du 1er juillet 1962, l'Office du café a pris à sa charge la commercialisation de la totalité du café que lui livreront les coopératives. Précédemment, la commercialisation en vue de l'exportation incombait aux principales coopératives mais le système a été modifié pour des raisons d'efficacité et aussi pour faciliter le respect des obligations que l'Accord international sur le café impose en matière de réglementation des exportations.

8. L'Office du pyrèthre négocie, pour les producteurs, les marchés fixant le prix des fleurs séchées achetées par les entreprises de traitement qui vendent l'extrait de pyrèthre. Ces marchés sont conclus pour cinq ans et prévoient des révisions de prix en fonction des cours mondiaux. L'Office donne des avis au Gouvernement, au sujet, notamment, de la production, rapportée à la superficie plantée, qui peut être commercialisée en vertu des marchés précités. Selon les possibilités du marché, le Gouvernement réglemente l'accroissement de la production au moyen d'un système de permis portant sur la superficie plantée et sur la production.

9. Pour le tabac séché à l'air chaud, les mesures de commercialisation sont complexes; le Gouvernement se propose de créer vers la fin de 1962 un Office du tabac investi de pouvoirs de réglementation et de commercialisation plus

étendus. Dans l'ensemble, le principal débouché est l'Afrique orientale, alimentée par une manufacture. Des marchés annuels sont passés avec les producteurs et des prix saisonniers garantis, établis selon les qualités, ont eu une certaine influence stabilisatrice. Des problèmes se posent cependant pour l'écoulement des excédents occasionnels de production, ou pour l'ouverture d'un marché d'exportation.

10. Le sisal, qui est le principal produit agricole exporté par le Tanganyika, est exempt de toute réglementation officielle pour ce qui est de sa commercialisation. Une organisation de producteurs, la Tanganyika Sisal Growers' Marketing Association, a fixé pour le sisal des normes de qualité internationalement admises; elle négocie des marchés de vente à terme pour le compte de ses membres.

#### Réglementation des prix

11. Dans le cadre de la stabilisation des produits de base, le ministre du commerce et de l'industrie a dans ses attributions les questions de sucre et du blé. Antérieurement au 9 septembre 1961, date de son accession à l'indépendance, le Tanganyika avait adhéré, par l'intermédiaire du Royaume-Uni, à l'Accord international du blé, à l'Accord international du sucre et à l'Accord du Commonwealth sur le sucre. Le Gouvernement a mis à l'étude la question de l'adhésion du Tanganyika à ces accords en tant qu'Etat indépendant. En outre, le Tanganyika a conclu avec le Kenya un Accord interterritorial du blé et de la farine de blé sur la base duquel sont réglés les importations de blé en provenance du Kenya, les prix à la production et la répartition des quantités entre les quatre minoteries du Tanganyika.

12. En vertu de l'Imports Control Ordinance (décret sur la réglementation des importations), le sucre, le blé et la farine de blé sont l'objet d'une réglementation; l'Etat possède l'exclusivité des importations de sucre (à l'exception de petites quantités de sucres spéciaux, tels que sucre à glacer, sucre en morceaux et sucre en poudre que le commerce privé est autorisé à importer), de blé et de farine de blé. Ce régime a pour objectif le développement progressif de la production de sucre et de blé au Tanganyika et dans toute l'Afrique orientale.

et peaux est plutôt en crise, il est essentiel, pour attirer les acheteurs, que la qualité des cuirs et peaux du Tanganyika soit excellente. Le Service d'amélioration des cuirs (Hide Improvement Service) a précisément pour raison d'être de veiller à la qualité des peaux.

43. La commercialisation des cuirs et peaux se fait par l'intermédiaire d'un grand nombre d'acheteurs primaires dans de petits centres disséminés. Les stocks constitués par ces acheteurs sont vendus périodiquement soit à des intermédiaires soit directement aux exportateurs. Entre les exportateurs, les acheteurs primaires et les négociants intermédiaires les relations professionnelles sont très complexes, en sorte que souvent ces derniers ne sont guère que des agents des premiers. Tous les négociants doivent avoir une patente, des locaux et un matériel agréé et sont tenus de respecter certaines règles commerciales. Le Service d'amélioration des peaux contrôle ces divers aspects de la profession.

44. La loi dispose que les cuirs doivent être achetés selon la qualité et au poids et les peaux selon la qualité et à la pièce. Deux autres méthodes de choix se superposent à ce principe de base, si bien que la commercialisation des cuirs et peaux est d'une grande complexité. Etant donné que l'on fabrique des cuirs aux propriétés et aux usages très différents avec des séries de peaux très diverses, les prix pratiqués pour les mêmes qualités sont très différents suivant le poids. Les cuirs légers, par exemple ont, à poids égal, une plus grande valeur que les cuirs lourds de même qualité mais les peaux lourdes ont plus de valeur que les peaux légères. Les différentes régions de l'Afrique orientale produisent traditionnellement des cuirs et peaux de poids différents; en Ouganda, par exemple, les peaux de chèvres sont généralement plus lourdes qu'au Tanganyika. Les cuirs de la région des lacs sont en moyenne très légers, ceux de la région nord sont plus lourds. Il en découle que, pour s'assurer les meilleures conditions commerciales possibles, les exportateurs de cuirs et de peaux doivent faire des lots mélangés afin d'aboutir aux séries de poids les plus avantageuses.

