

LA COMMERCIALISATION DU CAFÉ ET DU CACAO :

**Restructurations nationales et implications
dans la région de Sassandra**

ÉRIC LÉONARD

INTRODUCTION : ESSOR DES PRODUCTIONS DE CAFÉ ET DE CACAO ET GESTION CENTRALISÉE DE LA RENTE FORESTIÈRE PAR L'ÉTAT

Depuis 1960, le secteur café-cacao constitue le premier poste de l'économie ivoirienne. Il concerne selon le recensement (RGPH) de 1988 environ 700 000 planteurs, 4,8 millions de ruraux et plus de 2,5 millions d'hectares en zone forestière (LOSCH, 1994a). Les productions de café et de cacao ont représenté jusqu'à 55 % des exportations et jusqu'à 25 % du PIB total du pays. Cette position dominante – et à certains égards hégémonique – dans l'économie nationale, mais également dans le processus historique de formation du PDCI-RDA et de l'État ivoirien lui-même (CHAUVEAU, 1993), a justifié un contrôle étroit de la part de ce dernier sur la mise en marché et les exportations de café et de cacao, qui contrastait avec une politique libérale dans le domaine de la production (cadre juridique garantissant le libre accès aux espaces forestiers – déclassements de forêts, lancement du slogan « la terre appartient à celui qui la met en valeur » – et à la main-d'œuvre, ouverture aux migrations internationales).

Il s'agissait pour l'État de gérer au mieux de ses intérêts la rente générée grâce à l'extension permanente des surfaces plantées et l'accroissement des productions de café et de cacao (multipliées par trois entre 1960 et 1980 en ce qui concerne le café et par neuf au cours des trente dernières années pour le cacao). L'intervention de l'État s'est ainsi effectuée suivant deux axes. Le premier, financier, visait à transférer une part de l'excédent d'exportation (200 milliards de FCFA en 1978) vers d'autres secteurs sociaux (milieu urbain, appareil administratif) et d'autres domaines d'activité (projets de diversification économique et de rééquilibrage régional). Les prélèvements

directs, sous forme de droits de sortie, ont constitué entre 15 et 25 % du budget général de fonctionnement de l'État (soit 70 milliards de FCFA en 1987). Surtout, l'excédent de stabilisation a représenté environ 50 % du budget spécial d'investissement de l'État jusqu'au milieu des années 1980 : entre 1970 et 1988, c'est un total de 700 milliards de FCFA qui a été ainsi injecté dans d'autres secteurs de l'économie, via les projets de développement régional et des sociétés publiques ou parapubliques (LOSCH, 1994a).

Le second axe de cette intervention répondait à des objectifs politiques de redistribution au profit des groupes de pouvoir et des réseaux clientélistes formant la base « organique » de l'État-parti unique. Il a débouché sur un système d'agrément, géré de façon centralisée, des différents opérateurs – traitants, transporteurs, exportateurs – et de répartition discrétionnaire de quotas d'activité entre ces acteurs. L'attribution des permis d'exploitation forestière et le déclassement des forêts classées au profit de notables sont venus compléter ce dispositif de gestion politique de la « rente forestière » (LÉONARD et IBO, 1994). La Caisse de stabilisation et de soutien des prix des produits agricoles (CSSPPA ou Caistab), outil financier de régulation des prix créé à l'époque coloniale, est devenue l'instrument privilégié de cette gestion. C'est à la Caistab qu'a échu la stabilisation des prix intérieurs (prélèvements et soutien), mais aussi l'établissement d'un barème déterminant la rémunération et les marges des opérateurs à chaque étape de la filière (fixation des prix intérieurs du bord-champ à l'embarquement), les conditions et le niveau de participation de ceux-ci au dispositif (agrément et quotas d'activité en pourcentage de la production) et la décision de vente du café et du cacao sur le marché international (LOSCH, 1994b). Ce système garantissait aux différents agents économiques une rémunération fixée *ex ante* et par kg de produit. L'interventionnisme de l'État a culminé au niveau de la filière café lorsqu'à la fin des années 1970 ont été décrétées l'interdiction du décorticage artisanal et la mise en place d'usines dotées de monopsones géographiques de collecte et de transformation, confiées à des opérateurs privés.

Ce mode de gestion politique de la rente a bien sûr conduit à une forte hétérogénéité du groupe des exportateurs où dominaient des exportateurs fictifs, les « quotataires politiques » qui se bornaient à rétrocéder leur quota aux véritables sociétés d'exportation moyennant rétribution⁽¹⁾. Par le biais de l'actionnariat croisé, ces dernières sont en fait contrôlées par un petit groupe d'entreprises souvent liées au négoce international, mais comprenant une part toujours importante d'intérêts privés ivoiriens, notamment ceux des barons du régime et de leurs familles, fortement représentés dans les conseils

1. Le nombre total d'exportateurs agréés a culminé à une cinquantaine à la fin des années 1980, quand moins d'une dizaine disposaient des infrastructures et d'une véritable capacité d'exportation.

d'administration. Cinq sociétés SIFCA, JAG, DAFCI, SHAC et CIPEXI contrôlent ainsi 70 % des exportations de café et 80 % du cacao, ainsi que 60 % des réseaux de traitants, SIFCA pesant à elle seule 30 % du café et 25 % du cacao ivoirien (LOSCH, 1994b).

