LE GROUPEMENT PRÉCOOPÉRATIF

FORMULE PLUS ADAPTÉE

A LA SOCIÉTÉ RURALE SOUS-DÉVELOPPÉE

par Josué BENSIMON

Dans ses institutions modernes, la campagne sous-développée connaît, en général, deux types de coopératives :

- la coopérative de plein exercice, non gouvernementale, destinée à l'agriculture moderne,
- la coopérative assistée, gouvernementale, réservée aux paysans traditionnels.

Cette distinction a d'ailleurs été reconnue par l'Organisation afro-asiatique de la Reconstruction rurale.

La première groupait en général des colons étrangers et est en voie de réduction.

La seconde, en principe, devait faire vivre et réussir des coopératives plus adaptées à la réalité socio-économique du monde rural sous-développé. Or, les résultats ne sont pas toujours à la hauteur des espérances qu'on avait placées dans ces institutions.

En effet, en adhérant à une coopérative le paysan a l'impression qu'il devient un citoyen privilégié auquel l'Etat doit accorder aides, subventions et avances, souvent non remboursées. Il identifie facilement la coopérative à l'Etat et distingue ses intérêts de ceux de « sa » coopérative. Il ne cherche pas à lui venir en aide et est moins tenté d'en user que d'en abuser.

Quand une coopérative obtient du crédit, l'usage qui en est fait est parfois individuel ou quand elle ne perçoit plus d'avances ou de ristournes, souvent elle se dissout de fait.

Ces résultats peu satisfaisants ne proviennent pas du tout d'une incompatibilité fondamentale insurmontable mais plutôt d'une connaissance insuffisante de cette société rurale et d'une mauvaise adaptation des solutions.

I. — QUELQUES APERÇUS SUR LA SOCIÉTÉ RURALE SOUS-DÉVELOPPÉE

Comme toutes les sociétés arrivées à un stade de stabilité et d'équilibre, la société rurale sous-développée présente les caractéristiques d'une civilisation où s'interfèrent et se coordonnent harmonieusement : la lignée agnatique, l'aire géographique, le mode de production économique, la mentalité.

1° A sa naissance, le paysan sous-développé trouve une ascendance et un lieu portant le même nom. Il est le membre de telle tribu résidant sur le lieu du même nom. L'horizon du monde est limité à ce nom porté par l'ascendant et le lieu. Il a le paisible sentiment d'une naissance qui le rattache à une lignée qui remonte à l'origine des temps et le charge d'en être le continuateur. Rien ne peut se concevoir dans sa vie qui ait intégré ce village et le respect de cette ascendance. Il aura pour cela un vif ressentiment à l'égard de l' « étranger », natif parfois d'un village situé à peine à 10 kilomètres du sien et le sentiment d'une lâcheté quand il doit abandonner son milieu.

Ainsi se crée un attachement fanatique aux mœurs ancestrales. Cet attachement apparaît d'autant plus légitime et évident qu'à la date d'aujourd'hui il a assuré la survie du milieu. Il en résulte une grande imperméabilité à tout ce qui est extérieur, une répugnance à tout ce qui est nouveau, un éloignement des préoccupations d'amélioration du futur et une consolidation de la foi dans un passé mythique considéré comme plus heureux et plus bienfaisant, avec un léger sentiment de culpabilité estimant que les contemporains sont indignes du message des anciens, d'où les misères actuelles et l'appauvrissement absolu (cet appauvrissement étant plutôt dû à la croissance démographique).

2° En même temps, ce paysan trouve un mode de production éprouvé par le temps, limitant l'effort pénible à donner à cause d'une sous-alimentation chronique, assurant la subsistance. Par le travail fourni, les frais investis, les moyens employés, ce système économique est rentable. Il ne crée pas de richesses nouvelles, mais il assure la survie. Cela donne lieu à une économie où la circulation des biens est pratiquement inexistante. La vie ne se maintient que par les faibles ressources que le climat veut bien aider à faire sortir de la terre.

Ce mode de production a façonné des goûts et des habitudes alimentaires et l'on ne soupçonne pas qu'il puisse y avoir d'autres richesses à convoiter. Il y a plutôt dégoût de la spéculation, refus de l'esprit de lucre, sentiment de suffisance et de satiété devant ce que la Providence a bien voulu donner.

