

MINISTÈRE DE LA COOPÉRATION
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

**SUIVI DE LA CAMPAGNE CAFÉ ET CACAO 1995/96
EN CÔTE D'IVOIRE**

mai 1996

rapport provisoire



CENTRE DE COOPÉRATION INTERNATIONALE EN RECHERCHE
AGRONOMIQUE POUR LE DÉVELOPPEMENT

SOMMAIRE

AVANT PROPOS

RÉSUMÉ

I. INTRODUCTION

II. SUIVI DE LA CAMPAGNE CAFÉ ET CACAO 1995/96

1. Présentation des filières

1.1. Les dynamiques de la production

1.2. L'Organisation de la commercialisation

1.3. Les évolutions récentes de la commercialisation

2. La commercialisation dans la pratique

2.1. Le système de mise sur marché extérieur :
premières appréciations

2.2. La commercialisation interne

2.2.1. Présentation des barèmes

2.2.2. Pratique des prix sur le marché interne

2.2.3. Evolution des coûts de la commercialisation

3. Réponses et stratégies des producteurs

**III. PROPOSITIONS POUR UN OBSERVATOIRE DU SUIVI
DES FILIÈRES CAFÉ ET CACAO**

**ANNEXE 1. "Parcours ombrageux : enquêtes villageoises
dans les zones café-cacao de la Côte d'Ivoire (février 1996)**

ANNEXE 2. Annexe statistique

AVANT PROPOS

Cette étude, pour le compte de la Coopération Française, a été réalisée par Mme Ellen HANAK FREUD, économiste, M. Jacques RICHARD, géographe, et de M. Hubert CAPORAL, expert en organisation. Elle a bénéficié du concours du gouvernement ivoirien (Ministère de l'Agriculture, la Caisse de Stabilisation, la DCGTx, l'ANADER), des intervenants des filières café et cacao (paysans, coopératives, acheteurs, exportateurs), et des bailleurs de fonds, lors d'une mission qui s'est déroulée au cours du mois de février 1996. Les premiers résultats de l'étude ont été présentés à la fin de la mission de terrain aux membres du comité de suivi du CASA, sous la présidence de la Primature. L'équipe tient à remercier les nombreux interlocuteurs qui ont bien voulu porter leur concours à l'exercice.

Les idées qui sont exprimées dans ce rapport n'engagent pas le Ministère de la Coopération, elles sont de la responsabilité des auteurs.

CARTE 1



RÉSUMÉ

SUIVI DE LA CAMPAGNE CAFÉ ET CACAO 1995/1996

La crise des prix des matières premières, à la fin de la décennie 80, début de la décennie 90, a entraîné un déficit des filières café et cacao en Côte d'Ivoire. Le système de stabilisation qui était en place, s'est avéré défaillant et a conduit les autorités ivoiriennes à baisser de moitié les prix au producteur, diminuer les marges des intermédiaires et éliminer les taxes à l'exportation, pour restaurer à court terme l'équilibre des filières.

Pour que cet équilibre se maintienne à plus long terme, les autorités ivoiriennes, avec l'aide de la communauté des bailleurs de fonds, ont mis en place un programme de réformes, dans le cadre d'un programme d'ajustement du secteur agricole. Les réformes remettent en cause l'administration des filières par la Caisse de Stabilisation: retrait de celle-ci de la collecte et ouverture du système de mise sur marché extérieur par la suppression de la délivrance de quotas. Le principe de la stabilisation inter-annuelle a été abandonné au profit d'une stabilisation intra-annuelle, qui serait assurée par la vente anticipée d'une part importante de la récolte. Le barème administré devait être remplacé par un système de prix indicatifs. Les mesures prises à partir de la campagne 95/96 dans le cadre du Crédit d'ajustement du secteur agricole (CASA) ont pour objet de consolider ces réformes.

Ces mesures ont fait l'objet d'un accord contractuel entre les autorités ivoiriennes et les bailleurs de fonds, elles peuvent cependant être adaptées ou complétées au fur et à mesure que leurs effets se manifestent. D'où l'intérêt d'un suivi du déroulement des campagnes café et cacao. Le suivi de la campagne 1995-96 fait l'objet de ce rapport, qui contiendra aussi des propositions pour la mise en place d'un dispositif permanent de suivi.

La situation cette année a été marquée par :

- la poursuite de la progression de la production de cacao, qui a dépassé le million de tonnes,
- la continuation du déclin de la production de café, qui atteint à peine la moitié de la production de la décennie 70.

Indépendamment des réformes qui ont été mises en place, on peut noter, en terme d'organisation de la filière, la poursuite d'un processus engagé depuis le début de la décennie 90 :

- passage du décorticage industriel au décorticage artisanal

- apparition de nouveaux acteurs dans la commercialisation
 - le mouvement coopératif,
 - des traitants de nationalité ivoirienne ou burkinabé, qui prennent la relève des traitants traditionnels libanais,
 - la remontée des exportateurs en brousse.

En ce qui concerne les réformes elles-mêmes, le nouveau système de mise sur marché extérieur, qui prévoit le déblocage des exportations par la messagerie électronique, n'était pas encore en place, ses effets sur le rythme des ventes ne peuvent encore être appréciés. L'ensemble de la profession était préoccupé par son fonctionnement dans la pratique, en particulier les exportateurs estiment que les 15 % de ventes directes réservées à la Caistab doivent être traitées sur un marché séparé.

Si le principe de la stabilisation intra-annuelle a pu être respecté pour le cacao, grâce au programme de vente anticipée à la moyenne, il n'en a pas été de même pour le café, dont les fluctuations importantes des cours sur le marché mondial, ont amené les autorités ivoiriennes à changer le prix d'achat au paysan, en cours de la campagne 1994/95. Cette année, le prix n'a pas été ajusté, mais les paysans ont subi une décote à la vente en fonction de la baisse des cours.

Pour analyser l'impact des réformes sur la commercialisation interne, il faut, aussi, tenir compte de la dévaluation du franc cfa, qui est intervenue en janvier 1994. Cette mesure a entraîné des modifications du barème, qui même s'il n'est devenu qu'indicatif, reste la référence des opérateurs.

Pour le café, suite à la flambée des cours intervenue en 1993, le prix au producteur a augmenté plus que proportionnellement, passant de 55 à 62 % du prix CAF. Pour le cacao, dont la hausse des cours a été plus modérée, le prix au producteur a augmenté moins que proportionnellement, passant de 62 à 45 % du prix CAF. D'une façon générale, grâce à la hausse des cours et suite à la dévaluation du franc cfa, qui ont amélioré la santé des deux filières, les paysans ont perçu effectivement les prix indiqués au barème, ce qui n'était pas le cas lors de la crise.

L'Etat a réintroduit des taxes à l'exportation pour le café (200 fcfa/kg en 94/95, 160 fcfa/kg en 95/96) et pour le cacao (200 fcfa/kg en 94/95, 110 fcfa/kg en 95/96).

Les prix des prestations des intermédiaires augmentent dans les deux filières à peu près du même montant que le coût de la vie (50 à 60 %), à l'exception notable de trois postes : l'usinage, les frais financiers sur trajet maritime et le différentiel ramassage qui ont au moins doublé sinon plus.

Au niveau des coûts de la collecte, les pisteurs qui s'en sortaient difficilement avant la dévaluation, ont retrouvé une certaine aisance. D'une façon globale le résultat net du compte acheteur s'est amélioré depuis la dévaluation, mais son résultat est très dépendant des conditions de terrain, dans le cas de difficultés d'accès, il demeure dans une situation déficitaire. A part ce cas, le différentiel de ramassage post-dévaluation

lui permet de dégager une marge nette sur la collecte, ce qui n'était pas le cas en 93/94. Cette amélioration des comptes de la collecte explique en partie la raison pour laquelle les paysans ne subissent plus de décote à la vente de leurs produits. Pour le reste, il faut chercher l'explication dans le développement de la concurrence, avec la multiplication des acheteurs.

A la différence de la collecte, les conditions économiques de l'évacuation se sont dégradées avec la dévaluation, ce qui se comprend, si l'on considère la faible augmentation du prix de la tonne-kilométrique (+ 26 %) alors que les facteurs les plus importants dans les coûts, le véhicule et les pièces détachées, ont augmenté de plus des deux tiers. Etant données les faibles marges générées par le transport à l'évacuation, le nouveau prix risque de pas permettre le renouvellement de la flotte de camions.

La dévaluation n'a pas amélioré la situation des exportateurs, toutefois, il faut signaler que c'est le maillon de la chaîne qui génère les gains les plus importants. Quand on compare les prix de la mise à l'export avec ceux des pays compétiteurs, on s'aperçoit qu'ils sont en moyenne deux fois plus chers. Ceci laisse une marge de manoeuvre, qui peut être utilisée (c'est le cas de JAG) pour acheter aux planteurs leurs produits à un prix plus élevé, dans le but de gagner des parts de marché.

La plus-part des réformes n'ont pas été assimilées par les paysans. Ils n'ont pas encore compris quelle était la différence entre un prix officiel garanti et un prix indicatif. Leurs réactions aux mouvements des prix d'achat du café et de cacao ne semblent pas concorder avec la théorie. Les tendances lourdes demeurent, avec une poursuite de la progression de la production de cacao et une relance de la production de café qui marque le pas.

PROPOSITIONS POUR UN OBSERVATOIRE DU SUIVI DES FILIÈRES CAFÉ ET CACAO

L'observatoire du suivi des filières café et cacao devra être un outil au service de l'amélioration du fonctionnement de la commercialisation. Plutôt que de créer de l'information, qui est une opération très coûteuse, il recueillera les données déjà collectées par les différents opérateurs de la filière. Données qui pourront être enrichies par une enquête rapide annuelle auprès des opérateurs et complétées par des études d'investigation à la demande sur des points particuliers, pour apporter plus de transparence dans le déroulement de la commercialisation.

Tant que ne se révélera pas une instance représentative de l'interprofession, il est proposé que la maîtrise d'ouvrage soit assurée par le comité de suivi du CASA. La maîtrise d'oeuvre pourrait être confiée à la DCGTx qui recevrait par ailleurs un appui méthodologique d'une institution de recherche.

Si le principe de cet observatoire était retenu, il conviendrait d'organiser un séminaire sur l'accessibilité des différentes informations et de procéder à une étude de faisabilité, en association avec le futur maître d'oeuvre.

I. INTRODUCTION

Parmi les conditionnalités du CASA (Crédit à l'ajustement du secteur agricole) initié en septembre 1995, différentes mesures concernent la commercialisation du café et du cacao, les deux principaux produits exportés de Côte d'Ivoire. Au niveau du marché interne, la réforme principale consiste dans le retrait de la Caisse de Stabilisation et Soutien des Prix des Produits Agricoles (CSSPPA ou Caistab) de la collecte. L'autre réforme majeure concerne l'exportation : mise en place d'un système de messagerie électronique pour la délivrance des autorisations d'exporter, et limitation des "ventes directes" par la Caistab. Ces mesures de libéralisation entrent dans le processus entamé en 1989 avec la mise en place du premier PASA (Programme d'ajustement du secteur agricole). Les premières réformes avaient pour objet de faire disparaître le barème administré, au profit d'un système de prix indicatifs au niveau du marché interne, et d'ouvrir le système de mise sur marché externe par la suppression de la délivrance des quotas d'exportation.

Le contexte dans lequel ce programme a été défini était celui de la crise des prix des matières premières, qui étaient à leur niveau le plus bas, en termes réels, depuis les années 50. Le système de stabilisation pour le café et le cacao qui avait été mis en place des décennies auparavant s'étant avéré défaillant, avec pour résultat des filières sinistrées (exportateurs non remboursés par la Caistab pour le différentiel entre le prix international et le coût de revient, paysans payés en dessous du prix officiel). Même si des ajustements (baisse de moitié des prix aux producteurs, diminution des marges des intermédiaires, élimination des taxes à l'exportation) ont permis de restaurer un certain équilibre des comptes des filières, la crise a suscité une réflexion sur le principe de la stabilisation. Le principe retenu par le PASA a été d'abandonner la stabilisation inter-annuelle, au profit d'une stabilisation intra-annuelle, qui serait assurée par la vente anticipée d'une part importante de la récolte.