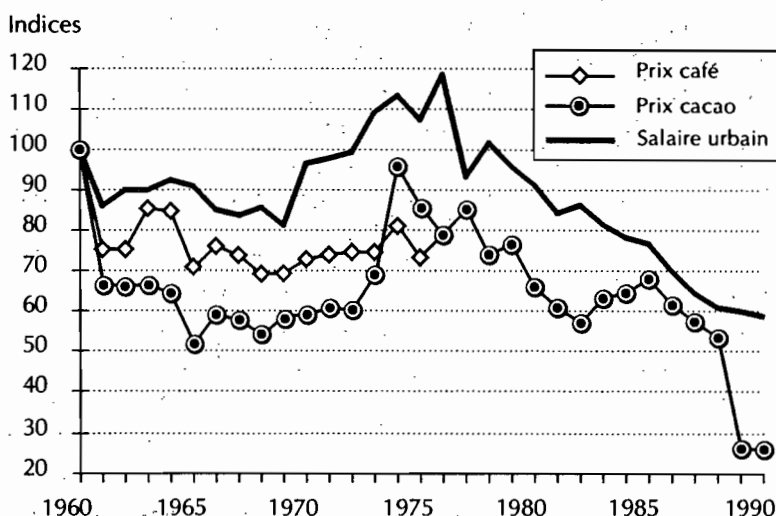
Au niveau de la collecte et de la commercialisation intérieure, le secteur privé a peu été concurrencé par le « système coopératif », pièce récurrente du discours officiel, dont le développement a en fait été freiné par les contraintes d'agrément et la surveillance imposées par l'État via un département spécifique du ministère de l'agriculture : la DMC (Délégation à la Mutualité et la Coopération). Les groupements à vocation coopérative (GVC) n'ont généralement pas dépassé le stade de la « vocation » (LOSCH, 1994b) et leur intervention s'est souvent limitée à la collecte primaire pour des traitants privés. En 1991, ces derniers conservaient le contrôle de 80 % de la récolte de cacao et de 75 % de celle de café⁽²⁾. Au sein de ce groupe, les commerçants d'origine libanaise (26 % des traitants, contre 57 % d'Ivoiriens et 17 % d'autres africains) occupaient une position dominante avec 40 % de la production de cacao (JARRIGE, 1994). En fait, les GVC sont restés handicapés par l'étroitesse de leur base sociale (la plupart ne commercialise que quelques centaines de tonnes de produit) et par le faible niveau du barème attribué à la collecte primaire (20 FCFA/kg à la fin des années 1980, soit entre 3 et 5 % du prix FOB) qui leur laissaient une surface financière trop faible pour bénéficier des crédits de collecte avancés par les banques et les exportateurs.

Ce contrôle de la filière par l'État a eu trois conséquences majeures. D'une part, il a généré des surcoûts importants, liés au système barémisé de redistribution de la rente, qui ont pesé lourd lors de l'effondrement des cours internationaux⁽³⁾. D'autre part, il a contribué à limiter l'esprit d'entreprise des agents économiques, dans la mesure où l'État déterminait le niveau de participation de chacun et assumait le risque économique : la concurrence entre exportateurs réels portait davantage sur leur capacité à s'attacher les membres de l'élite politique et leurs quotas d'activité que sur l'efficacité des réseaux de collecte sur le terrain.

Surtout, ce mode de régulation centralisée a conduit à exclure les planteurs de la gestion de la filière. L'existence pendant trente ans d'un prix garanti qui progressait régulièrement grâce à la hausse constante des cours mondiaux a permis de masquer le fait que seule une part mineure de ces

2. Avant la crise, les GVC assuraient cependant 60 % de la collecte primaire de café, grâce aux accords passés avec les usines bénéficiant de monopoles de décorticage.
3. On peut mettre en avant le mode de rétribution du transport à la « tonne kilométrique », qui permettait à la société propriétaire de l'usine de décorticage de Danané d'envoyer la quasi-totalité de sa production à l'usine de triage-calibrage de son actionnaire principal, à Abidjan, plutôt que de l'exporter via San Pedro, pourtant plus proche (LOSCH, 1994a).

cours était allouée au producteur : entre 1960 et 1986, l'État et les opérateurs en aval de la filière se sont appropriés entre 50 et 70 % du prix mondial, en contraste avec d'autres pays producteurs, notamment ceux du sud-est asiatique, où les planteurs bénéficient de 70 à 90 % de ce prix (JARRIGE, 1994). Sur le long terme, les prix réels au producteur ont en fait stagné alors que les revenus urbains suivaient une évolution beaucoup plus favorable et en 1993, après l'effondrement du système de prix garanti, la rémunération des planteurs représentait à peine 20 à 25 % du prix réel de 1960 (Figure 1).



Source : Annuaire BCEAO

Figure 1. Évolution des indices à valeur constante des prix agricoles officiels et des salaires urbains 1960-1990

Ce système a fonctionné jusqu'à la baisse des cours du café et du cacao sur le marché international, qui a atteint 70 % entre 1986 et 1993. Dès la campagne 1987/88, la Caistab a été incapable de financer les soutiens de la filière puisque les excédents réalisés au cours des exercices précédents avaient été consommés dans le financement d'autres secteurs et celui du système clientéliste. Les arriérés de l'État vis-à-vis des différents opérateurs se sont accumulés et l'inefficace politique de rétention des ventes de cacao menée de 1987 à 1989 a précipité le blocage des circuits de financement (4). Faute de paiement des soutiens, les exportateurs n'ont pu honorer leurs engagements vis-à-vis du secteur bancaire, qui n'a plus été en mesure de préfinancer les campagnes d'achat : en 1993, la dette de la Caistab auprès des banques

4. Voir GOMBEAUD *et al.* (1990).

commerciales et des exportateurs atteignait, de son propre aveu, la somme de 170 milliards de FCFA, conduisant le deuxième chargeur de la place, Jean Abile Gal, au dépôt de bilan. La commercialisation intérieure s'est trouvée totalement désorganisée, les prix officiels n'étant pas respectés et les paiements retardés, voire non effectués. Bien des exploitations éloignées des axes de communication n'ont même pas pu écouler leur production. Les planteurs ont dû supporter la plus lourde part du déficit de la filière puisqu'en aval les opérations bénéficiaient encore théoriquement des mêmes soutiens. Par le biais du non respect des prix officiels, les paysans ont en fait payé une grande partie de la dette que l'État avait contracté vis à vis des exportateurs.