Il se développe alors un sentiment d'impuissance, une référence permanente aux forces occultes, une lassitude et une incapacité face aux forces de la nature et donc une réduction de toute volonté d'amélioration. La mystique qui explique la vie intègre bien ces résultats et le paysan n'a aucune conscience d'un échec ou d'une misère qui motiveraient la révolte ou la volonté de faire un effort supplémentaire. On aura plutôt tendance à réduire ses efforts, on préfère la palabre, le recours aux moyens magiques, la prière.

3° La mentalité de ce paysan est constituée alors par un ensemble de pensées-croyances, ayant pour fond commun : la superstition, la foi enracinée dans les rites ancestraux, le mythe de l' « âge d'or ». Ce paysan perçoit l'actualité sous forme de légende et n'est sensible qu'à l'événement. Il est frappé d'une incapacité d'abstraire, congénitale. Il ne comprend que le concret, immédiat, palpable, alimentaire. L'appel à une compréhension abstraite se traduit, soit par la croyance à une éventuelle solution magique, soit par une défiance systématique à toute nouvelle proposition.

Face à un monde si vaste et d'une inertie aussi considérable, l'Etat du pays sous-développé n'a que peu de prise. Sa tâche est ingrate. Les réactions des bénéficiaires à son intervention coûteuse, sont parfois défavorables ; surtout lorsqu'il y a contrainte, manque de préparation psychologique ou insuffisance en nombre et en qualité de son personnel. A cela s'ajoutent tous les aléas inhérents à l'expérimentation.

Le paysan voit l'Etat comme une entité uniforme, monolithique. Il ne distingue pas les services, les compétences, la hiérarchie. Il ne comprend pas la multiplicité de ses agents et la différence de leur comportement. Pour lui, l'action de l'Etat est peu respectueuse des mœurs locales, modificatrice et novatrice.

Ainsi le paysan vit dans une communauté qui offre à ses membres une cohésion qui résout tous leurs problèmes individuels et les intègre dans une mystique qui fait d'eux des êtres métaphysiquement satisfaits.

Quelle forme coopérative a alors des chances de réussir dans pareil milieu.

II. — LE GROUPEMENT PRÉCOOPÉRATIF

Le groupement précoopératif n'est pas une fin en soi. Son but n'est en rien distinct de celui de la coopérative. C'est une phase d'apprentissage

qui doit permettre d'arriver à des coopératives authentiques sans heurts et sans bouleversements, causes de nombreux échecs. C'est l'école pratique de la coopérative. C'est pour cela que lorsqu'il s'agira de buts ou de fonctions lointains, on utilisera indistinctement les mots : coopérative ou groupement précoopératif.

A. — SES FONCTIONS

Le groupement précoopératif doit, dans la société rurale sous-développée, non seulement se définir comme « un groupement volontaire d'êtres humains, ayant un problème commun à résoudre avec la participation égalitaire de tous » mais il doit aider à la promotion générale de toute cette société et ceci à un triple point de vue : idéologique, économique, social.

1° La coopérative devra être considérée comme le moyen unique du progrès, de l'accès à la connaissance, de l'abandon de la misère séculaire. Il faudra dans un premier temps, peut-être exploiter ce reste de pensée magique, pour créer une véritable mystique de la coopérative. La coopérative : c'est l'avenir, le savoir, le progrès, l'émancipation. Bien que la coopérative ne soit qu'une réponse, elle aidera parfaitement à la prise de conscience du drame de cette société (inégaie répartition de la terre, croissance démographique explosive, analphabétisme, exploitation, etc.).

2° Dans le secteur agricole sous-développé, l'importance économique de chaque paysan est quasiment nulle. La production économique de chaque paysan ne peut intégrer de manière rentable, aucune entreprise. La coopérative créera une entité nouvelle, très cohérente, pouvant avoir une fonction économique convenable. Cette nouvelle entité peut intégrer un circuit commercial ; elle peut avoir le comportement d'une entreprise, c'est-à-dire épargner, prévoir, investir. Le paysan accède alors à une chose très nouvelle pour lui : le contrôle de sa propre activité. Avec la prévision, on projette dans le futur, on améliore ses espoirs, on embraye sur un avenir qu'on devine meilleur. Le paysan abandonne sa mentalité passive et prend conscience de son existence économique, de son importance dans la production nationale. Il se rend compte qu'il participe au fonctionnement d'une usine, à des exportations pour l'étranger « très lointain ».