Les mesures de libéralisation viennent en complément de cette modification du système, afin d'assurer une meilleure concurrence et efficacité au niveau de la commercialisation, qui permettraient qu'une plus grosse part du prix mondial revienne aux producteurs. La décision de dévaluer de moitié le franc cfa en janvier 1994 devait faciliter ce processus, par le biais d'une réduction des coûts tout au long des filières.

Les réformes remettent en cause "l'administration" des filières par la Caistab et les autorités ivoiriennes, qui visait à la fois à "protéger" le producteur des vicissitudes du marché international et de la puissance relative des intermédiaires de la commercialisation, et à développer une politique de vente volontariste sur le marché international. Ces mesures ont fait l'objet d'un accord contractuel entre les autorités ivoiriennes et les bailleurs de fonds, elles peuvent cependant être adaptées ou complétées dans leurs modalités au fur et à mesure que leurs effets se manifesteront. D'où l'intérêt d'un suivi attentif du déroulement des campagnes de café et du cacao, d'autant que le contexte international a changé avec une remontée des cours et le desserrement des contraintes depuis fin 1993 : les différentes mesures prises sont-elles à l'origine de difficultés nouvelles ou au contraire améliorent-elles le fonctionnement des filières ?

C'est dans cette optique que s'est déroulée la mission de suivi des campagnes 1995/96 de café et de cacao, avec deux objectifs :

- faire le point sur le déroulement de ces campagnes et notamment d'appréhender l'impact sur les filières des dernières mesures de libéralisation et de la dévaluation du franc CFA
- faire des propositions pour un dispositif permanent de suivi des campagnes futures.

La démarche employée a été un tour d'horizon large au moyen d'une enquête rapide auprès de quatre catégories d'opérateurs : les producteurs, les intermédiaires de la commercialisation interne, les exportateurs et les organismes d'Etat, complétée par le recueil des informations statistiques disponibles auprès des services administratifs.

L'enquête porte sur des données quantitatives et sur des éléments qualitatifs :

- ♦ **Les données quantitatives** ont été recueillies auprès des producteurs et des intermédiaires, elles portent sur l'évolution :
 - des coûts des facteurs : main d'oeuvre, terre, intrants, équipements, transport
 - des pratiques de prix aux différents stades de la filière (niveau des producteurs, centres de groupage, et entrée usine) : prix indicatifs, commissions et ristournes, pratique des prélèvements, modes d'évaluation du poids et de la qualité.
- ♦ **Les éléments qualitatifs** recueillis par questions ouvertes, couvrent un champ très large et ont pour objet de connaître les appréciations des intervenants et leurs analyses sur la situation des deux filières (fonctionnement, tendances à venir). Elles portent notamment sur :
 - les appréciations des producteurs café/cacao sur la rentabilité de chacun des deux produits et ses conséquences sur les vergers respectifs (extension, réhabilitation)
 - les analyses que font les intermédiaires de la commercialisation suite aux réformes et leurs pronostics sur les redistributions de rôles à attendre de la libéralisation, y compris les nouveaux modes de relation entre la Caistab et l'interprofession.

L'échantillonnage a été fait dans le souci d'enquêter une diversité d'acteurs au sein de chaque catégorie économique. Au niveau des planteurs, il a été tenu compte des différentes zones de production (Est, Centre-Ouest, Sud-Ouest, Centre—l'ancien "Boucle du Cacao") et des situations d'enclavement au sein de ces zones (Carte 5 en Annexe 1). Il a été procédé à des entretiens en petits groupes, dont on trouvera la relation en Annexe 1. Le même zonage a été choisi pour les enquêtes auprès des

intermédiaires de la collecte, l'échantillonnage dans chaque zone comprenant les acheteurs "classiques" (traitants privés) et les nouveaux intervenants du secteur coopératif et des maisons d'exportation. En ce qui concerne les exportateurs, une sélection a été faite tenant compte de la taille (en terme de tonnage) et de l'ancienneté de l'établissement.

Ce travail a été facilité par l'existence d'un programme de recherche au CIRAD sur la filière cacao, dans le cadre duquel ont été menées une enquête quantitative auprès des producteurs en décembre 1994, et des enquêtes ponctuelles auprès des intermédiaires depuis la dévaluation.

Le recueil des informations statistiques sur les deux filières ne s'est pas avéré une tâche facile. En particulier, toutes les données concernant les flux (par date, par origine, par qualité, par type d'acheteur, par type d'exportateur) gardent un caractère de confidentialité pendant la campagne en cours, et, dans une moindre mesure, par la suite. Certaines de ces données ont toutefois pu être obtenues pour les années précédant la campagne 1995/96. La nature des réformes entamées permet une remise en question de la nécessité de garder la confidentialité de ces informations pour les campagnes à venir. Ce sujet sera développé plus avant dans le cadre des propositions pour la mise en place d'un dispositif de suivi.

Alors qu'au niveau de la commercialisation interne, les différentes réformes préconisées dans le cadre du CASA avaient déjà été mises en place en début de campagne, les mesures qui devaient être prises pour la commercialisation externe, et notamment la messagerie électronique, étaient encore en cours d'installation. De ce fait, si la mission est en mesure d'apporter des appréciations sur les nouvelles pratiques suite aux changements au niveau de la collecte, il ne sera possible que d'indiquer les anticipations des intéressés au niveau du nouveau système de déblocage des exportations.

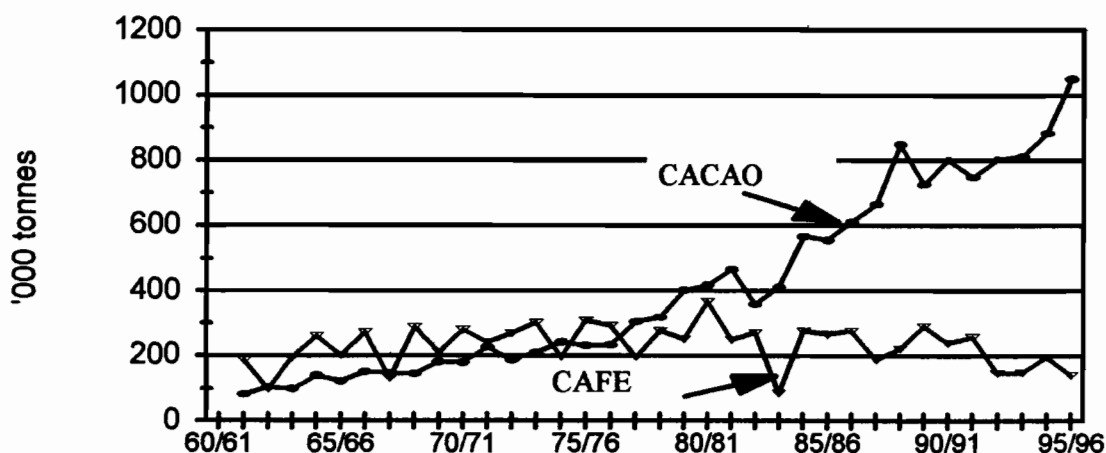
II. SUIVI DE LA CAMPAGNE CAFÉ ET CACAO 1995/96

1. PRÉSENTATION DES FILIÈRES

1.1. Les dynamiques de la production

La campagne 1995/96 est une année record pour le cacao, qui a atteint pour la première fois plus d'un million de tonnes, tandis que le café, après une embellie l'an passé à environ 200.000t, est retombé à moins de 150.000t, le niveau le plus bas depuis 30 ans, à part l'année de la grande sécheresse 1983/84 (Graphique 1). Alors qu'au moment de l'Indépendance, la production de café était supérieure à celle du cacao, ces chiffres montrent un décalage important dans le dynamisme des deux filières, spéculations qui sont produites dans la même zone agro-écologique et le plus souvent par les mêmes exploitations agricoles. Cette évolution est en grande partie le résultat d'une politique volontariste de favoriser le développement du cacao au détriment du café (politique des prix, primes à l'installation, etc.)¹. Aujourd'hui, la Côte d'Ivoire est de loin le premier producteur mondial du cacao (production trois fois plus importante que le deuxième producteur, Ghana), tandis qu'elle est devenue un producteur marginal de café (tombé d'un quart à moins de 10% de la production mondiale de robusta, et de 10% à 3% du commerce mondial du café).

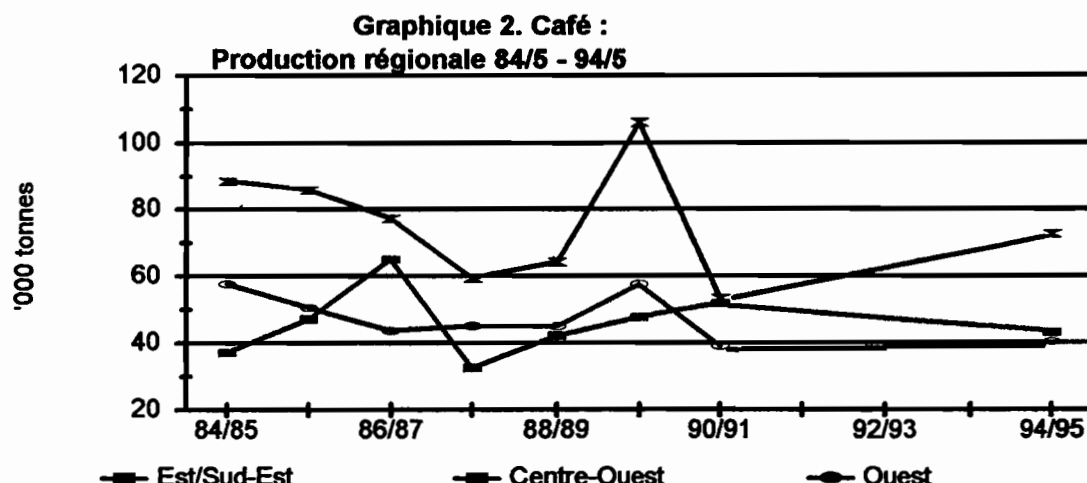
**Graphique 1. Production café et cacao
1961/62 à 1995/96**



Les trois principales zones de production du **café** sont restées les mêmes depuis ces vingt dernières années : la Région Est et les départements Adzopé et Aboisso de la Région Sud, le Centre-Ouest, et l'Ouest. D'après les statistiques

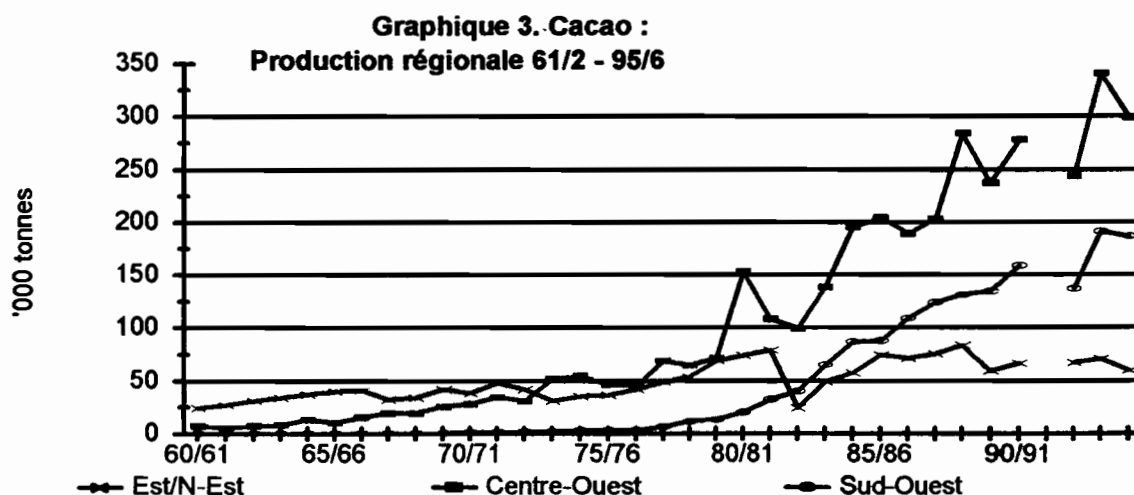
¹ Voir JARRIGE, F., 1994, "La dynamique d'offre de cacao entre marché, conditions naturelles et institutions. Interprétation à partir d'une comparaison Côte d'Ivoire - Malaisie." Thèse de doctorat, Université de Bourgogne, Dijon.

disponibles sur la commercialisation par département, les trois zones semblent avoir été touchées dans les mêmes proportions par la baisse de la production depuis 10 ans (Graphique 2).