L'implosion financière provoquée par la baisse des cours mondiaux et la politique de rétention des ventes de cacao de 1987 à 1989 a conduit l'État ivoirien à céder aux pressions des bailleurs de fonds et à engager une réforme de fond de l'ensemble du système de mise en marché qui le conduisait à renoncer à une grande partie de son arsenal de contrôle et d'intervention.

LA RESTRUCTURATION DES FILIÈRES À L'ÉCHELLE NATIONALE

Sur le plan institutionnel

Les exigences des bailleurs de fonds portaient sur l'abandon du système de prix administrés et du prix garanti au planteur, la libéralisation totale de la commercialisation et de l'exportation et l'impossibilité de transférer des ressources de la filière café-cacao vers d'autres secteurs. Leur application conduisait à remettre en question le système de gestion socio-politique de la rente et elle a donné lieu à un long bras de fer entre l'État et ses principaux partenaires financiers (LOSCH, 1994a et b). Les planteurs ont été les premiers à faire les frais de la restructuration puisque, si le principe d'un prix garanti a été réaffirmé, celui-ci a été officiellement divisé par deux dès 1989, et souvent par beaucoup plus en brousse (5).

En aval du planteur, les modifications les plus importantes ont consisté dans le démantèlement du système de répartition de quotas d'activité et des monopsones de décorticage industriel du café (qui a conduit à l'arrêt de la totalité des usines, incapables de concurrencer le secteur artisanal), dans l'abandon des barèmes instituant les niveaux de rémunération de chaque catégorie d'acteur, et dans l'ouverture théorique du conseil d'administration de la Caistab aux professionnels (y compris les planteurs). Les droits de sortie

5. Ainsi en 1991 et 1992, le kilogramme de café cerise, dont le prix « garanti » était de 100 FCFA a fréquemment été acheté au quart de cette valeur, le cacao étant payé par les pisteurs 150 à 175 FCFA, contre 200 FCFA selon le barème officiel.

ont également été supprimés entre 1989 et 1992, lorsque les cours ont atteint leur plus bas niveau. Les pouvoirs publics sont cependant parvenus à préserver un certain nombre de prérogatives, notamment à travers l'agrément des exportateurs, des commerçants et des GVC, la fixation du prix au producteur et d'un prix de référence à l'exportation (qui permet de réintroduire un « pseudo-barème ») et, surtout, l'autorisation préalable des ventes à l'exportation (la Caistab continuant même à vendre directement chaque année environ le quart de la récolte) (LOSCH, 1994b). Ces transformations ont affecté de façon mineure la rémunération des opérateurs en aval de la production : si l'on excepte les usiniers du café, ceux-ci n'ont subi qu'une baisse de 10 % de leur revenu entre 1989 et 1992.

Pour les producteurs, outre l'effondrement de leurs revenus monétaires et une mise en concurrence plus forte des traitants à l'échelle locale, l'un des faits marquants de cette réforme a été la mise en œuvre d'une politique d'achat à la qualité, dès la campagne 1990/91 pour le café (en complément du retour au décorticage artisanal) et à partir de 1992/93 pour le cacao. Cette politique répondait au besoin de redorer l'image internationale du cacao ivoirien, sérieusement affectée par cinq années de crise et de moindre entretien des vergers (LÉONARD et OSWALD, 1995). Elle a culminé avec la suppression des achats relatifs à la récolte intermédiaire de 1993 (réputée de moins bonne qualité et comptant pour 15 à 20 % de la récolte totale) et eut pour conséquence majeure de supprimer la principale source de financement des traitements insecticides et des sarclages effectués à cette période. Elle permit en revanche à certains intermédiaires de réaliser des profits considérables sur les récoltes achetées clandestinement à 50 FCFA/kg et revendues entre 150 et 200 FCFA quelques mois plus tard⁽⁶⁾. L'autorisation du décorticage artisanal du café a en revanche débouché sur l'éviction presque complète du secteur industriel (qui a vu sa participation passer de 80 % de la récolte en 1991/92 à 40 % en 92/93 et seulement 25 % en 1993/94 : LOSCH, 1994c) et sur le transfert d'une part non négligeable de la valeur créée vers certains secteurs du monde rural, notamment par la multiplication des emplois saisonniers de service (« pileuses », « trieuses ») dans les principaux villages et autour des centres de commercialisation.

Au niveau des exportateurs

Parallèlement aux ajustements internes, la crise mondiale a débouché sur une emprise accrue du négoce international sur les sociétés d'exportation qui étaient aux prises avec de graves difficultés financières. Les péripéties

6. Un acheteur d'Issia aurait ainsi stocké et revendu 20 000 tonnes, un autre, à Gagnoa, 15 000 tonnes.

du rachat de la société Jean Abile Gal (JAG) et la lutte que se sont menés à cette occasion le géant américain de l'agro-alimentaire Cargill et les « groupes d'intérêt » (banque, transport maritime) français liés au pouvoir ivoirien sont une illustration des recompositions qui touchent le secteur. Si une « solution ivoirienne » fut trouvée, sans doute grâce à l'apport de capitaux provenant du plus haut niveau de l'État, ce dénouement ne saurait masquer la forte concentration qui est en train de ce produire : à lui seul, le groupe SIFCA-Comafrique contrôle bon an, mal an 200 000 tonnes de cacao, soit l'équivalent du cinquième rang parmi les pays producteurs (Losch, 1994b). Il s'agit d'une tendance lourde que la dérégulation du commerce mondial et les pressions en faveur du démantèlement des systèmes de protection nationaux vont sans doute accentuer, entraînant une érosion du pouvoir de la Caïstab face au négoce international.