3° Cette émancipation économique donne la conscience d'une force neuve. Le paysan n'est plus passif. Il participe désormais à la formation des prix, cherche à imposer sa volonté. Individuellement, il sait qu'il vaut toujours 5 litres de lait par jour ou 120 kilos d'olives par an, mais grâce à son groupement avec les autres il assure l'approvisionnement d'une

laiterie, garantit le fonctionnement d'une huilerie. Il prend conscience de l'opposition entre groupes économiques et s'enhardit à se défendre plus énergiquement. En un mot, il s'émancipe.

B. — SON ORGANISATION

Elle est conçue à un double niveau :

- l'unité de base,
- le groupement des délégués.

1. L'unité de base

Il s'agit, dans une première phase, de grouper les paysans au sein d'unités de base très cohérentes, en tenant compte de deux impératifs :

- le respect de l'unité agnatique et géographique des paysans groupés,
- le respect du mode de production économique.

a) *Respect de l'unité agnatique et géographique*

Le respect de cette double unité se justifie par de nombreuses raisons :

Au sein d'une unité agnatique, l'interconnaissance des membres est chose parfaite. Elle concerne tant les qualités morales que professionnelles.

Les paysans au sein de cette unité ont l'habitude de réaliser des actions en commun, non certes économiques, mais rien n'empêche qu'ils n'arrivent aussi à la réalisation d'actions économiques.

Entre eux existe un « code » de mœurs, dont le respect n'a de signification qu'entre les membres de cette lignée. Le paysan récalcitrant respectera plus sérieusement les règles qui le lient à ses « frères » que les sanctions dont un « étranger » pourra le menacer.

Chaque fois que deux lignées s'affrontent, elles n'acceptent que les sentences d'un juge étranger à toutes les deux et deviennent ainsi dépendantes, pour toute action, d'un tiers. Alors qu'il faut créer un réel sentiment d'autonomie et un respect sincère des mœurs locales. Il faut tenir compte du goût qu'ont les paysans à rester entre eux et du ressentiment qu'ils ont parfois à traiter avec des ethnies différentes.

Dans cette unité le leader se dégage de façon naturelle.

La surveillance entre eux est développée et garantit une exécution honnête.

En respectant une unité géographique, les paysans groupés peuvent être facilement contactés. Cette dernière facilitera les regroupements éventuels, permettra la diffusion rapide d'informations. Elle permet la création de l'entité économique nouvelle.

Cette unité de base ne peut comprendre que de 7 à 20 personnes. Avec plus de 20 personnes l'entente est menacée alors qu'il faut s'assurer, au sein de cette unité de base, une cohésion à toute épreuve. Avec moins de 7 personnes, le groupement n'a plus grand intérêt coopératif.

Les personnes groupées doivent avoir une surface économique à peu près équivalente et ne peuvent être retenus que les paysans pour qui l'objet de la coopérative représente un problème réel à résoudre.

La présence de richesses trop inégales rend le principe « d'un homme, une voix » dans la pratique, peu efficace. Quand un paysan n'est pas très intéressé par l'objet du groupement, sa participation est peu active. Ces unités de base constitueront des cellules de vulgarisation. Par le manque de cadres, la vulgarisation individuelle est impossible ; ainsi se crée aussi chez le paysan, le sentiment que sans le groupement, il n'y a pas d'accès au savoir.

b) Respect du mode de production économique

Ici se pose le problème de l'objet de ces groupements.

Dans une première phase, il semble qu'il faudra renoncer aux coopératives de transformation, de production ou de crédit mutuel. Ces objectifs font appel à des formules élaborées et compliquées pour une période de « sous-alimentation » et rendent le contrôle de la coopérative, par les paysans, très difficile.