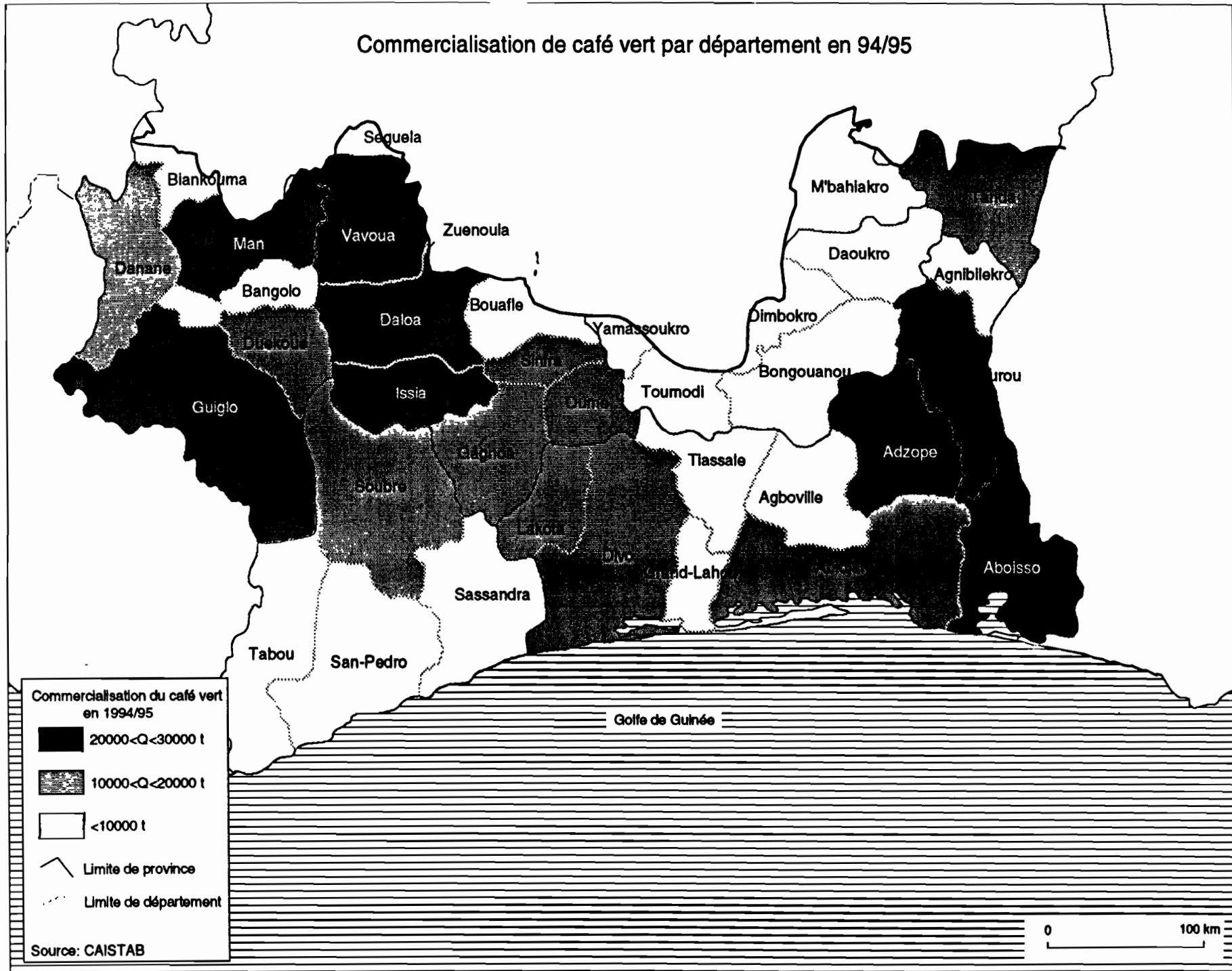


Cette même source montre bien la concentration du café dans ces zones à l'heure actuelle (Carte 2), avec, au sein du Centre-Ouest, la plus grosse part dans les départements les plus éloignés d'Abidjan (Vavoua, Daloa, Issia). Certes, ces départements sont propices à la caféiculture (Vavoua et Daloa étant dans les zones devenues marginales pour le cacao avec l'évolution du climat). Mais il est probable que ces chiffres surestiment leur production, dont une partie doit provenir des départements plus proches d'Abidjan (Gagnoa, Oumé, Sinfra). Ce biais est dû au système de péréquation de transport en place jusqu'à l'année dernière, qui incitait les acheteurs basés dans une zone de déclarer les origines à partir des localisations les plus lointaines.

En ce qui concerne le cacao, le dynamisme au niveau global est le reflet d'une expansion de l'est vers l'ouest des zones de production. Le Centre-Ouest a pris le relèvement de l'Est au milieu des années 1970, et la mise en exploitation du Sud-Ouest, le dernier front pionnier, a commencé à la même époque (Graphique 3).



Commercialisation de café vert par département en 94/95



CARTE 2

Comme le montre la Carte 3 de la commercialisation de cacao par département à l'heure actuelle, cette spéculation est plus présente sur l'ensemble de la zone forestière. Plus encore que dans le cas du café, on peut s'interroger sur la fiabilité de la distribution régionale à cause du système de péréquation. Il est fort probable que les chiffres surestiment la production du Centre-Ouest (notamment Vavoua, Daloa), et de l'Ouest au détriment du Sud-Ouest, plus près du port de San Pédro. D'après les estimations de la Caistab, il y aurait eu 400 millions fcfa de fraude sur les titres de transport en 1993/94, qui correspondent à 16 millions tonnes/km de surfacturation. Si on estime la surdéclaration par cargaison concernée à 150 km en moyenne, il s'agirait de 100.000t localisées plus près des zones portuaires que ne le reflètent les chiffres.

Deux autres aspects du dynamisme des deux filières sont à prendre en compte: l'entretien du verger existant et son renouvellement. Pour le **café**, le problème du faible niveau d'entretien et du non renouvellement s'est posé dès avant la crise, et s'est traduit par un rendement décroissant (dans les estimations, tombant de 400 kg à 250 kg de café marchand à l'ha). Les très faibles prix payés aux producteurs à partir de la fin des années 1980 ont conduit de nombreux planteurs à laisser à l'abandon leurs parcelles de café. Avec la remontée des cours depuis deux ans, les autorités ivoiriennes se sont rendues compte du manque à gagner dû à la baisse de la production, et ont mis en place un programme de relance, visant à la fois à "sortir le café de la brousse" avec des actions de débroussaillage et recépage, et de replanter une partie du verger avec du nouveau matériel. L'Annexe 1 de ce rapport rend compte de certaines de ses actions sur les lieux d'enquête.

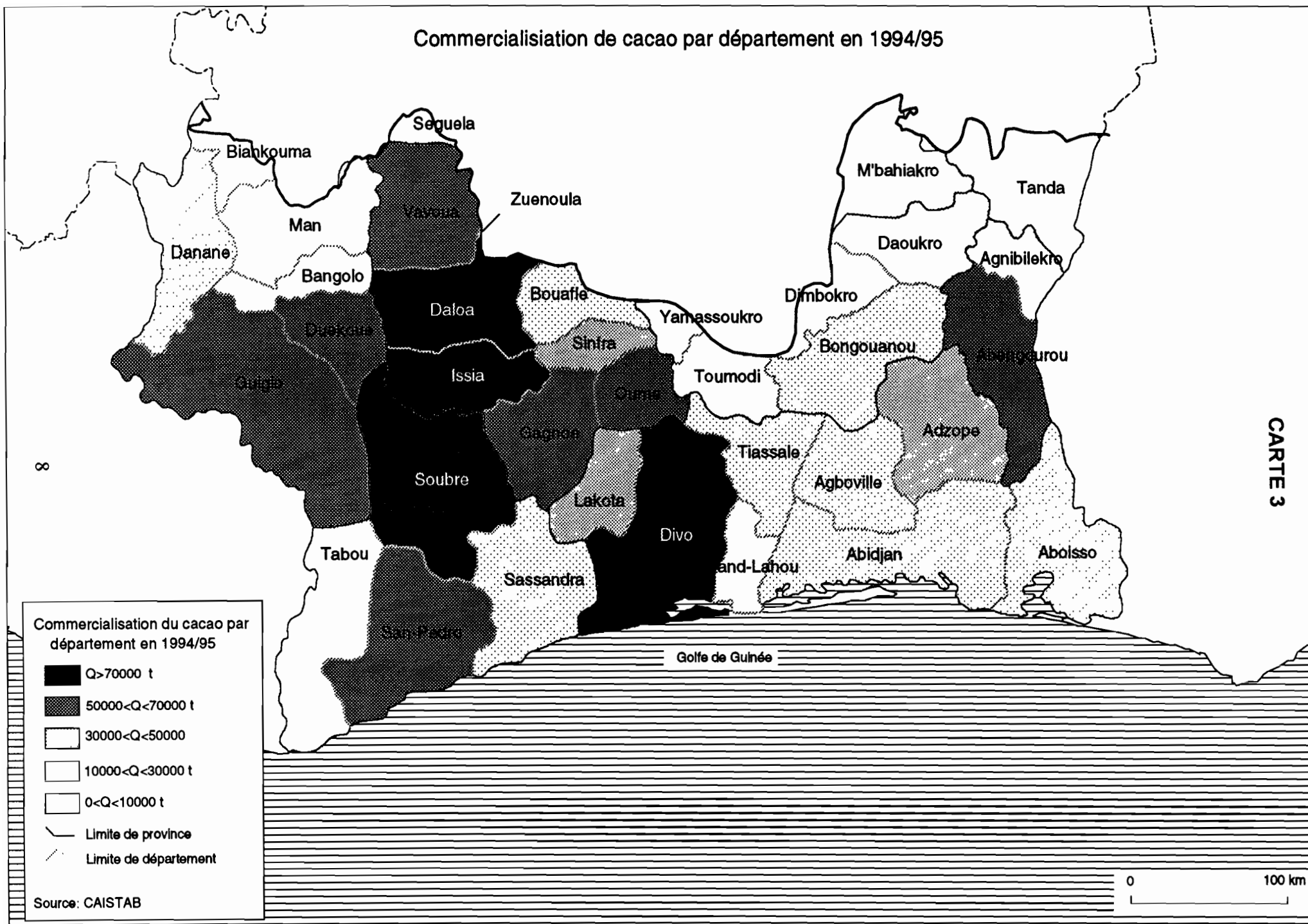
Contrairement aux prévisions, la cacaoculture ivoirienne continue à se développer, malgré un faible niveau d'intensification (quasi-absence d'engrais), la disparition des réserves foncières dans la zone forestière, et la baisse de moitié du prix payé au producteur à partir de 1989. Il apparaît, à partir des enquêtes menées par le CIRAD en décembre 1994, que l'entretien du verger se fait de façon relativement soigneuse (un ou deux traitements phytosanitaires par an par environ la moitié des planteurs, nettoyage régulier,...), et que des dynamiques de replantation sont apparues dans l'Est, la zone la plus ancienne de production.² Le niveau moyen de rendement a été estimé par les mêmes enquêtes entre 400 et 500 kg/ha, à l'exception de la partie septentrionale du Centre-Ouest (Vavoua, Daloa, Sinfra) où les conditions pluviométriques sont moins favorables, ramenant les rendements à environ 250 kg/ha.

1.2. L'organisation de la commercialisation

L'évacuation de plus d'un million de tonnes de produits dans l'espace de cinq à sept mois n'est pas une mince affaire. L'économie de la zone forestière est rythmée par ces flux, qui commencent avec l'ouverture officielle de la campagne en octobre, avec la traite principale du cacao s'étalant jusqu'en janvier, et celle du café de décembre en mars, la "petite traite" de la récolte intermédiaire du cacao (environ 15%

² Voir HANAK FREUD, E., PETITHUGUENIN, P. et RICHARD, J., 1996, "Innovation in West African smallholder cocoa : some conventional and nonconventional measures of success." Document de travail en unité d'économie des filières no. 26, CIRAD.