Les modifications des « règles du jeu intérieur » ont également de profondes répercussions sur les stratégies des exportateurs. Désormais il ne leur suffit plus – même si cela demeure une condition nécessaire de leur activité – de s'attacher la clientèle des barons du régime pour s'assurer un certain tonnage de café ou de cacao. Avec la fin du contrôle de la commercialisation intérieure et du système de quotas, le volume d'activité des exportateurs dépend de leur capacité financière et technique à mettre sur pied des systèmes de collecte performants. Ceux-ci reposent encore largement sur le réseau traditionnel des traitants et des « pisteurs ». Mais la tendance est à la mise en place et au développement de structures délocalisées et intégrées, liant directement les exportateurs aux producteurs agricoles, généralement par la réactivation des GVC et des unions de GVC : c'est la stratégie développée par les deux principales sociétés exportatrices opérant en Côte-d'Ivoire, SIFCA surtout et JAG dans une moindre mesure. Ces réalisations sont encouragées par le discours officiel de promotion du secteur coopératif et par les aides financières de l'Union européenne, qui a mis en place depuis 1992 un fonds de garantie destiné à appuyer le fonctionnement et l'équipement des GVC (LOSCH, 1994b).

Tous les intervenants ne disposent pas des mêmes atouts pour tirer parti de la redéfinition des règles de fonctionnement de la filière. Après cinq années de crise, les producteurs sont en situation de faiblesse. Outre leur vulnérabilité économique, les organisations existantes (GVC, groupements et unions) sont encore peu représentatives et leur capital confiance auprès des paysans est faible. Au-delà du discours officiel, les pouvoirs publics sont par ailleurs réticents à voir se constituer des organisations paysannes puissantes et structurées qui pourraient se positionner comme interlocuteurs et négociateurs politiques. Les commerçants et traitants traditionnels dépendent des préfinancements fournis par les exportateurs et sont affaiblis par l'émergence de

nouveaux intervenants, nettement moins spécialisés, et qui, à terme, pourraient représenter une part non négligeable du commerce bord-champ. Seuls les professionnels de l'exportation disposent d'une réelle position de force : ils bénéficient d'une bonne logistique, d'une forte capacité de gestion et de traitement de l'information et, surtout, d'alliances avec le négoce international et d'une surface financière (ou d'un niveau d'endettement) qui leur garantissent un accès élargi aux prêts bancaires.

Le sud-ouest ivoirien en général et la région de Sassandra en particulier offrent un cadre privilégié pour évaluer les implications régionales et locales de ces transformations sur les dynamiques socio-économiques.

LES CONSÉQUENCES SUR LES DYNAMIQUES PAYSANNES À L'ÉCHELLE RÉGIONALE

Une crise de liquidité qui remet en cause les bases techniques et sociales des systèmes de production

Entre 1989 et 1993, l'essentiel de l'ajustement portant sur la filière a été supporté par les producteurs : les prix ont été réduits de 50 à 70 %, mais si l'on tient compte de l'impact de cette réduction sur l'organisation des systèmes de production (moindre emploi de main-d'œuvre, allègement des consommations d'intrants), c'est souvent une chute des revenus agricoles dépassant 75 % qui a pu être observée. La rémunération des planteurs s'est effondrée, entraînant une compression sans précédent des dépenses en matière de santé, de scolarité et même, pour bien des paysans, des rations alimentaires, protéiques en particulier (LÉONARD et OSWALD, 1995). Au niveau des plantations, la conséquence la plus notable a été une forte réduction des travaux d'entretien (sarclages, traitements phytosanitaires), voire, dans le cas des caféières, un abandon prolongé, la récolte n'étant même plus effectuée (voir LÉONARD, dans ce volume). Aux conséquences immédiates de ce repli, une nouvelle réduction des revenus familiaux, s'ajoutent des répercussions à plus long terme puisque les plantations ainsi délaissées, véritable capital biologique, ne pourront vraisemblablement plus, et quel que soit le travail investi dans leur remise en état, retrouver le potentiel de production qu'elles avaient avant la crise.

Au-delà des conséquences sur la compétitivité du secteur que peuvent avoir les restructurations de la filière, il convient de s'interroger sur leur impact quant à la capacité des planteurs à entretenir et pérenniser leur « capital plantation » et à maintenir son niveau de productivité. À cet égard, les mesures prises au cours de l'année 1993 au titre de l'achat à la qualité (suppression des achats de la récolte intermédiaire de cacao) ou de la promotion du secteur coopératif ont tout simplement été désastreuses. L'interdiction de commer-

cialiser la récolte intermédiaire (mai-juillet) a privé les planteurs de tout revenu au moment où il leur fallait financer les travaux de sarclage et les traitements phytosanitaires de leurs plantations. Lorsqu'ils n'ont pas été abandonnés, ces travaux furent réalisés à un coût élevé, en recourant aux usuriers locaux. Cette mesure n'a même pas permis d'écarter du marché le cacao de la petite traite, réputé de moindre qualité, puisqu'une grande partie fut achetée clandestinement et à très bas prix (50 FCFA/kg, parfois moins) par certains intermédiaires et commercialisée quelques mois plus tard, au prix officiel, lors que les ventes furent à nouveau autorisées.

Les difficultés financières des planteurs ont ensuite été accrues par les mesures visant à évincer les mêmes intermédiaires, en confiant le monopole des achats bord-champ à des GVC qui n'avaient ni l'assise financière, ni les capacités de stockage ou de transport leur permettant d'assurer la collecte. La paralysie qui en a résulté a été l'occasion pour le lobby des traitants et des exportateurs, qui concentre la logistique de transport et de stockage, de démontrer sa puissance et de s'imposer en interlocuteur incontournable des pouvoirs publics. Pour beaucoup de paysans, ces décisions se sont traduites par une crise de liquidité équivalente à celle qu'ils avaient vécue en 1988. Seule une conjoncture climatique extrêmement favorable (et la capacité de certains groupes sociaux à mobiliser leur épargne) a permis le maintien des niveaux de production atteints par la Côte-d'Ivoire les années précédentes.