Il faut quelque chose de simple, dont le résultat soit immédiat et dont l'exercice actuel soit pénible pour le paysan. Un objet paraît être excellent pour démarrer : la commercialisation.

Déroulement actuel de la commercialisation traditionnelle Avantages du groupement de commercialisation

a) La commercialisation traditionnelle

La commercialisation est la phase qui, dans son labeur, assure au paysan un revenu monétaire. Elle a lieu en quelques heures et selon le prix qui lui sera offert, toute l'année agricole se joue. Si le paysan ne

commercialise pas ou commercialise mal, c'est la ruine de tous ses efforts. Or, à ce moment, le paysan se trouve dans un isolement économique, psychologique et géographique. Il produit peu et de mauvaise qualité (techniques rudimentaires de production). Il ne participe pas du tout à la formation des prix, il les subit. Il est toujours attiré par le revenu immédiat et ne tolère pas l'attente dans la commercialisation, encore moins dans le paiement. Très vite, il cède, souvent dès qu'il escompte un revenu qui évite le déficit. Ne disposant pas de moyens de stockage, il assimile la mévente — pour les produits périssables — à une pure perte. Dès qu'il décide de commercialiser, il doit vendre. La conscience de la faiblesse de sa position, la présence d'une multitude d'autres agriculteurs en proie à une concurrence effrénée, la phobie d'une baisse subite des prix, annihilent chez le paysan toute attitude de négociation.

Ce paysan est rarement propriétaire de la totalité de son exploitation. Il est généralement associé à un propriétaire ayant fourni les semences ou la terre. Pour agrandir sa microexploitation, il a pu prendre une terre à bail. Sa production est par conséquent grevée de la rente qu'il devra verser à l'associé ou au propriétaire de la terre. La vente de sa production est l'occasion pour ses différents créanciers de réclamer leur dû.

Il est rare que ce petit propriétaire gère convenablement son exploitation. Il n'est guère sollicité chez lui par quelque intermédiaire. Il commercialise lui-même la fraction de sa production qui n'est pas auto-consommée. D'agriculteur, il devient commerçant, un commerçant peu avisé et offrant peu. Or, pour qu'une production agricole ait une utilisation industrielle, il faut qu'elle soit d'un volume important. Ce qui suppose le regroupement de la multitude de petites productions. Ce regroupement ne se faisant pas à la vente, se fait nécessairement à l'achat. Ce qui met face aux agriculteurs, quelques intermédiaires rompus à toutes les techniques de commerce, disposant de moyens de communication et d'information efficaces, très avisés de la mentalité paysanne, parfaits connaisseurs du marché et sachant attirer le paysan endetté par la possession de disponibilités monétaires immédiates. Ce paysan supporte encore la vétusté du système des poids et mesures pratiqué et sa production est grevée des charges (transport et taxes) de la commercialisation.

La situation à laquelle il faut remédier est gravement compromise.

b) Les avantages du groupement de commercialisation.

La commercialisation dure peu de temps, ne nécessite pratiquement pas d'investissement, ne fait pas appel à une importante participation financière des paysans. Elle exige au départ une confiance limitée.

Son contrôle par les paysans est facile et permanent.

Le succès du groupement aboutit à une aide en argent à laquelle le paysan est sensible.

L'opération peut être menée par un seul homme.

On ne recourra qu'à des explications concrètes :

« Groupez-vous, vous vendrez ce que vous ne vendez pas à présent. (Exemple du lait). Vous constituerez un volume pouvant rentabiliser le déplacement d'un camion. L'acheteur aime avoir affaire à des paysans organisés.

« Groupez-vous, vous vendrez mieux. Les charges de la commercialisation sont réduites ».

Quand la première opération de commercialisation réussit, toutes les sujétions techniques deviennent possibles : hygiène du bétail, nécessité du fourrage, etc. On peut alors imposer la constitution, par un prélèvement infime sur les produits vendus, d'un fonds de réserve, arriver à un achat collectif. L'explication du rôle et de l'importance de la coopérative ne viennent qu'à posteriori.

2. Le groupement des délégués

L'unité de base n'est qu'une étape dans la réalisation d'un ensemble plus grand, qui, économiquement, représente une valeur appréciable. Cet ensemble est constitué par le groupement des délégués des unités de base. Chaque unité de base ne disposant que d'un seul délégué.