Commercialisation de cacao par département en 1994/95



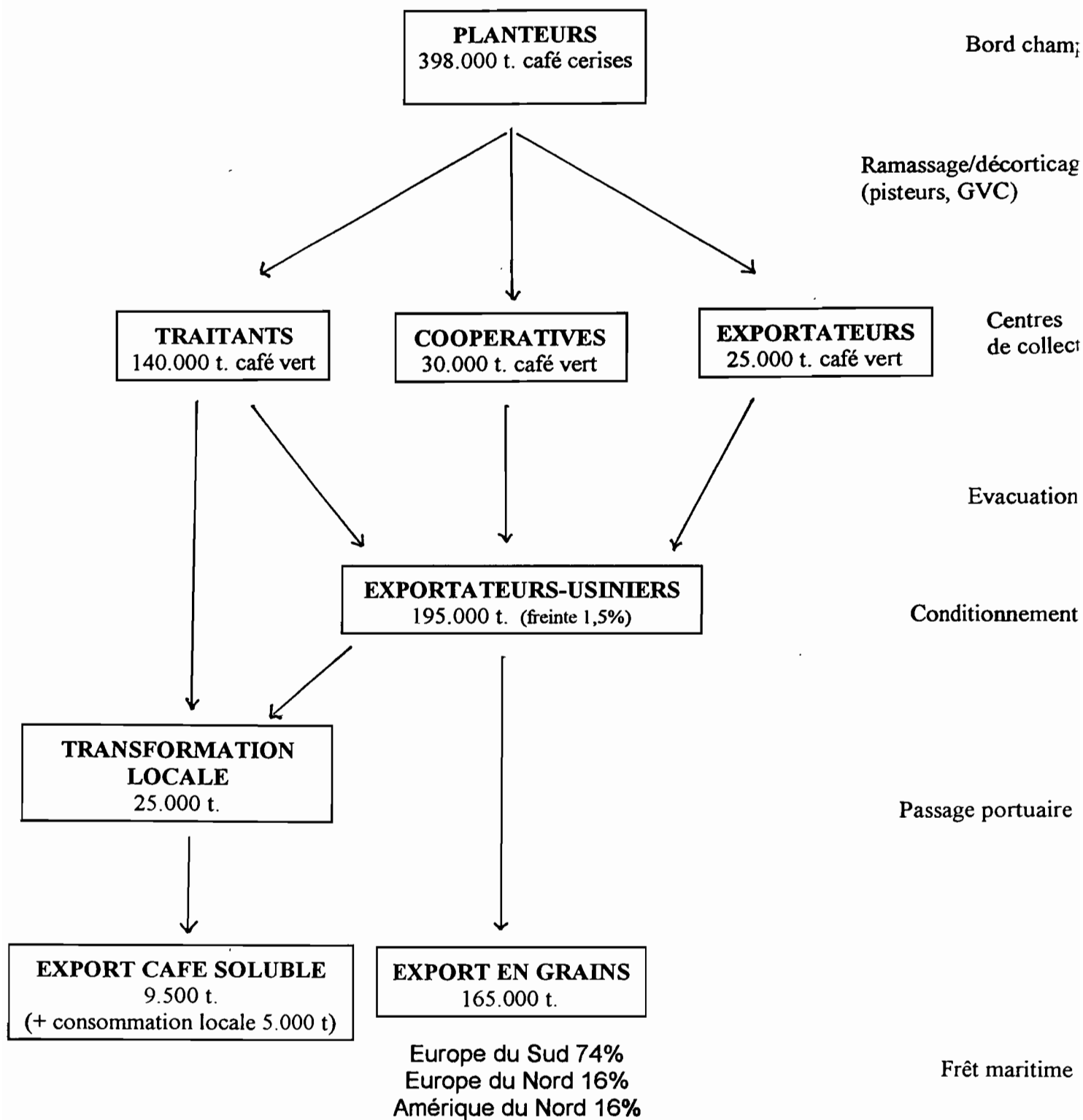
du total) prolongeant cette période jusqu'en juin. Des norias de camionnettes ("bâchées") sillonnent les pistes pour assurer le ramassage, et des camions ("gros porteurs"), le plus souvent chargés jusqu'à 35t, relient les centres de regroupement des villes secondaires et tertiaires aux deux villes portuaires, Abidjan et San Pédro, où se trouvent les usines de conditionnement pour l'exportation.

L'originalité du système de commercialisation ivoirien est d'allier un souci de régulation étatique avec l'esprit d'entreprise du secteur privé. L'ensemble de la collecte, l'évacuation, le conditionnement ("usinage") et le chargement au port a toujours été entre les mains des opérateurs privés. Les graphes 1 et 2 présentent l'organisation des filières café et cacao à chaque stade, avec les flux physiques de la campagne 1994/95. La structure des deux filières est similaire, et le plus souvent, tout comme au niveau des planteurs, ce sont les mêmes opérateurs qui sont concernés par leur commercialisation : "pisteurs" et GVC (groupement à vocation coopérative) de base assurent le transport du produit du village jusqu'au centre de regroupement, où il est réceptionné dans le magasin d'un "traitant" (acheteur privé) d'une Union de GVC, ou d'une succursale d'une maison d'export. Ces opérateurs assurent l'évacuation jusqu'aux usines de conditionnement des exportateurs dans une des deux villes portuaires. Pour la part du produit exporté brut (85 à 90%) le produit conditionné en sacs export passe ensuite par les transitaires, pour être chargé dans des bateaux par des sociétés d'acconage, filiales des grands armateurs. Pour l'autre part (10 à 15%), le produit est transformé (cacao fèves en beurre, masse et poudre ; café grains en café soluble) dans des usines spécialisées avant de passer au stade export.

La seule différence d'importance entre les deux filières se situe au niveau du traitement post-récolte. Alors que la préparation du cacao marchand se fait au niveau de l'exploitation agricole avec recours à des techniques manuelles (écabossage, fermentation des fèves, séchage), en ce qui concerne le café, il est nécessaire de passer par un processus mécanique : une fois séchées à l'air, les cerises de café ("café coque") doivent être décortiquées pour produire le café marchand ("café vert"). Au milieu des années 1970, la Côte d'Ivoire avait fait le choix du décortiquage industriel, incitant les exportateurs à construire de grandes unités dans les zones de production, zones dans lesquelles ils obtenaient le monopole du décortiquage.

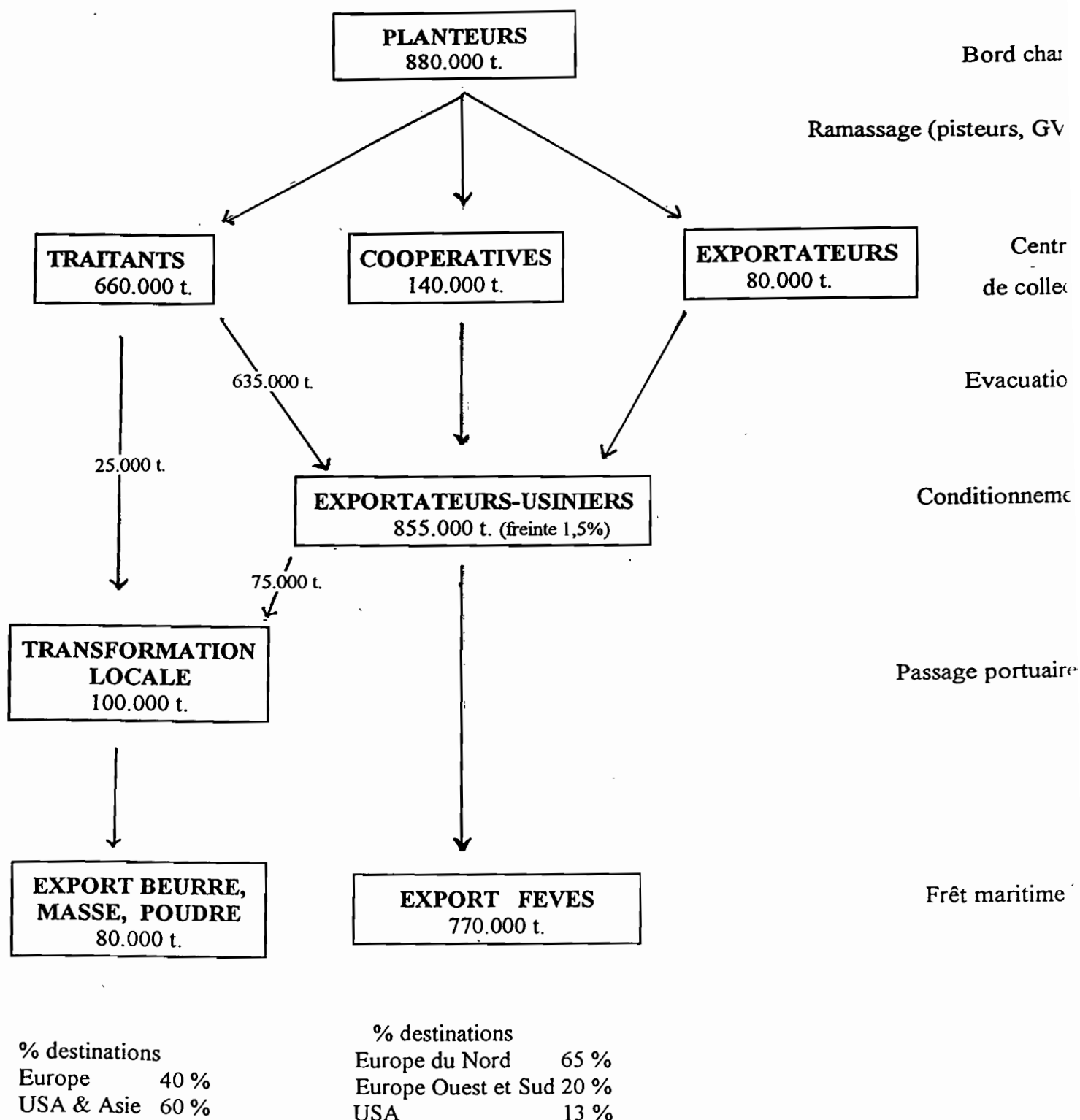
Dans ce système, les intermédiaires acheminaient le café coque vers ces usines, et l'évacuation du café vert était assurée par les exportateurs eux-mêmes. Le choix de la voie industrielle avait été fait sur la base d'un meilleur rendement au décortiquage (54% contre 40 à 49% par la voie artisanale) et la possibilité de réaliser des économies d'échelle. Ce système n'a pas su résister à la crise, la baisse de la production entraînant une hausse des frais fixes à l'unité. Par ailleurs, la politique d'achat des usines imposée par l'Etat à l'époque, qui ne prévoyait pas un différentiel à la qualité, conduisait à un fort taux de grains noirs (résultat d'une récolte non-soigneuse), dévalorisant le produit final et entraînant une perte d'exploitation. Le système allant à la faillite, l'autorisation a été donnée, au début des années 1990, de rouvrir la possibilité du décortiquage artisanal, qui a rapidement supplanté la voie industrielle. La transformation artisanale se fait le plus souvent par des unités polyvalentes mobiles, qui peuvent aussi assurer la mouture des céréales. Elle peut avoir lieu soit au niveau des villages de production, dans lequel cas le produit est acheminé au centre de regroupement en état de café vert, soit au niveau des lieux de

Graphe de la filière CAFE
1994/1995



GRAPHE 1: FILIERE CAFE

Graphe de la filière CACAO
1994/1995



GRAPHE 2: FILIERE CACAO

regroupement, par les acheteurs (traitants, UGVC, agents des exportateurs) eux-mêmes ou par les pisteurs, qui livrent le produit transformé à ces acheteurs. D'après nos estimations, plus de la moitié du décorticage est assuré dans des villes de regroupement, ce qui entraîne une majoration des coûts du transport.