La très bonne récolte 1993/94 pourrait conduire à surestimer la capacité des planteurs à supporter des prélèvements excessifs de la part des intermédiaires et de l'État. La remarquable stabilité de la production ivoirienne de cacao, malgré la crise, est en grande partie imputable à l'arrivée à maturité du verger des derniers fronts pionniers de l'extrême sud-ouest, qui masque la dégradation des niveaux de production des régions plus anciennes. L'effondrement de la production nationale de café entre 1990 et 1994 (7) illustre bien la rapidité des processus de décapitalisation en agriculture de plantation une fois que le seuil de rupture est atteint dans un secteur. L'un des enseignements majeurs de la crise et des perturbations qui ont ensuite marqué l'année 1993 est le rôle clé du crédit dans la stabilisation des systèmes de production et l'absolue nécessité de remettre sur pied des structures de financement de la production et de la collecte. Il est significatif que les innovations les plus marquantes dans l'organisation des filières café et cacao à l'échelle régionale correspondent à l'émergence de structures et d'acteurs qui ont su apporter une réponse à ce besoin.

7. D'une moyenne de 240 000 tonnes à la fin des années 1980 à 135 000 tonnes en 1994, soit une diminution de 45 %.

La mise en place de nouvelles structures et l'irruption de nouveaux acteurs dans le commerce régional

Ces transformations concernent d'une part le développement de structures de partenariat entre des GVC et un exportateur, en l'occurrence la société SIFCA, et d'autre part la montée en puissance de nouveaux intervenants privés, qui ont su profiter de la crise et des difficultés de la concurrence pour gagner des parts de marché dans le domaine de la collecte et tisser des liens privilégiés avec les banques et les exportateurs.

Le dispositif SIFCA-SOGEPA : partenariat ou assujettissement ?

Sur le plan médiatique et de façon directement mesurable, les sociétés de gestion des produits agricoles (SOGEPA) ont sans doute constitué l'innovation la plus notable. Il s'agit de sociétés anonymes, implantées au cœur des zones de production, constituées par l'association entre des GVC et un groupement d'exportateurs conduits par la société SIFCA. Celles-ci assurent l'achat des produits au prix garanti par l'État, majoré d'une prime de collecte⁽⁸⁾ et, éventuellement, de qualité, leur transformation (décorticage du café), leur stockage et leur mise en marché, ainsi que des facilités d'accès au crédit, notamment en ce qui concerne l'équipement (véhicules de transport pour la collecte, décortiqueuses à café, pulvérisateurs pour le traitement des plantations) et l'accès aux intrants. L'association avec les GVC est « pérennisée » par la capitalisation, sous forme d'actions, de 5 FCFA par kg de produit livré, à concurrence de 200 tonnes par GVC, prélevés avant le paiement au producteur, afin de garantir les prêts consentis aux GVC. La comptabilité de chaque GVC est également tenue au niveau du magasin de collecte et est accessible aux producteurs, ce qui constitue un frein aux manipulations et aux détournements de la part des responsables des groupements.

Parce qu'elle répondait à des besoins essentiels des planteurs quant à l'accès aux crédits de campagne et à l'équipement, cette formule a connu un succès rapide, dans la région sud-ouest d'abord, dans l'ensemble de la zone forestière ensuite : 4 magasins en 1991/92 (ceux de San Pedro, Méadji, Niapidou et Gueyo), 17 dès la campagne 1992/93, qui devaient capter un total de 66 000 tonnes de café et cacao selon les responsables du projet (tableau 1). Sur le plan du développement régional, l'impact a été tout aussi significatif avec, pour la campagne 1992/93, 262 GVC affiliés, 49 véhicules de collecte de trois tonnes de charge utile et 46 décortiqueurs à café vendus aux GVC dans l'ensemble du sud-ouest (tableau 2).

8. Celle-ci représentait 16 FCFA/kg de cacao en 1993 et environ 20 FCFA en septembre 1994, soit une majoration de 8 % par rapport au prix garanti.

Tableau 1. Tonnage acheté par les magasins SOGEPAG dans la région sud-ouest 1990-1993

	Cacao			Café	
	1990/91	1991/92	1992/93	1991/92	1992/93
San Pedro	1 717,4	6 133,1	5 428,6	1 044,5	368,6
Méadji	2 196,5	4 632,2	5 271,1	383,4	58
Niapidou	1 317,9	1 463,4	2 553,5	528	154,1
Gueyo	0	1 577,9	3 113,6	512,8	126,2
Total sud-ouest	5 231,8	13 806,6	16 366,8	2 468,7	706,9

Source : SOGEPAG/Usikro, communication personnelle.

Tableau 2. Participation des SOGEPAG au développement régional dans le sud-ouest

	Nombre de GVC				Nombre de véhicules	Nombre de décor-tiqueurs
	1990/91	1991/92	1992/93	Total inscrits		
San Pedro	21	30	68	89	17	19
Méadji	28	41	53	68	16	5
Niapidou	18	26	46	55	8	8
Gueyo	0	23	49	50	8	14
Total sud-ouest	67	120	216	262	49	46
Tonnes/GVC	78,1	115,1	75,8		1/4,5 GVC	1/4,5 GVC

Source : SOGEPAG/Usikro, communication personnelle

Un certain nombre de faits vient cependant nuancer ces résultats. En dépit de l'accroissement régulier du nombre de GVC affiliés aux SOGEPAG de la région, une part importante de ceux-ci, un cinquième environ, sont des « actionnaires fantômes », puisqu'ils n'ont fait aucune livraison aux magasins dans l'année considérée. Les agrégats présentés dans les bilans des SOGEPAG ne permettent pas de distinguer s'il s'agit de GVC qui se sont intégrés au projet en fin de campagne et n'ont pu intervenir de façon significative dans ces bilans, ou si ce pourcentage correspond au désengagement d'un certain nombre de groupements. Cependant, et même en ne considérant que les GVC qui ont effectivement commercialisé leur récolte par le biais des SOGEPAG, il est frappant de constater le faible niveau du tonnage moyen livré, et surtout la nette diminution de celui-ci après un pic en 1991/92 (Figure 2).