Des délégués constituent entre eux une entité nouvelle. Ce n'est pas une simple union, l'organe principal du groupement précoopératif, qui prendra des décisions applicables à tous les paysans. Par ce biais, on évite la réunion de 100 à 400 paysans, entre lesquels il ne peut résulter aucune entente. Quand les délégués sont réunis, ils doivent s'entendre, car un délégué ne peut se retirer du groupement, puisqu'il ne parle pas en son nom personnel et qu'il représente une vingtaine de paysans.

Ici la confiance entre paysans est limitée, mais ils se rendront compte progressivement de l'évidente efficacité de l'unité.

De ce groupement de délégués qui à son tour ne doit grouper que 9 à 20 personnes, c'est-à-dire 100 à 400 paysans, on tirera un comité de gestion qui sera en même temps une commission d'agrément.

Le président de ce comité est un leader local, dont l'audience s'étend à tous les villages groupés. Il représente le groupement constitué par l'ensemble de tous les paysans. Il est assisté d'un vice-président ou d'un

secrétaire qui assurera les vacances et tiendra la correspondance et les archives. Il y a également un trésorier.

Les autres délégués auront une fonction d'assesseurs et assisteront le plus souvent possible à toutes les opérations.

Ce comité constitue également la commission d'agréeage qui se prononce sur la qualité du produit livré par l'unité de base. Au sein de chaque unité, cette fonction est remplie par un délégué.

C. — SON RÉGIME JURIDIQUE

Le groupement précoopératif n'est pas encore la coopérative et de ce fait ne peut prétendre au statut de cette dernière. Cependant, il faut tout de même lui reconnaître une existence juridique, afin qu'il puisse traiter avec des tiers, avec l'Etat. Les statuts ordinaires dans leur forme habituelle, sont difficilement applicables. Les paysans en général ne savent pas lire et ne peuvent assimiler toute la science juridique contenue dans ces statuts. Il faudra alors des textes simples, différents selon qu'il s'agit de l'unité de base ou du groupement des délégués.

1. Unité de base

On distinguera ici l'existence de deux textes :

- l'acte constitutif,
- le règlement intérieur.

On verra ensuite la désignation et le rôle du délégué.

a) *L'acte constitutif*

Il peut avoir la forme suivante :

- Constitution de l'unité de base de (nom de lieu).

ART. 1. — Il est constitué entre les soussignés une unité de base d'un groupement de commercialisation d'..... (nom du produit).

ART. 2. — Les soussignés ont désigné X... comme délégué de l'unité de base.

ART. 3. — Ils ont, à l'unanimité, établi, lors de la réunion constitutive de leur unité de base, un règlement intérieur.

Fait à, le

Suivent les noms et signatures des paysans groupés.

b) *Le règlement intérieur*

La forme écrite ici n'est pas obligatoire. Les paysans illettrés ne pourront s'y référer. S'ils s'engagent verbalement au respect des sanctions prévues, ils respecteront leur exécution. Le problème de savoir si le règlement intérieur sera rédigé ou non, appartiendra à l'unité de base.

Au point de vue du fond, le règlement intérieur sera décidé par les paysans eux-mêmes. Les problèmes qui se poseront leur seront simplement suggérés.

Parmi les principaux, on peut citer :

- Règle de décision : majorité ou unanimité.
- Respect du volume que chacun s'est engagé à livrer.
- Respect de la qualité du produit à commercialiser.
- Respect du calendrier des livraisons.
- Interdiction d'achat pour revente à la coopérative.
- Prise de connaissance et respect des clauses du contrat passé avec l'acheteur.
- Respect des décisions prises par le délégué au sein du groupement des délégués.

Pour chaque manquement à ces obligations, des sanctions seront à prévoir par les paysans : pour la première fois, la deuxième, la troisième, on prévoira l'amende, la suspension, l'exclusion ou des sanctions locales.

c) *Désignation et rôle du délégué*

Le délégué, de préférence, sera désigné au sein de l'unité de base à l'unanimité.