L'Etat, quant à lui, intervient dans la commercialisation des deux produits par le biais de la Caisse de Stabilisation, avec pour objectif de :

- garantir un "label" ivoirien sur les marchés extérieurs (assurer que les contrats de vente soient honorés, contrôler la qualité des produits) ;
- obtenir le meilleur prix sur ces marchés ;
- stabiliser le prix au producteur ;
- dégager des recettes fiscales ;
- favoriser l'ivoirisation de l'interprofession.

Trois types de moyens ont été mis en place pour atteindre ces objectifs. **Au plan du marché extérieur**, la Caistab négocie elle-même les conditions de vente d'une partie de la production avec les acheteurs internationaux (maisons de négoce et industriels de la transformation). Ces "ventes directes" ont représenté environ 30% du total dans les années récentes, elles sont "chargées" par des exportateurs qui fonctionnent comme prestataires de service pour le compte de la Caistab. Le reste des ventes est négocié par les exportateurs, mais sous le contrôle de la Caistab, qui doit donner son autorisation sur les conditions de vente de chaque contrat ("déblocage"). Par ailleurs, elle peut retirer son agrément aux exportateurs qui n'honorent pas leurs contrats. L'ivoirisation au niveau de l'exportation a été promue par la délivrance de quotas réservés aux nationaux.

La gestion de la stabilisation et de la fiscalité se fait à travers un barème administré. Avant le début de chaque campagne, la Caistab fixe un prix CAF garanti, à partir duquel elle répartit le compte des charges des différents opérateurs de la filière, pour arriver au prix d'achat au paysan (prix "bord champ"). Lorsqu'elle juge le prix mondial suffisamment élevé, ce calcul inclut des taxes à la sortie (DUS). Quand, au cours de l'année, le prix CAF de réalisation dépasse ce prix garanti, l'exportateur est tenu de reverser la différence à la Caistab. Inversement, lorsque le prix tombe en dessous, elle doit lui accorder un montant de soutien équivalent. Le prix annoncé au producteur est le même sur l'ensemble du pays, ce qui implique une péréquation au niveau du transport. Au niveau de la collecte, l'acheteur est autorisé à prélever une somme forfaitaire par kg acheté ("différentiel de ramassage" ou "commission"), à charge pour lui de faire la péréquation entre les villages plus proches et plus éloignés de ses magasins. Au niveau de l'évacuation, le système fonctionne sur la base d'un forfait à la tonne-kilométrique, le remboursement à l'acheteur étant déterminé à partir des justifications de distance parcourue par cargaison.

Enfin, la Caistab assure **le contrôle de la qualité** par l'établissement de normes qui doivent être respectées tout au long de la filière, et vérifie la conformité à ces

normes. Une politique assez stricte a été mise en place pour le cacao, avec le refus d'exportation de la qualité considérée "sous grade" (plus de 4% de fèves moisies, 8% ardoisées, et 6% défectueuses), ainsi que les petites fèves (plus de 105 fèves dans 100 grammes). Cette part de la récolte (environ 15%) est destinée à être transformée sur place. En principe, le paysan n'est pas pénalisé pour la livraison de ces qualités inférieures, tout comme pour le café dans les années où le décortiquage se faisait industriellement. Pour compenser le surcoût induit par l'utilisation de ces fèves, les deux sociétés qui assurent la transformation, SACO et UNICAO, reçoivent une subvention de la Caistab à la tonne. Par contre, il n'y a pas une politique de compensation en ce qui concerne la transformation de café sur place.

Avec la réintroduction du décortiquage artisanal, le café vert doit, en principe, être vendu aux usines de conditionnement déjà trié manuellement, à un prix unique. Or, la tendance serait plutôt de livrer le produit non trié aux usines de conditionnement, où il existe des unités de triage. Cette pratique implique la possibilité d'acheter le produit brousse en fonction du taux d'impuretés, pratique qui semble être tolérée par les autorités, mais sans qu'il existe une politique claire dans ce domaine.

1.3. Les évolutions récentes de la commercialisation

Ce système de régulation a subi un certain nombre de modifications depuis le lancement du programme de réformes en 1990. Sur le plan du marché extérieur, les réformes ont visé à réduire le rôle discrétionnaire de la Caistab dans la gestion des ventes. En premier lieu, suppression des quotas aux exportateurs, suivi d'une obligation de respecter un programme de mise en vente anticipée à la moyenne de la récolte (PVAM), qui exclut des coups spéculatifs. Les dernières réformes, qui doivent être mise en oeuvre dans le cadre du CASA, limitent la quantité de "ventes directes" de la Caistab à 15%, et introduisent la transparence dans la délivrance des débloques aux exportateurs, à l'issue d'enchères (messagerie électronique) et non plus à la suite d'accord direct entre la Caistab et l'exportateur concerné.

Le rôle de la Caistab dans ce domaine se réduit maintenant à la garantie d'un bon fonctionnement du marché : agrément annuel des exportateurs ; intervention en cas de défaillance d'un exportateur (transfert de commande sur un autre exportateur); gestion de la messagerie électronique (décisions sur les tonnages débloqués par session, contrôle du déroulement des sessions); et contrôle de qualité. Sur ce dernier point, son rôle est réduit depuis 1990 à la seule vérification du respect des normes au point export (service de conditionnement aux ports), et non plus au niveau des centres de regroupement.

Le principe de stabilisation par le biais du barème est maintenu, mais avec l'objectif réduit d'une stabilisation intra-annuelle, et non plus d'une stabilisation inter-annuelle. Le programme de ventes anticipées d'une part importante de la récolte (qui n'est pas une nouveauté en soi, car c'était une pratique courante en Côte d'Ivoire) devrait permettre de serrer au plus près le prix moyen de réalisation effectif afin de dresser un prix CAF garanti qui ne nécessitera pas un soutien structurel. Le barème, quant à lui, qui est bâti à partir de ce prix CAF garanti, a été simplifié, passant d'une ventilation détaillée d'une trentaine de postes à un nombre réduit de chapitres : prix

bord champ, différentiel de ramassage, conditionnement chez l'exportateur ("valeur loco-magasin"), mise à FOB, et mise à CAF. Cette simplification devrait permettre le passage d'un système d'administration tatillonne à un système plus souple, laissant aux acteurs de la commercialisation interne la possibilité d'ajuster leurs prix aux conditions réelles du terrain. C'est dans ce sens que l'on peut parler du changement d'un système à prix garanti au producteur pour un système à prix indicatif.

Le rôle de la Caistab au niveau de la gestion de la commercialisation interne a été l'objet de plusieurs modifications depuis le début des réformes. Au même moment où les agents responsables du contrôle de qualité en brousse se sont retirés (campagne 1990/91), la Caistab a transféré la gestion de la péréquation du transport aux exportateurs, qui recevaient un forfait à la tonne livrée, peu importe l'origine. Le monde rural a mal supporté ce changement, estimant être lésé par rapport au système antérieur, et les leaders du mouvement coopératif ont obtenu un retour en arrière lors d'un séminaire national sur les deux filières à Daloa au début de la campagne 1992/93. Cela impliquait une réinstallation des agents de la Caistab dans plus d'une centaine de centres de collecte pour délivrer les "lettres de voiture" nécessaires pour le remboursement de chaque cargaison. C'est au même moment qu'il y a eu un changement de politique pour favoriser la descente des produits de l'ouest du pays vers le port de San Pédro, le transport des cargaisons d'origine d'un centre de collecte situé à moins de 200 km de ce port ne pouvant plus être remboursé si elles sont dirigées sur Abidjan.

Lors d'un séminaire national à Yamassoukro l'année suivante, les autorités ont répondu aux demandes du mouvement coopératif de leur accorder le monopole de la collecte. Dorénavant, seuls les GVC de base, et non plus les pisteurs, auraient le droit de vendre les produits aux acheteurs au niveau des centres de regroupement. Pour prouver la provenance de ses achats, le traitant était tenu de fournir un "bulletin officiel d'achat" (BOA) émis par un GVC. Pour conforter ce dispositif, la Caistab a été appelée à intervenir au niveau de la sacherie brousse, réservée exclusivement aux coopératives. Malgré l'échec immédiat de cette réforme (le secteur privé détournant rapidement les règles en s'alliant avec les GVC existants qui leur vendaient les BOA fictifs, ou en créant des GVC prête-noms), les agents de la Caistab ont continué pendant deux campagnes à se charger de la distribution de la sacherie brousse.

Avec le CASA, la Caistab est encore une fois tenue de se retirer de la commercialisation interne, et de céder la gestion de la sacherie ainsi que la péréquation transport aux acteurs de la filière. C'est à nouveau les exportateurs qui doivent gérer la péréquation, à partir d'un forfait à la tonne équivalent au coût moyen prévu. Quant à la sacherie, le barème prévoit le remboursement à l'agent qui en a fait le débours (paysan, acheteur ou exportateur) par un forfait de 5 fcfa/kg.

Dans le chapitre suivant, on verra comment un certain nombre de ces réformes ont changé la façon dans laquelle fonctionne la commercialisation dans la pratique en termes de prix, modes de paiement, et modes de négociation. Mais on peut déjà noter que les cinq dernières années ont été marquées par une modification profonde du paysage de l'interprofession. La suppression des quotas, et l'apparition de nouveaux investisseurs, a créé un climat de concurrence entre exportateurs, caractérisé par une lutte acharnée pour les parts de marchés. Nombre d'entre eux ont développé des

stratégies de remontée en amont, suivant une des trois formules : en tant qu'exportateur/usinier (JAG), promoteur de groupements de GVC fidélisés (les SOGEPAG patronnés par la SIFCA), ou fondateur d'une société d'achat "brousse" (Décorticaf de DAFCI, COOPAGRI de SHAC).

Pendant cette période, l'Etat a essayé de favoriser l'émergence d'un secteur coopératif, à travers des projets d'appui (matériel pour la commercialisation, bureautique, appui à la gestion, et crédits de campagne). L'accent a notamment été mis sur la création et la consolidation d'unions de GVC de base, dans l'espoir que ces instances puissent peser d'un certain poids face à la concurrence du secteur privé. Ces unions de coopératives sont regroupées dans deux structures nationales : UNECA-CI et COOPAG-CI. Les groupements de GVC fidélisés aux SOGEPAG, indépendants de ces deux structures, ont également bénéficié de certains de ces appuis.

Des évolutions importantes ont aussi eu lieu dans le milieu des traitants privés. On assiste à la fois à l'émergence d'une classe de traitants africains, et à une concentration de la profession parmi les traitants "libanais"³ qui assuraient traditionnellement la commercialisation du café et du cacao. Parmi les africains, on trouve des ivoiriens qui travaillaient autrefois comme agents des "libanais" et qui se sont mis à leur compte, soit comme pisteurs indépendants, soit comme petits acheteurs ayant des relations directes avec des exportateurs, et une filière burkinabé. Cette dernière est une véritable structure intégrée d'achat, liant acheteurs et pisteurs sur une grande partie du Sud-Ouest (et même du Centre-Ouest) et s'approvisionnant principalement auprès des campements burkinabé. La concentration de la profession se manifeste par l'ascension de grands acheteurs, traitant de 15 à 30.000 t par campagne, qui opèrent à partir des chefs lieux départementaux (Daloa, Gagnoa, Soubré, San Pédro...) avec un réseau de sous-traitants dans un rayon assez large.

Certaines résistances à cette concentration se sont faites jour. Ainsi, depuis la campagne 1994/95, les agréments pour commercialiser le café et le cacao ont été limités à une seule préfecture, obligeant les grands acheteurs à faire agréer leurs agents à titre indépendant. En outre, depuis cette année, un certain contrôle de la solvabilité des acheteurs a été institué : pour obtenir l'agrément de l'administration préfectorale, l'acheteur doit d'abord passer par l'agrément du groupement des exportateurs (GEPEX).

Un bon indicateur de l'accession des nouveaux intervenants dans la commercialisation serait l'évolution de leurs parts de marché. Or, si des chiffres précis sont disponibles pour les Unions de GVC et les SOGEPAG, pour les autres il a dû être procédé à des estimations à partir des enquêtes réalisées au cours de la mission. Le Tableau 1 présente une ventilation des achats de café et cacao en 1994/95 au sein des trois catégories d'acheteurs (traitants, coopératives, exportateurs) dont les tonnages globaux sont indiqués dans les deux graphes des filières présentés plus

³ Le terme "libanais" est utilisé ici en référence au langage courant, qui désigne ainsi des personnes originaires du Moyen Orient (Liban, Syrie, Palestine...) sans égard à leur nationalité, qui peut tout aussi bien être ivoirienne, que française, que celle de leur pays d'origine.

haut. Pour les nouveaux intervenants, la Carte 4 indique les localisations et les volumes traités cette même année.