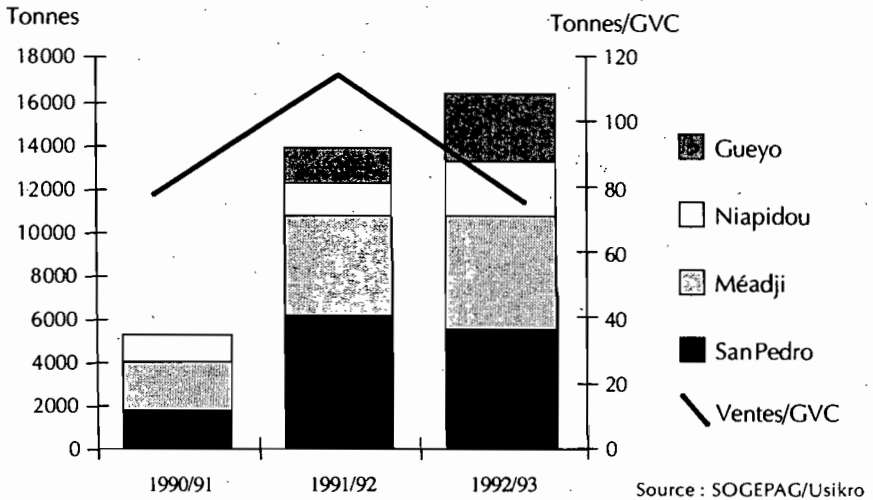


Figure 2. Évolution des tonnages commercialisés au niveau des différentes SOGEPAG de la région Sud-Ouest

Plusieurs explications peuvent être avancées pour éclairer ce dernier fait. En premier lieu, les planteurs incriminent les délais, limités à quelques jours mais réels, qui existent entre la livraison du produit et le paiement par les SOGEPAG et qui les incitent à vendre une partie de leur récolte aux pisteurs lorsque leurs besoins de liquidités sont particulièrement pressants. Il s'agit également d'une diversification du risque économique face à un partenaire qui est aussi un créancier. Les pratiques de SIFCA dans la fourniture des équipements lourds, décortiqueuses et véhicules, justifient d'ailleurs une telle stratégie : ce matériel est imposé aux groupements sans qu'il y ait eu auparavant appel d'offre et mise en concurrence des fournisseurs potentiels. Il existe une explication logique à cette pratique : le groupe SIFCA, par l'intermédiaire de sa filiale Comafrique, est également l'importateur exclusif des véhicules Nissan en Côte-d'Ivoire et construit les décortiqueurs à café vendus aux GVC. Les camionnettes de transport sont enfin vendues aux groupements en *leasing*, ce qui permet de différer le paiement des premières annuités, mais correspond également à un surcoût financier de 32 %, à couvrir en 4 ans.

En 1993, les annuités de ces véhicules variaient entre 2 740 000 et 2 970 000 FCFA, soit la valeur bord-champ de 11,5 à 12,5 tonnes de cacao, environ 15 % du tonnage moyen livré par les GVC. Les calculs présentés par SIFCA aux GVC démontraient qu'avec la prime de collecte de 16 FCFA versée en 1993, le coût de ces annuités ainsi que celui de l'entretien des véhicules étaient largement couverts pour des livraisons atteignant 300 tonnes. Mais

aux 5 FCFA capitalisés pour chaque kg livré dans les limites de 200 tonnes s'ajoutaient des « charges incompressibles » de 5 FCFA/kg pour frais de gestion et de location des magasins de stockage (1,2 millions de FCFA par an et par magasin) ainsi que 2 F/kg pour payer la société CODIVAL qui assure le convoyage des fonds : en fait, pour 300 tonnes de produit livré, ce n'étaient pas 16 FCFA/kg qui étaient octroyés aux GVC, mais moins de 6 FCFA, ce qui, déjà, ne permettait plus de couvrir les annuités. À ces charges s'ajoutaient les frais d'entretien et de réparation des véhicules : les SOGEPAG assurent ces diverses tâches et les pièces mécaniques abîmées par le dur service en brousse sont systématiquement remplacées par des éléments neufs plutôt que d'être réparées. SIFCA-Comafrique réalise ainsi d'importants bénéfices grâce au commerce des pièces détachées... et le personnel affecté aux SOGEPAG aussi, à travers le trafic des pièces défectueuses, qui ne sont pas restituées aux GVC, mais réparées et recyclées dans le marché du matériel d'occasion !

Au total, en guise d'un accès opportun à l'équipement, les GVC doivent faire face à des charges dépassant fréquemment 5 millions de FCFA. En 1993, pour la livraison de 300 tonnes et en guise de primes, la couverture de ces charges conduisait à abaisser le prix d'achat au coopérateur de près de 11 F/kg par rapport au prix offert par les pisteurs privés. On conçoit que les impositions de SIFCA et les surcoûts qu'elles engendrent pour les groupements débouchent sur le désengagement graduel de ces derniers ou, à tout le moins, d'un certain nombre de coopérateurs en désaccord avec la gestion de leurs représentants. Louable et intéressante dans ses principes (intégration des producteurs à la filière aval, accès au crédit et à l'équipement, formalisation d'un partenariat qui pourrait s'étendre à d'autres productions agricoles et à l'assistance technique), l'initiative du groupe SIFCA masque mal des dérives mercantilistes incompatibles avec les principes affichés et avec l'instauration de relations de confiance qui sont la base de tout partenariat.

Ce modèle d'association constituait aussi la base du dispositif PARTAGRI élaboré par la société Unicafé, projet mort-né du fait de l'effondrement des prix du café, qui avait pour objectif d'établir une relation directe entre les usines de la société et les producteurs individuels et qui, à la différence des SOGEPAG, envisageait la mise sur pied d'un service d'appui technique à ces producteurs. D'autres exportateurs, à l'image du groupe JAG, entreprennent aujourd'hui de renforcer leur présence dans les zones de production (Méadji, Soubré, Sassandra, San Pedro), mais limitent encore leur action au financement de la collecte primaire par les GVC et au versement des primes correspondantes. Aucune capitalisation ne vient pérenniser cette association et celle-ci ne se traduit pas davantage par l'octroi de crédits de campagne.

De nouveaux intervenants privés : innovation ou remise en vigueur des anciennes pratiques clientélistes ?