Il représente l'unité de base dans ses relations avec les tiers. Il engage sa responsabilité pour la quantité et la qualité du produit livré au cours de l'unité de base. Il exerce un rôle de conseiller et de vulgarisateur auprès des paysans. Dans une phase de démarrage, à la suite de chaque opération, il établit le bilan et répartit les bénéfices.

Ses fonctions sont gratuites mais il bénéficie de certains avantages ; ne participe pas au tour de ramassage, bénéficie des avantages honorifiques attachés à la fonction de représentation.

2. **Le groupement des délégués**

Le groupement des délégués peut être sensible à l'aspect juridique de la coopérative. Seulement, les statuts actuels sont rebutants pour des

paysans plus soucieux du prix de vente et de l'endettement que du quorum de l'assemblée générale extraordinaire.

Il faudrait un statut juridique nouveau, qui allégerait considérablement ceux que l'on connaît et qui serait plus élaboré que celui de l'unité de base.

Le nouveau statut mentionnera le siège et l'objet du groupement. Il doit conseiller la création d'un fonds de réserve par des prélèvements qui restent acquis au groupement même quand une unité de base se retire.

Tous les pouvoirs importants doivent revenir au groupement des délégués. Le comité de ce groupement n'a qu'un rôle représentatif et d'intermédiaire.

Il n'y a ni assemblée générale ordinaire ou extraordinaire. Les décisions sont prises par les délégués à la majorité ou à l'unanimité, selon leur choix. Il faut prévoir la participation d'un organe tuteur, son rôle de conseiller et les limites de son intervention. Il n'y a pas de commissaire aux comptes, ce rôle revenant à cet organe extérieur.

Le règlement intérieur peut être celui, normal, d'une coopérative ou à défaut un règlement d'une unité de base que tous les délégués auront agréé.

D. — LES PRÉALABLES À SA CRÉATION

Ils sont de trois ordres :

- la prospection du marché,
- la campagne d'explication,
- l'initiative de création.

1. La prospection du marché

Le lancement d'un groupement nécessite la prospection du marché du produit que l'on va commercialiser. Il faut un débouché convenable. Il faut aussi une parfaite connaissance agronomique du produit.

2. La campagne d'explication

Le lancement du groupement suppose également une campagne d'explication, soutenue par des auxiliaires audio-visuels.

On utilise des affiches très simples, traduisant chacune une image de la vie locale, avec le respect de l'habitat traditionnel, du type physique national, de l'habillement de la campagne, d'objets familiers. Les affiches portent un slogan, de préférence tiré des devises du terroir. On peut imaginer des affichettes et des photos-romans à distribuer individuellement. Ces réalisations peuvent être faites à bon marché par le procédé de la sérigraphie.

On recourra au concours des chansons folkloriques faites par les paysans et portant sur le thème des coopératives. Dans le même ordre d'idées, des pièces de théâtre peuvent être jouées par des fils de paysans, ayant pour objet la vulgarisation de la coopérative.

3. L'initiative de création

Cette initiative ne peut encore venir des paysans eux-mêmes. Au départ, il y a une participation extérieure provenant d'un organe, auteur de l'initiative.

Cette initiative peut venir d'un organisme étatique chargé de la promotion du monde rural, d'une institution privée (association pour le développement de la coopérative). Elle peut être le fait aussi d'animateurs intéressés à la coopérative d'une commune rurale. L'organe initiateur joue au départ un rôle important.

Il prospecte le marché, organise les tractations, joue le rôle de conseiller technique auprès des paysans, reste présent dans la réalisation d'opérations, sert d'intermédiaire désintéressé entre les paysans et l'acheteur, constitue une garantie pour les deux parties, suggère des comptes simplifiés et aide les paysans dans leur compréhension. Il assure la formation des agents animateurs, courroie de transmission entre les paysans et les initiateurs. Ces agents peuvent être des fonctionnaires, des militants, des fils de paysans, des paysans eux-mêmes. Les compétences de l'organe initiateur doivent, petit à petit, passer entre les mains des paysans. Ceci pose le problème de l'existence de cet organisme et surtout celui des qualités morales et de la connaissance authentique du système coopératif de la part des animateurs.