Tableau 1. Répartition des achats de produit par catégorie d'intermédiaire, 1994/95 ('000 tonnes)

Intermédiaire	Cacao	%	Café	%	Total	%
Traitants*						
- "libanais"	480	55%	100	51%	580	54%
- "ivoiriens"	60	7%	40	20%	100	9%
- "burkinabé"	120	13%	0	-	120	11%
<i>total traitants :</i>	660	75%	140	72%	800	74%
Coopératives						
- UGVC	35	4%	5	3%	40	4%
- GVC de base* a/	65	7%	15	8%	80	7%
- SOGEPAG	40	5%	10	5%	50	5%
- COOPAG-CI	1	-	-	-	1	-
<i>total coopératives :</i>	141	16%	30	15%	171	16%
Exportateurs*						
- JAG brousse b/	60	7%	20	10%	80	7%
- autres exportateurs	20	2%	5	3%	25	2%
<i>total exportateurs :</i>	80	9%	25	13%	105	10%
TOTAL PAYS	881	100%	195	100%	1076	100%

* estimations de la mission, pour les UGVC et SOGEPAG, voir Tableau B4 en Annexe 2.

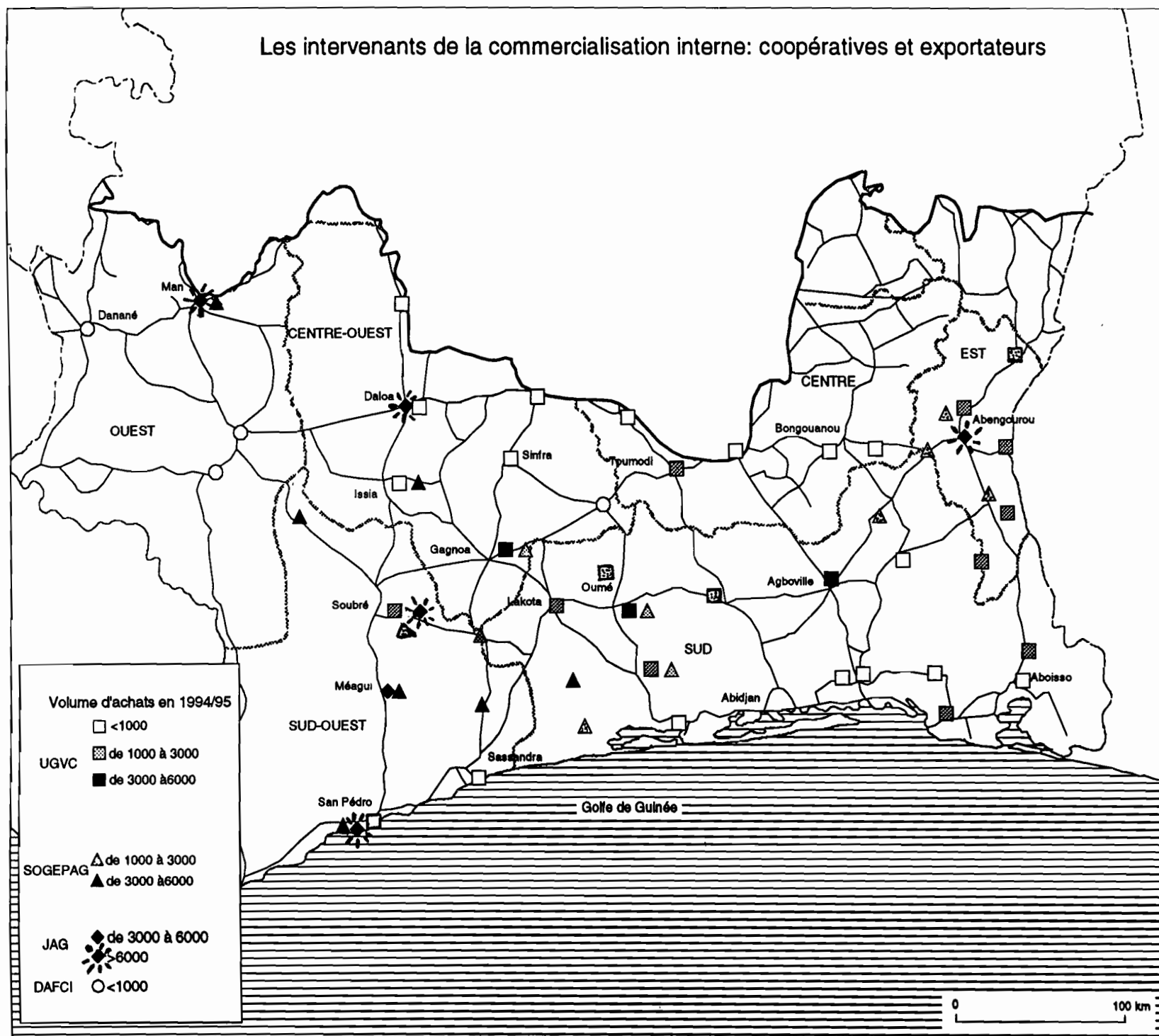
a/ achats acheminés jusqu'aux exportateurs dans les villes portuaires (estimés à partir du montant de crédits de campagne octroyés par le Fonds de Garantie, avec un roulement au même rythme que les UGVC (7 fois par campagne)

b/ localisations en dehors d'Abidjan et de San Pédro (voir Carte 4).

Loin des 30% de parts de marché souvent avancés, il semblerait que le mouvement coopératif, défini au sens le plus large en y incluant les SOGEPAG, ne représente pas plus de 16% de la commercialisation interne; la tendance à un accroissement de sa part qui se dessinait avec la campagne 1993/94 ne se confirme pas (Tableau 2), malgré des appuis importants. Le bilan contredit la supposition, formulée au début des années 1990, que le manque de crédit de campagne était l'obstacle majeur au développement de leurs activités commerciales. Des sommes importantes ont été mises à leur disposition non seulement à travers le projet spécial de Fonds de Garantie, mais aussi directement par les exportateurs.⁴ Il semblerait donc, qu'au-delà de la contrainte de dotation en crédit, il existe des problèmes de gestion, qui font en sorte que les coopératives font tourner leur capital deux fois moins

⁴ Voir MIN. DE L'AGRICULTURE, DMCA, "Unions de GVC Café-Cacao, Campagne 1994-95, Analyse intermédiaire des réalisations; analyse des financements." avril 1995.

Les intervenants de la commercialisation interne: coopératives et exportateurs



CARTE 4

vite que leurs concurrents. Comme il sera exposé plus avant, leur situation est plus difficile dans les zones où la concurrence est la plus rude.

Tableau 2. Commercialisation du café vert et du cacao par les organisations coopératives 1989/90 - 1994/95 (tonnes)**

Année	UGVC		SOGEPAG		COOPAG-CI	
	Cacao	Café	Cacao	Café	Cacao	Café
1989/90	32 968	-	-	-	-	-
1990/91	29 096	-	5 700	-	-	-
1991/92	26 413	4 952	10 500	1 000	?	?
1992/93	33 924	4.307	35 382	1 971	3 200	500
1993/94	46 566	4 626	43 407	4 293	8 000	1 500
1994/95	35 136	5 508	43 073	9 005	1 000*	500*

* Estimations. Pour la campagne 1995/96, le total prévu par la COOPAG-CI pour les deux produits confondus était de 1 000 t.

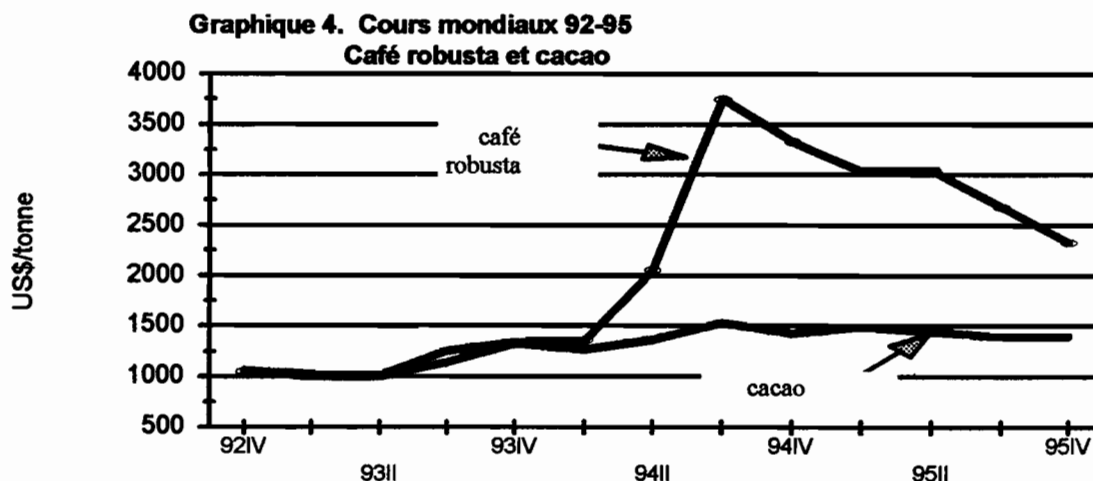
** Chiffres non disponibles pour les GVC de base.

Quant à la remontée des exportateurs en brousse, si elle est effective pour JAG, elle est moins évidente pour ceux qui ont fondé des sociétés d'achat. L'essor de JAG provient d'une pratique commerciale novatrice, qui consiste à payer l'ensemble du différentiel de ramassage aux gens qui livrent le produit à leurs installations en brousse, ce qui représente un gain important par rapport aux autres options. Cette pratique est en train de transformer le paysage dans les zones où JAG opère.

2. LA COMMERCIALISATION DANS LA PRATIQUE

2.1. Le système de mise sur marché extérieur : premières appréciations

Le programme de ventes anticipées à la moyenne (PVAM), dont les objectifs sont de lisser les quantités vendues par semaine et d'assurer une quantité suffisante de préventes pour s'assurer du prix qui pourra être offert au producteur, fait l'objet d'un suivi régulier par l'APROMA pour le compte des bailleurs de fonds. En ce qui concerne le premier objectif, c'est le nouveau système de messagerie électronique qui sera l'outil principal pour assurer le rythme des ventes. Quant au deuxième objectif, on peut noter que si, globalement, l'objectif de stabilisation intra-annuelle est atteint pour le cacao, il n'en est pas le même pour le café. Cette situation tient à la différence des conditions de mise sur marché de ces deux produits dans la période récente. D'une part, le prix mondial du cacao est resté assez stable, alors que celui du café a connu de fortes variations (Graphique 4). D'autre part, il est devenu plus difficile de vendre le café à terme, à la fois parce que le marché mondial est beaucoup plus axé sur les ventes à court terme depuis la flambée des cours, et parce que la fiabilité des enlèvements du café ivoirien a été remise en question avec la chute de la production. Cet état de fait a conduit les autorités ivoiriennes à commanditer une étude sur le système de mise sur marché du café, afin de regarder les options de stabilisation autres que celle pratiquée actuellement.



Lors des deux dernières campagnes, le barème prévisionnel a dû être modifié à mi-parcours pour ces raisons. En 1994/95, la hausse des cours après le début de la campagne a entraîné des fuites vers les pays limitrophes qui pratiquaient un prix d'achat plus élevé au paysan. En janvier 1995, la Caistab a dû réajuster le prix au producteur (de 530 à 650 fcfa/kg) pour enrayer cette fuite. Par contre, en 1995/96 le problème d'une situation de soutien structurel s'est posé, car le prix mondial a chuté entre la date de l'ouverture de la campagne et le véritable début de la récolte. La Caistab a d'abord répondu par une baisse du DUS (de 150 à 110 fcfa/kg), mesure insuffisante par rapport aux tendances du marché. Les banques, ayant déjà été

échaudées par le passé, se sont montrées réticentes à financer la campagne selon les prix affichés, d'où une répercussion sur le prix d'achat aux planteurs, et une situation d'insécurité au niveau des intermédiaires sur leur prix de réalisation.