45. D'autre part, les exportateurs emploient un système de sélection fondé sur les besoins connus de la clientèle ou sur la prévision des usages auxquels les cuirs finis seront affectés. Certains clients n'exigent pas une qualité

moyenne très élevée, l'exportateur peut faire sa sélection dans le rapport 40/40/20, c'est-à-dire 40 % de première qualité, 40 % de deuxième qualité et 20 % de troisième qualité, ce schéma étant d'ailleurs susceptible de nombreuses variantes.

46. Les cuirs et peaux de l'Afrique Orientale ne sont pas tous exportés hors d'Afrique; il existe sur place un certain nombre de tanneries dont une, en particulier, à Moshi, au Tanganyika.

47. Comme le commerce d'exportation est organisé au niveau de l'Afrique Orientale et comme, d'autre part, les exportateurs ont pour la plupart leur bureau à Mombassa, ce commerce donne lieu à de multiples mouvements d'un territoire à l'autre. En règle générale, les cuirs et peaux expédiés de la région de Tanga, de la région nord et, dans une mesure moindre, de la région centrale, sont dirigés en direction du nord sur Mombassa. Un tiers à peu près de la production de la région des lacs passe par le Kenya, le reste prend la direction de Dar-es-Salam; la production de l'ouest du lac Victoria est acheminée de Bukoba à Mombassa par le lac et le Kenya.

48. En plus du commerce traditionnel des cuirs et peaux de bovins, d'ovins et de caprins, les peaux de crocodiles font aussi l'objet d'un commerce d'exportation rémunérateur et qui ne cesse de croître.

#### Lait et produits laitiers

49. Jusqu'ici, le commerce du lait et des produits laitiers a été réglementé au niveau du détail par arrêtés municipaux, les normes minimales de qualité étant fixées par les dispositions de la Food and Drugs Ordinance (décret sur les produits alimentaires et pharmaceutiques). Il existe aussi une Milk Industry Ordinance (décret sur l'industrie laitière) qui réglemente par l'intermédiaire d'Offices régionaux de la laiterie toute l'industrie laitière, depuis la production jusqu'au commerce de gros et y compris le traitement et la conserve. Le premier de ces offices est en cours d'organisation dans la région d'Arusha/Moshi.

50. Au Tanganyika, le lait et les produits laitiers n'existent qu'en quantités insuffisantes et leurs prix dépassent les moyens des citoyens. Ils font l'objet d'une demande telle que, pour la satisfaire, le Tanganyika doit s'approvisionner à l'extérieur, au Kenya en particulier. Le ghee cependant fait exception, sa production dépassant les besoins du pays.

51. Les principales difficultés de l'industrie laitière sont: des méthodes de production non conformes aux règles de l'hygiène (ce qui nuit à la qualité des produits), des approvisionnements irréguliers et saisonniers (ce qui donne lieu à des excédents temporaires), des zones de production étroitement localisées (ce qui donne lieu à des excédents régionaux qu'il est difficile d'écouler vers les zones de pénurie en raison de la médiocrité des communications). De plus, l'industrie laitière doit compter avec plusieurs produits concurrents à bon marché importés en quantités toujours plus grandes, tels que le lait en boîte du Danemark et de Hollande, le ghee végétal de Hollande, tous accueillis avec faveur par une grande partie des consommateurs.

52. Un certain nombre de mesures sont prises ou sur le point d'être prises pour améliorer l'efficacité de l'industrie laitière et sa position sur le terrain de la concurrence. La plus importante concerne la région d'Arusha/Moshi où l'on se propose d'ouvrir une nouvelle laiterie avec le concours du FISE. Le lait produit dans cette région serait intégralement vendu par l'intermédiaire de cette laiterie aux termes d'un arrêté dit de commercialisation obligatoire pris en vertu de la Dairy Industry Ordinance; le lait serait pasteurisé pour qu'il se conserve plus longtemps (ce qui permettra d'élargir la zone de distribution), enfin les excédents saisonniers devraient être transformés en produits laitiers. Si la production s'accroît au rythme prévu, une usine de fabrication du lait en poudre pourra être construite, ce qui permettra d'atteindre de nombreux marchés inaccessibles au lait frais.