La formule proposée ne s'applique obligatoirement pas à tous les paysans. Lorsqu'il est constaté dans une région donnée, pour un produit donné et pour certains paysans que la coopérative classique est possible, il n'y a aucune raison de ne pas l'appliquer. Seulement, la grande majorité des paysans des pays sous-développés n'est pas encore en mesure de s'organiser en coopératives de plein exercice.

Le groupement précoopératif n'est pas un excipient qui rendrait plus douce la coopérative jugée trop amère, c'est une étape d'apprentissage qui, en tenant compte des données caractéristiques, essaye de modifier sans trop heurter.

Dans une société actuellement en crise comme la société rurale sous-développée, tout nouvel échec ne fait qu'accentuer les désespoirs individuels et renforcer le fatalisme.

EVOLUTION DU PARC AUTOMOBILE DU MAROC DEPUIS LE 31 DECEMBRE 1956

	TOTAL 1956	TOTAL 1957	TOTAL 1958	TOTAL 1959	TOTAL 1960	TOTAL 1961	TOTAL 1962	TOTAL 1963	TOTAL 1964	TOTAL 1965	TOTAL 1966	TOTAL 1967 <i>chiffres provisoires</i>
Motos												
Solo	11 681	4 057	4 703	4 917	4 980	5 094	5 086	5 097	5 111	5 107	5 103	
Avec side-car	195	23	30	32	31	30	30	33	33	33	33	
Scooter	4 598	3 742	4 625	5 183	5 486	5 886	5 911	5 966	6 125	6 179	6 194	
Vélocoteur	2 301	1 435	2 001	2 202	2 325	2 554	2 760	2 971	3 058	3 073	3 087	
Triporteur	132	101	128	139	146	163	163	175	193	209	225	
Total	18 907	9 358	11 487	12 473	12 968	13 727	13 950	14 242	14 520	14 601	14 642	(14 662)
Voitures de tourisme												
Décapotable	3 684	1 678	2 139	2 406	2 566	2 865	3 048	3 270	3 335	3 378	3 409	
Conduite intérieure	118 293	89 714	101 376	111 037	118 488	129 648	135 561	142 876	150 134	155 368	160 712	
Station-wagon	3 206	2 820	3 277	3 633	3 809	4 108	4 224	4 306	4 297	4 455	4 481	
Total	125 183	94 212	106 792	117 076	124 863	136 621	142 833	150 452	157 866	163 201	168 602	(178 209)
Véhicules utilitaires												
A. Camionnettes et camions												
Moins de 2 tonnes	22 058	16 610	18 666	19 934	21 255	22 760	23 993	26 008	28 459	30 597	32 544	
2 tonnes et plus	24 480	15 649	17 833	19 656	20 806	22 708	23 438	25 024	26 563	27 646	28 732	
Total	46 538	32 259	36 499	39 590	42 061	45 468	47 431	51 032	55 022	58 243	61 276	
B. Tracteurs routiers pour remorques et semi-												
	2 803	1 538	1 762	1 898	2 016	2 123	2 201	2 315	2 412	2 459	2 712	
C. Camions citernes												
Essence	136	96	126	135	139	137	139	138	140	136	133	
Eau	105	70	75	82	85	88	85	84	88	88	86	
Vin	9	4	7	7	10	11	11	11	11	11	12	
Sans autre indication	55	25	27	30	32	33	32	32	32	31	39	
Total	305	195	235	254	266	269	267	265	271	266	270	
D. Transports en commun												
Autobus	401	285	366	412	431	451	447	492	511	510	535	
Autocars	2 400	1 427	1 632	1 801	1 903	2 281	2 371	2 479	2 606	2 685	2 789	
Total	2 801	1 712	1 998	2 213	2 334	2 732	2 818	2 971	3 117	3 195	3 324	
E. Ambulances												
	240	86	107	118	127	141	155	160	165	173	178	
Total	52 687	35 790	40 601	44 073	46 804	50 728	52 872	56 743	60 987	64 336	67 760	(71 055)
Véhicules spéciaux	137	136	191	217	233	246	246	255	260	262	267	
Non désignés		2 965										
Ensemble	196 914	142 461	159 071	173 839	184 868	201 327	209 901	221 692	233 633	242 400	251 271	(263 926)