Le nouveau système de déblocages des exportations par la **messagerie électronique**, qui a été installé avec six mois de retard en début mai 1996, était en phase d'essai lors la mission en février. Les principes de fonctionnement de la messagerie sont les suivantes :

Une session se déroule en deux phases sous le contrôle d'un comité de confidentialité qui s'assure qu'aucune communication autre qu'informatique n'intervient pendant la session. Il est prévu 3 sessions par jours.

Phase d'enchère :

- La Caistab fixe un prix minimum pour chacune des échéances à partir des données du marché à terme de Londres et le delta moyen du trimestre. C'est la seule information fournie aux exportateurs agréés qui restent dans l'ignorance des tonnages débloqués pour chaque période d'embarquement.
- Pendant 15 mn les exportateurs intéressés envoient leurs offres de prix et de tonnage par messagerie électronique sans qu'il y ait affichage.
- Le mieux disant emporte l'offre de mise en main pour les quantités demandées. Le reliquat est attribué au deuxième mieux disant. Le prix de la session est dans ce cas aligné sur le prix du deuxième mieux disant. Prix qui sera appliqué à l'éventuel troisième mieux disant et les suivants.
- Les résultats de la phase d'enchère sont affichés et consultables par tous.

Phase de confirmation :

- Les exportateurs ayant emporté les offres de mise en main disposent de 30mn pour confirmer leur offre par messagerie électronique. Cependant au bout de trois désistements ils perdent le droit de participer aux enchères suivantes.
- Les feuilles de contrat sont alors éditées ainsi qu'une feuille de vente récapitulative pour la session.
- L'adjudication ne devient définitive que lorsque l'exportateur sélectionné fourni la preuve d'une caution bancaire de 25 fcfa/kg.

Des modifications et des mises au point ont pu intervenir depuis, mais il nous a paru intéressant de soulever quelques problèmes de fond qui sont apparus à ce stade. Même si de nombreux exportateurs voient dans ce système l'avantage d'enlever à la Caistab ses prérogatives de débloquer les contrats de ventes par négociation

directe, l'ensemble de la profession était préoccupé par son fonctionnement dans la pratique, notamment sur les trois points suivants :

- **Le problème du troisième mieux disant.** Quand le prix de la session est aligné sur le deuxième mieux disant, le troisième mieux disant peut se voir proposé de prendre une marchandise à un prix supérieur à son offre. Or, un refus est considéré comme un désistement, tout comme en cas de retrait d'une offre de vente une fois acceptée. Trois désistements entraînent une sanction, lui interdisant de soumissionner aux enchères suivantes.
- **Nombre de sessions, durée de l'adjudication et de la prise en main, tonnage.** Pour certains exportateurs, il faudrait moins de sessions et plus de tonnage à chaque fois. Ils estiment par ailleurs les durées (15mn pour l'offre et 30 mn pour la confirmation) insuffisantes.
- **Les 15% de ventes directes réservés à la Caistab.** Dans les premiers essais, 15% des tonnages mis sur le marché à chaque session étaient réservés aux négociants-importateurs. Les exportateurs, sans remettre en cause les 15% proposés en vente directe, estiment qu'ils devraient être traités sur un marché séparé. Pour eux, traiter ventes directes et adjudications ouvertes aux exportateurs agréés sur un marché unique crée une situation de concurrence déloyale. Les exportateurs sont accoutumés à proposer un prix plus bas que le prix réel du contrat avec un importateur, car ils ont le droit de garder la différence entre ce prix et le montant de leur offre. Ceci est un bénéfice en sus de la rémunération prévue au barème parfois appelée "marge commerciale". L'importateur, quant à lui, peut proposer le prix réel du contrat, que ce soit aux exportateurs ou directement à la Caistab; il préférera, d'ailleurs, traiter directement avec la Caistab, plutôt que de courir le risque d'une défaillance d'un exportateur particulier.

D'une façon générale, on peut se poser la question de l'intérêt du fractionnement des 15%, mesure qui limite toute marge de manoeuvre de la Caistab et va donc à l'encontre du principe d'un pourcentage réservé. Plus encore, certains intervenants (négociants et importateurs aussi bien qu'exportateurs) s'interrogent sur l'impact de la messagerie sur la "fiabilité" des ventes du cacao ivoirien. Ce système attribuera les déblocages aux exportateurs sur le seul critère du prix de l'offre, sans égard à leur capacité réelle d'honorer les contrats. Jusqu'à présent, la Caistab a été en mesure d'intervenir pour que ces contrats soient honorés; en sera-t-il de même dans le nouveau système ? Cette question est primordiale pour les ventes à terme, domaine dans lequel la Côte d'Ivoire est bien placée, grâce notamment au rôle qu'a joué la Caistab dans le passé.

2.2. La commercialisation interne

2.2.1. Présentation des barèmes

Au cours de ce chapitre, qui aborde la pratique des prix à la campagne (niveaux paysan, centre de collecte, entrée usine), suivi d'une analyse des coûts aux différents stades d'intermédiation (collecte, évacuation, usinage, passage portuaire et mis à CAF), nous nous référerons à plusieurs reprises aux barèmes, qui, malgré leur caractère de plus en plus indicatif, demeurent le point de repère pour les intervenants de la filière.

Les Tableaux 3 et 4 présentent les "différentiels" ou barèmes du café et du cacao pour les trois dernières campagnes : 1993/94 avant la dévaluation, 1994/95, première campagne entière après la dévaluation, et la campagne en cours. Pour chaque année sont indiqués les prix officiels de référence aux différents stades par tête de chapitre : prix "bord champ", prix centre de collecte (construit en y rajoutant le "différentiel de ramassage"), prix entrée usine (construit en y rajoutant le prix moyen issu de la péréquation transport), le prix "loco-magasin" (y incluant les frais de conditionnement et de stockage), et le prix "FOB de référence garanti" (y incluant le passage portuaire et la rémunération de l'exportateur).

La ventilation des postes au sein de chaque chapitre est approximative, construite à l'aide des estimations de l'interprofession. Les chiffres du barème officiel s'arrêtant au stade FOB, nous avons également estimé le niveau du prix CAF garanti, en y rajoutant les DUS et le fonctionnement de la Caistab (Delta), ainsi que les dépenses prévues par la Caistab pour la mise à CAF. Le pourcentage de hausse de chaque poste entre 1993/94 et 1995/96 reflète l'impact de la dévaluation et des fluctuations du marché mondial.

Pour le **café**, les chiffres expriment la flambée des cours intervenue depuis 1993, avec presque un doublement du prix CAF en devises (de 6,20FF à 11,10FF). Le prix au producteur a été augmenté plus que proportionnellement, passant de 55 à 62% du prix CAF. L'Etat a réintroduit des taxes à la sortie pour la première fois depuis la fin des années 1980 (200 fcfa/kg en 1994/95, 110 fcfa/kg cette année). Par ailleurs, le Delta a été fortement augmenté pour rembourser les dettes contractées les années auparavant.

Pour voir l'impact au niveau des intermédiaires, il faut faire la part entre trois catégories de postes : ceux dont la valeur est proportionnelle à la valeur du produit (frais financiers, déchets et freinte, assurances) et qui doivent augmenter d'un même pourcentage, ceux dont la valeur est exprimée en devises et qui doivent augmenter à proportion de la dévaluation (fret maritime et surveillance à l'arrivée), et les autres postes, dont la valeur est exprimée en monnaie locale et augmente suivant l'inflation. Parmi les postes de la première catégorie, deux d'entre eux ont augmenté plus que proportionnellement à la valeur du produit (478% contre 257%) : les déchets à l'usinage par suite de la réintroduction du taux admis antérieur à la crise de 1,5%; et les frais financiers sur trajet ("intérêts documentaires") suite à l'allongement du délai moyen de paiement de 15 à 21 jours. Dans la deuxième catégorie, on constate une légère augmentation en devises du fret maritime, ainsi que de la surveillance

Tableau 3. BAREME CAFE (fcfa/tonne) avec ventilation approximative des postes individuels

	1993/94 avant déval	1994/95 **	1995/96	% hausse
PRIX BORD CHAMP :				
café cerises	75000	250 000	331 038	341%
décortilage & triage		30 000	30 000	
café vert trié	170 000	530 000	695 000	309%
sacherie brousse	0	0	5 000	
frais financiers s/achats (0-5j)	512	0	1 468	187%
autres frais (manut., transport)	15 614	28 873	28 873	85%
remunération acheteur	2 129	4 940	4 940	132%
différentiel ramassage:	18 255	33 813	35 281	93%
PRIX CENTRE DE COLLECTE	188 255	563 813	735 281	291%
transport au port (moyenne)	8 000	10 080	9 500	19%
PRIX ENTREE USINE	196 255	573 893	744 781	279%
frais financiers s/achats (5-10j)	511	2 363	1 468	187%
entrée usine (manutention)	839	1 303	1 303	55%
usinage/calibrage	3 343	15 245	15 000	349%
dechets (1%=>1,5%)	1 902	9 572	11 000	478%
sacherie export	7 197	12 091	12 091	68%
frais généraux	2 550	3 481	3 481	37%
frais d'usinage :	16 342	44 055	44 343	171%
stockage (48+105j), dont:				
- loyer	3 413	4 133	4 133	21%
- frais fin. café nanti	16 591	37 665	46 867	182%
- commission tiers détenteur	813	983	983	21%
- assurance intérieure	336	999	1 270	278%
frais stockage :	21 153	43 780	53 253	152%
PRIX LOCO-MAGASIN	233 750	661 728	842 377	260%
passage portuaire, dont:				
- sortie magasin (manutention)	839	1 304	1 304	55%
- camionnage à quai	2 538	3 071	3 071	21%
- taxe de port	660	1 014	1 014	54%
- acconage	2 519	3 048	3 048	21%
- commission de transit	1 336	1 617	1 617	21%
- contrôle poids (SGS)	118	184	184	56%
frais passage portuaire :	8 010	10 238	10 238	28%
gestion DUS	0	1 101	605	
remunération exportateur	2 300	3 291	3 292	43%
PRIX FOB GARANTI	244 060	676 358	856 512	251%
taxes à l'export (DUS)	0	200 000	110 000	
fonct. Caistab (Delta)	35 890	111 231	61 305	71%
mise à CAF, dont :				
- fret maritime (Europe)	21 539	46 078	45 870	113%
- surveillance arrivée	950	1 995	1 995	110%
- assurance maritime (0,39%)	1 351	4 258	4 400	226%
- freinte maritime (0,97%)	3 460	10 376	10 700	209%
- frais fin. s/trajet (15 j=>21 j)	3 366	19 253	19 400	476%
frais mise à CAF :	30 666	81 960	82 365	169%
PRIX CAF GARANTI	310 616	1 069 549	1 110 182	257%

** prix bord champ du café vert augmenté à 650 fcfa/kg en janvier 1995

Tableau 4. BAREME CACAO (fcfa/tonne) avec ventilation approximative des postes individuels