La crise a favorisé une recomposition de la strate des traitants et l'émergence de nouveaux intervenants qui sont en voie d'acquérir une position incontournable dans la filière. Sans doute moins évidente et « lisible » que les initiatives d'intégration GVC-exportateurs, cette évolution est peut-être révélatrice d'une transformation profonde de l'économie de plantation ivoirienne, tant dans le domaine de la production que dans celui de la commercialisation. Il s'agit principalement d'un groupe de commerçants et de planteurs-entrepreneurs d'origine soudanienne (Maliens, Guinéens, mais surtout Burkinabè) qui ont réinvesti les produits du boom cacaoyer des années 1975-88 dans l'achat de véhicules et le commerce du cacao et des intrants, ainsi que dans d'autres commerces (matériel de construction, distribution de boissons...) lorsque leurs homologues baoulé ou autochtones orientaient leurs stratégies vers le milieu urbain (LÉONARD, 1994a). À l'occasion de la crise des années 1988-90 et de la restructuration de la filière café-cacao, ils ont su gagner des parts de marché sur leurs concurrents en respectant leurs engagements vis-à-vis des planteurs et des exportateurs, quitte parfois à subir de lourdes pertes et à sacrifier une partie de leurs fonds de commerce, et en s'appuyant sur leur communauté d'origine.

Les enquêtes réalisées en 1993 et 1994 sur les anciens fronts pionniers des sous-préfectures de Sassandra et de Méadji montrent que les planteurs d'origine soudanienne, et les Burkinabè en particulier, disposent d'une forte capacité à mobiliser l'épargne. Leurs réseaux de crédit peuvent s'ajuster avec beaucoup de rapidité à une demande importante, comme ce fut le cas en 1993, lorsqu'une conjoncture climatique favorable a laissé présager d'une production importante et que l'interdiction de vendre la récolte intermédiaire de cacao les privait de tout revenu : alors que la plupart des planteurs baoulé et autochtones ont dû se résoudre à limiter l'entretien de leur verger et donc leur récolte, les Burkinabè ont généralement intensifié ces entretiens, en particulier grâce à l'emploi d'intrants chimiques, tirant le meilleur parti de la pluviométrie. Les réseaux de crédit et de commercialisation qui ont permis cette intensification s'appuient sur un très fort contrôle social à l'échelle de la diaspora (CHAUVEAU et LÉONARD, à paraître). Ce contrôle collectif impose de lourdes contraintes aux producteurs et se traduit notamment par le prélèvement d'une part importante de leur surtravail, via les prix d'achat du cacao – souvent inférieurs de 5 à 10 % à ceux dont bénéficient les Baoulé et les autochtones – et les services rendus aux chefs de la communauté. Mais il représente une sécurité en période de crise et de pénurie financière grâce à un accès privilégié à la main-d'œuvre et au crédit. Ce renforcement du contrôle social au niveau des campements et au bénéfice des détenteurs de capital ne

représente certes pas une innovation sociale, mais le fonctionnement des réseaux soudaniens de collecte et de crédit ne saurait être réduit aux rapports clientélistes qui régissaient le fonctionnement de la filière avant la crise des années 1988-1993 et constitue une donnée nouvelle et majeure en zone forestière ivoirienne.

Les réseaux capitalistiques burkinabè interviennent également dans certains campements baoulé où une forte cohésion sociale a été maintenue, malgré la crise, autour de la personnalité d'un grand planteur qui sert de ciment à la communauté et de gage de solvabilité pour les prêteurs. Le bon fonctionnement et la souplesse de leurs réseaux ont permis à ces commerçants de tisser des liens de confiance avec les exportateurs et les banques et ils parviennent aujourd'hui à capter des financements qui font cruellement défaut aux autres traitants, les Libanais en particulier, augmentant encore leur capacité d'intervention. Ils tendent cependant à constituer une menace pour les exportateurs qui n'ont guère intérêt à voir émerger des interlocuteurs capables de mobiliser une production équivalente ou supérieure à leur capacité d'exportation et qui pourraient à terme intervenir eux-mêmes sur le marché international. Les tentatives de rapprochement et d'intégration des producteurs menées par plusieurs d'entre eux sont autant de réponses à ce risque. La concurrence entre grands traitants et exportateurs peut bénéficier aux producteurs, mais elle pourrait également déboucher à terme sur une concentration de l'activité dont ils feraient les frais.

CONCLUSION : DES NÉCESSITÉS D'UNE RÉGULATION DE LA FILIÈRE, MOINS D'ÉTAT OU MIEUX D'ÉTAT ?

Quel rôle l'État peut-il jouer pour appuyer la mise sur pied d'un système efficace et ouvert de crédit, pouvant déboucher sur une plus forte intégration des planteurs aux filières de commercialisation, sans que cela se traduise par une sujétion totale des premiers aux seconds et par une concentration excessive du pouvoir économique dans le secteur ? À terme, les structures de partenariat producteurs-commerçants (ou exportateurs) pourraient elles-mêmes définir le cahier des charges de l'assistance technique et assumer une partie de son coût, comme cela se produit déjà dans d'autres pays producteurs. Cela suppose en premier lieu qu'une plus grande participation à la gestion de la filière, au niveau politique, soit allouée aux producteurs et à leurs véritables représentants – qui sont rarement les interlocuteurs que choisissent les pouvoirs publics. Si la crise des années 1988-1993 a donné lieu à des évolutions positives dans ce sens, notamment à travers la réforme du système centralisé de gestion de la rente, les arbitrages de l'État depuis la dévaluation de janvier 1994 laissent craindre à un retour en arrière dans ce domaine.