53. L'important commerce dont le ghee fait l'objet dans l'est du lac Victoria est actuellement étudié par la Kenya Co-op Creameries (KCC), qui croit pouvoir produire un ghee mixte animal/végétal à bon marché capable de concurrencer avantageusement, dans les hautes régions, le ghee végétal importé. Si les expériences en cours donnent des résultats concluants, la KCC pourrait envisager d'installer une usine au Tanganyika, éventuellement à Mwanza ou à proximité de cette ville.

PRODUIT	1960 Quantité Tonnes fortes (1016 kg)	Va ex (I
Sisal	207.225	1
Sisal "de bordure"		
Fibre de coton	38.869	
Graines de coton	5.460	
Café	25.077	
Noix d'acajou	36.718	

PRODUIT	1960 Quantité Tonnes fortes (1016 kg)	1960 Valeur des exportations (Livres d'Afrique orientale)
Thé	3.160	1.150.671
Pyrèthre	1.010	280.780
Graines de semence	5.000	500.000

Office spécial ou  
Organisation de  
commercialisation

Principales fonctions

- Tea Board Renseigne le gouvernement sur les problèmes du thé.
- Tanganyika Tea Growers' Assoc. Etudie les questions générales intéressant la culture du thé et finance la recherche.
- Pyrethrum Board Renseigne le Gouvernement et négocie les marchés entre les producteurs et la société effectuant l'extraction (extrait de pyrèthre). Finance la recherche.
- Cooperatives Ramassage de la récolte avant livraison à l'usine d'extraction.
- Seeds Board Renseigne le Gouvernement. Enregistre les marchés passés entre les producteurs et les acheteurs extra-africains. Stimule la recherche et les expériences sur semences.

-----

Coton Board  
Cooperatives  
Café Board  
Cooperatives  
Southern Region  
Cashew Board  
Cooperatives

L'OFFICE DE COMMERCIALISATION DES FIBRES ET GRAINES DE COTON

DU TANGANYIKA

CAISSE DE SOUTIEN DES PRIX

Depuis que l'Etat a entrepris de commercialiser lui-même la récolte de coton et jusqu'au mois de juillet 1949, tous les bénéfices ont été versés à la Caisse de développement agricole (Agricultural Development Fund). A partir de juillet 1949, tous les bénéfices de la vente du coton ont été mis en réserve, pour être versés par la suite à l'Office de commercialisation des fibres et graines de coton (Lint and Seed Marketing Board). De 1949 à 1951, ces bénéfices ont atteint 3.317.000 livres sterling.

A la création de l'Office, en 1952, son capital s'élevait à 3.187.729 livres, dont 800.000, réservées à la Caisse de soutien des prix (Price Assistance Fund), ont été portées au crédit du compte de cette Caisse.

Il apparut à l'Office qu'il conviendrait d'accroître largement les avoirs de la Caisse au delà de ce montant initial. Au début de 1953, l'Office prit la décision de porter progressivement les avoirs de la Caisse à 3 millions de livres au fur et à mesure que les ressources financières le permettraient.

Les bénéfices réalisés en 1952 et en 1953 permirent à l'Office de constituer rapidement une réserve importante: 3 millions de livres au 1er juillet 1953, plus des intérêts composés supérieurs à 37.000 livres.

De 1949 à 1953, le prix du coton brut de qualité A à la production est passé de -/26 cts (E.A.) à 50 cts (E.A.) par livre-poids; en 1954, il passait à -/62 cts. (E.A.). Bien que les bénéfices réalisés sur la vente des fibres aient accusé un fléchissement pendant la campagne 1954/55, au 30 juin 1955 la Caisse disposait de 4.700.000 livres.

En 1955/56, une perte de 342.000 livres sur la vente de la fibre de coton a été compensée par un bénéfice de 464.000 livres sur la vente des graines de coton.

Depuis cette dernière période, il n'y a pas eu d'autres transferts à la Caisse. Le cours de la fibre de coton commença à fléchir; le prix à la production fut ramené à -/54 cts (E.A.) par livre-poids en 1957.

En juin 1958, l'Office savait parfaitement que les cours mondiaux du coton continuaient à baisser et que la campagne prochaine de vente serait difficile. L'Office estima que l'heure était venue d'enregistrer une perte, à couvrir par la Caisse de soutien des prix. Il recommanda en conséquence de maintenir le prix à la production à -/54 cts. En définitive, la perte atteignit 863.207 livres; elle fut compensée par un prélèvement sur le fonds de roulement, élément des avoirs ordinaires de l'Office.

Après 1958, au cours des campagnes ultérieures, le prix à la production a été maintenu, ce qui a obligé à des prélèvements sur la Caisse pour compenser les pertes subies du fait de la vente des fibres de coton au cours mondial. Le planteur a donc été protégé pendant cette période, mais les prélèvements ont atteint une importance telle qu'il sera impossible de lui assurer une protection analogue pendant plusieurs autres campagnes.