La dévaluation et la nette remontée des cours mondiaux depuis 1993 ont constitué pour la Côte-d'Ivoire un véritable ballon d'oxygène financier⁽⁹⁾. En monnaie locale, la valeur commerciale supplémentaire des exportations de café et de cacao a représenté plus de 400 milliards de FCFA en 1994. Pour autant, les planteurs n'ont pas vu leur part dans la répartition de la valeur créée s'accroître : les prix au producteur représentaient environ 35 % du prix mondial en mai 1993, 32 % pour le cacao et 30 % pour le café en avril 1994 et respectivement 35 et 26,5 % en septembre de cette même année. Le paysan continue à recevoir un solde, fixé par le niveau des prélèvements des autres intervenants de la filière. Les augmentations de prix allouées au producteur de cacao en 1994 (+ 50 %) ne permettaient même pas de compenser l'accroissement du coût des intrants provoqué par la dévaluation (LÉONARD, 1994b). L'ouverture du conseil d'administration de la Caïstab aux représentants des producteurs est restée toute théorique, et c'est par voie de presse que ces derniers ont appris le niveau des prix garantis pour la campagne 1994/95 (LOSCH, 1994b). Force est de constater que la dévaluation a plutôt constitué pour l'État l'occasion d'un retour aux pratiques de redistribution clientéliste qui avaient cours avant la crise.

C'est en fait la place que l'État est disposé à laisser aux paysans dans le jeu politique local et national qui est en cause. La participation de ceux-ci à la gestion des filières café et cacao suppose la création de contre-pouvoirs dans un milieu qui jusqu'à présent a été fort bien contrôlé par les pouvoirs publics. Cette participation est indissociable d'une formalisation des droits en matière d'accès à la terre et de garanties en ce qui concerne la sécurité des investissements de tous types réalisés par les communautés étrangères : nous avons vu le rôle déterminant que les commerçants et les planteurs d'origine soudanienne tiennent dans le financement et la réalisation de la production ; une politique discriminatoire à leur égard, que les dérives populistes propres aux périodes pré-électorales pourraient favoriser, serait tout simplement catastrophique pour l'ensemble du secteur et les revenus de l'État. Enfin, face aux mouvements de concentration qui se dessinent tant à l'échelle du négoce international qu'au niveau des exportateurs, il sera du ressort de l'État de faire contrepoids aux tentatives hégémoniques de certains d'entre eux et de limiter les risques de sujétion des producteurs à des monopsones commerciaux.

9. Les prix internationaux du cacao et du café sont passés respectivement de 290 et 280 FCFA en mai 1993 à 750 et 900 FCFA en avril 1994 et 900 et 2000 FCFA en septembre de la même année, soit une augmentation de 210 % pour le cacao et 614 % pour le café (grâce à l'effet multiplicateur de la dévaluation).

BIBLIOGRAPHIE

- CHAUVEAU (J.-P.), 1993. « L'innovation cacaoyère. Histoire comparée de la cacaoculture en Afrique de l'Ouest ». Communication au séminaire *Innovations et sociétés*, CIRAD-INRA-ORSTOM, Montpellier, 13-16 sept. 1993, 20 p. multigr.
- CHAUVEAU (J.-P.) et LÉONARD (E.), 1996. « The historical determinants of the diffusion of cocoa cultivation and of the pioneer fronts in Côte-d'Ivoire ». W. G. Clarence-Smith, ed., *Cocoa pioneer fronts since 1800 : the role of smallholders, planters and merchants*, London, Macmillan : 176-194.
- GOMBEAUD (J.-L.), MOUTOUT (C.) et SMITH (S.), 1990. *La guerre du cacao. Histoire secrète d'un embargo*. Calman-Levy, Paris, 218 p.
- JARRIGE (F.), 1994. La dynamique de l'offre de cacao entre marché, conditions naturelles et institutions. Interprétation à partir d'une comparaison Côte-d'Ivoire-Malaisie. Thèse de doctorat, Université de Bourgogne, 2 t., 345 p. + annexes.
- LÉONARD (É.), 1993. Différenciation et reproduction des exploitations agricoles dans le Sud-Ouest ivoirien. Une typologie des systèmes de production. Orstom, Centre de Petit-Bassam, Abidjan, 57 p., multigr.
- LÉONARD (É.), 1994a. « Crise écologique, crise économique, crise d'un modèle d'exploitation agricole. Ajustements et recomposition sociale sur les anciens fronts pionniers ivoiriens ». Communication au colloque international *Crises, ajustements et recompositions en Côte-d'Ivoire : la remise en cause d'un modèle*, GIDIS-CI - Orstom, Abidjan, Côte-d'Ivoire, 28 nov.-2 déc. 1994, 15 p. multigr.
- LÉONARD (É.), 1994b. Éléments de réflexion pour la fixation de prix au producteur incitant à une relance de la production cacaoyère. Orstom, Centre de Petit-Bassam, Abidjan, 6 p., multigr.
- LÉONARD (É.) et IBO (G. J.), 1994. « Appropriation et gestion de la rente forestière en Côte-d'Ivoire ». *Politique Africaine*, 53 : 25-36.
- LÉONARD (É.) et OSWALD (M.), 1995. « Cocoa smallholders facing a double structural adjustment in Côte-d'Ivoire : responses to a predicted crisis ». *Cocoa Cycles. The Economics of Cocoa Supply* (F. Ruf et P.S. Siswoputranto éd.), Woodhead Publishing Ltd, Cambridge : 125-150.
- LOSCH (B.), 1994a. « La relève incertaine de la régulation étatique dans les filières café et cacao en Côte-d'Ivoire », in *Crises et ajustements en Côte-d'Ivoire, les dimensions sociales et culturelles*, GIDIS-CI - Orstom : 134-143.
- LOSCH (B.), 1994b. « À la recherche du chaînon manquant. Pour une lecture renouvelée de l'économie de plantation ivoirienne ». Communication au colloque international *Crise, ajustements et recompositions en Côte-d'Ivoire : la remise en cause d'un modèle*, GIDIS-CI - Orstom, Abidjan, Côte-d'Ivoire, 28 nov. - 2 déc. 1994, 14 p. multigr.
- LOSCH (B.), 1994c. « Les agro-exportateurs face à la dévaluation ». *Politique Africaine*, 54 : 88-103.