	1993/94 avant déval	1994/95	1995/96	% hausse
PRIX BORD CHAMP	200 000	315 000	315 000	58%
sacherie brousse	0	0	5 000	
frais financiers s/achats (0-5j)	568	0	710	25%
autres frais (manut., transport)	15 002	27 572	27 572	84%
remunération acheteur	<u>1 732</u>	<u>4 705</u>	<u>4 705</u>	172%
différentiel ramassage:	17 302	32 277	32 987	91%
PRIX CENTRE DE COLLECTE	217 302	347 277	352 987	62%
transport au port (moyenne)	8 000	10 080	9 500	19%
PRIX ENTREE USINE	225 302	357 357	362 487	61%
frais financiers s/achats (5-10j)	568	1 443	710	25%
entrée usine (manutention)	839	1 304	1 304	55%
usinage/reconditionnement	3 275	5 748	5 748	76%
dechets (1%=>1,5%)	2 325	5 571	5 638	142%
sacherie export	7 279	12 225	12 225	68%
frais généraux	<u>2 479</u>	<u>3 545</u>	<u>3 545</u>	43%
frais d'usinage :	16 765	29 836	29 170	74%
stockage (45 j), dont:				
- loyer	975	1 474	1 474	51%
- frais fin. cacao nanti	3 688	6 954	6 763	83%
- commission tiers détenteur	813	983	983	21%
- assurance intérieure	<u>356</u>	<u>599</u>	<u>589</u>	65%
frais stockage :	5 832	10 010	9 809	68%
PRIX LOCO-MAGASIN	247 899	397 203	401 466	62%
passage portuaire, dont:				
- sortie magasin (manutention)	839	1 304	1 304	55%
- camionnage à quai	2 538	3 071	3 071	21%
- taxe de port	660	1 014	1 014	54%
- acconage	2 519	3 048	3 048	21%
- commission de transit	1 336	1 617	1 617	21%
- contrôle poids (SGS)	<u>117</u>	<u>146</u>	<u>146</u>	25%
frais passage portuaire :	8 009	10 200	10 200	27%
gestion DUS	0	1 101	881	
remunération exportateur	2 300	3 289	3 289	43%
PRIX FOB GARANTI	258 208	411 793	415 836	61%
taxes à l'export (DUS)	0	200 000	160 000	
fonct. Caistab a/	35 890	111 231	61 305	71%
mise à CAF, dont :				
- fret maritime (Europe)	21 816	50 790	47 326	117%
- surveillance arrivée	815	1 712	1 712	110%
- assurance maritime (0,48%)	1 496	3 873	3 429	129%
- freinte maritime (1,25%)	3 570	8 784	8 484	138%
- frais fin. s/trajet (15 j=>21 j)	<u>2 787</u>	<u>10 382</u>	<u>8 838</u>	217%
frais mise à CAF :	30 484	75 541	69 789	129%
PRIX CAF GARANTI	324 582	798 565	706 930	118%

à l'arrivée, depuis la dévaluation. La plupart des autres postes augmente dans une fourchette de 20 à 55%, avec les exceptions notables du poste de l'usinage/calibrage (+349%) et le différentiel ramassage (+93%).

Pour le cacao, la hausse des cours a été beaucoup moindre (de 6,49FF à 7,07FF), et le prix au producteur a augmenté moins que proportionnellement, passant de 62 à 45% du prix CAF. Cette baisse est essentiellement liée à la réintroduction des taxes à l'export (200 fcfa/kg en 1994/95 et 160 fcfa/kg en 1995/96), les prix des prestations des intermédiaires augmentant à peu près dans les mêmes proportions que le prix au producteur. A part l'usinage, dont l'augmentation de prix a été plus mesurée, on retrouve le même type d'augmentation selon les catégories que pour le café, en particulier : déchets à l'usinage repassant, de 1 à 1,5%, frais financiers sur trajet passant de 15 à 21 jours, et différentiel ramassage presque doublant.

2.2.2. Pratique des prix sur le marché interne

prix au producteur

Depuis les années de crise, le prix bord champ indiqué dans le barème est devenu de fait un prix indicatif, même si c'est seulement depuis cette campagne que cela a été officialisé. Un manque effectif de soutien de la Caistab au début de la crise, suivi pendant deux années par une insuffisance de trésorerie due à la diminution des financements de campagne par les banques, a provoqué un sous-paiement généralisé (décote) par rapport au prix officiel jusqu'en 1992/93. Les conditions de paiement se sont globalement améliorées depuis, avec à la fois la remise en place des crédits de campagne, le doublement du différentiel de ramassage suite à la dévaluation, le développement de la concurrence, et, pour le café, la flambée des cours, ce qui peut amener les acheteurs à payer non seulement le prix officiel, mais, dans certains cas, d'ajouter une prime.

Pour connaître les prix réellement payés aux producteurs, il faut tenir compte de ces primes et décotes. Or, les décotes ne sont pas toujours annoncées en tant que telles; souvent les acheteurs préfèrent recourir à des réfections de poids, pratique à la fois moins transparente et moins risquée, dans la mesure où un sous-paiement affiché peut leur créer des problèmes avec les autorités locales. En principe, le passage d'un prix garanti bord champ à un prix indicatif, devrait changer cette pratique, mais cela n'est pas encore le cas. Pour ce qui concerne les primes, on constate qu'elles sont souvent indiquées en termes de "ristournes" ou "commissions" et non pas intégrées au prix que le planteur déclare recevoir. L'exception est dans le cas d'une flambée du prix du marché par rapport au prix officiel, tel l'exemple du café dans les régions frontalières en 1994/95.

Pour le cacao, nous disposons d'informations sur la pratique des paiements par région depuis la campagne 1993/94 à partir des enquêtes CIRAD 1994/95, complétées par les enquêtes effectuées dans le cadre de cette mission. Au cours de la première année, le sous-paiement était devenu une pratique résiduelle, localisée dans les zones du Sud-Ouest et la partie moins bien desservie du Centre-Ouest (Gueyo). Les planteurs dans ces régions subissaient une décote visible d'entre 25 et 50 fcfa/kg par

rapport au prix officiel de 200 fcfa/kg. A partir de la campagne 1994/95, cette pratique a cessé, et depuis, tout le monde semble toucher le prix officiel pour la traite principale. Dans plusieurs zones, on assiste à une concurrence au niveau des achats, qui se traduit à la fois par une accélération des paiements en liquide et l'octroi de primes.

Cette concurrence est la plus aiguë dans les lieux où JAG est implanté. La politique commerciale de cette société est de payer l'intégralité du différentiel de ramassage (32 fcfa/kg pour le cacao, 35 fcfa/kg pour le café) à la personne qui livre le produit sur le site, et de mettre à disposition des intéressés un parc de camionnettes de ramassage qu'elle loue à la journée à des prix de dumping. Une particularité de ce système qui est moins attractive, par contre, est le règlement par chèque de la livraison. Les avantages sont tels qu'ils ont immédiatement attiré les pisteurs indépendants (disposant de leur propre bâchée) qui autrefois livraient aux acheteurs privés. Le parc de location semble être utilisé, selon les sites, par les pisteurs sans moyens de transport et les paysans eux-mêmes.

Une deuxième source importante de concurrence réside dans le système SOGEPAG. Tel qu'il se dessine actuellement, il ressemble au système JAG, à la différence près qu'il subit un prélèvement sensé couvrir des frais d'opération (généralement 7 fcfa/kg). Une autre différence avec JAG est que la "commission" peut être reversée seulement en fin de campagne, et non pas au moment de la vente. Les règlements se font deux fois par semaine en liquide, par le biais d'une société de transport de fonds, dont le coût (2 fcfa/kg) est facturé dans les frais d'opération.

Pour répondre à la concurrence, les unions de coopératives, dont l'usage a toujours été de verser une ristourne équivalente à la marge bénéficiaire d'exploitation en fin de campagne, doivent maintenant négocier avec les membres des GVC en début de campagne le montant de la ristourne, qui s'élève, selon les pressions, jusqu'à 20 fcfa/kg. Ils ont dû également abandonner le système de paiement par bons pour le temps de l'évacuation du produit au port, en faveur du système d'avances traditionnellement utilisé par les acheteurs privés.

Les acheteurs privés, quant à eux, sont plus réticents à octroyer des primes ; ils comptent sur la qualité de leurs prestations (avances sur campagne, enlèvement du produit) pour fidéliser leur clientèle. Les pratiques commerciales des sociétés d'achat montées par les exportateurs sont similaires. Dans les zones où opère JAG, les acheteurs, ayant perdu une partie de leur réseau de pisteurs, ont été obligés d'augmenter leur propre parc de camionnettes pour défendre leurs parts de marché.

Le système de JAG, qui semble le plus avantageux au niveau des primes à l'achat, n'est pourtant pas une garantie de meilleure condition de paiement aux producteurs. Si dans l'Est ce système a permis aux paysans de recevoir une prime substantielle, cela ne semble pas être le cas dans la région de Daloa. Dans le premier cas, les paysans s'arrangent eux-mêmes pour livrer le produit, et bénéficient de l'intégralité de la commission. Dans le deuxième cas, l'enlèvement est principalement pratiqué par des pisteurs, qui en gardent une grande partie, sinon la totalité. La différence tient essentiellement au dynamisme du mouvement paysan.

La politique agressive de cette société, qui ne fait pas payer ses frais de structure sur le terrain, fragilise les autres opérateurs s'ils veulent s'aligner sur elle. Il est clair que tout opérateur, qui doit couvrir ses coûts au sein du différentiel de ramassage, est désavantagé par rapport au système JAG. La question qui se pose est de savoir si la politique de JAG, en faisant payer par le différentiel de l'aval les activités de la collecte, est tenable à moyen terme. On essayera d'apporter un éclairage sur ce sujet dans l'analyse des coûts.

Si le sous-paiement semble avoir disparu pour la récolte principale du cacao, il n'en est pas de même pour la **petite traite**, dont la commercialisation pose problème depuis plusieurs années. Dans le cadre d'une tentative d'alléger la pression à la baisse des cours, les autorités avaient interdit la vente de la récolte intermédiaire (environ 15% de la récolte principale) pour la campagne 1992/93. Les traitants l'ont quand même achetée et intégrée dans leurs ventes de la campagne suivante.⁵ Etant donné le caractère illégal de ces transactions, ils ont seulement payé autour de 50 fcfa par kg, prix largement en dessous du prix officiel.

Cette mesure a entraîné un changement du système d'approvisionnement d'un des deux industriels de la transformation qui, rappelons-le, est l'utilisatrice principale des fèves de la petite traite, dont la majeure partie est d'une taille trop petite eu égard aux normes d'exportation. De peur de manquer de produits, la SACO, qui avant s'approvisionnait auprès des exportateurs, a fait appel à des acheteurs en brousse (un par zone) pour être livrée directement. Ces acheteurs ont le monopole de livraison de la petite traite à la SACO, ils approvisionnent celle-ci également avec des fèves de la traite principale. Les seuls autres acheteurs qui sont en mesure de revendre les petites fèves issues de la récolte intermédiaire sont ceux qui travaillent avec le grand exportateur SIFCA, qui les achète pour le compte de l'UNICAO, l'autre société de transformation et filiale du même groupe.

Dans le cadre de ce champ réduit, une politique de décote s'est établie, qui se traduit par un sous-paiement, par rapport au prix officiel, allant de 15 à 115 fcfa/kg. Les zones les plus affectées sont celles dont les conditions climatiques sont les plus défavorables. Alors qu'il ne semble pas y avoir de problème majeur dans le Sud-Ouest au sud de Soubré, zone où la pluviométrie assure des fèves de taille acceptable (en général, moins de 110 fèves pour 100 grammes), les décotes deviennent plus fortes plus on s'avance au nord et à l'est, où les fèves diminuent en taille (120/100, 130/100, même 150/100). Les prix pratiqués sont de l'ordre de 250 à 295 fcfa/kg autour de Gagnoa, et de 200 à 250 fcfa/kg autour de Daloa, Sinfra, et dans l'Est du pays.

La commercialisation du **café** a subi les mêmes pressions de la concurrence entre acheteurs, avec pour conséquence l'octroi de commissions ou ristournes en amont des centres de regroupement, au niveau des planteurs ou pisteurs. Mais le facteur qui a été primordial dans la pratique des prix a été, aussi bien l'année dernière

⁵ Les statistiques officielles de la production ne tiennent pas compte de ce basculement ; par contre dans le graphique 1 du présent rapport les productions ont été réajustées de 104.000 t en plus pour 1992/93 (et en moins pour 1993/94).

que cette année, les fluctuations du cours mondial, qui ont dépassé les bornes du barème. La demande au niveau des acheteurs a été très forte pendant les 18 mois suivant la dévaluation, et si la majorité des planteurs n'a pas bénéficié des primes importantes perçues au niveau des acheteurs (dont certains ont touché jusqu'à 800 fcfa/kg), il semble qu'ils aient bénéficié d'une prime indirecte dans la mesure où le café non trié était vendu au prix du café trié. Les planteurs dans les régions frontalières ont touché une prime directe, en vendant leur café de 900 à 1000 fcfa/kg, à des acheteurs étrangers, qui n'étaient pas soumis à un prélèvement du type du DUS ivoirien.

Cette année, le problème inverse s'est posé, la baisse des cours après le dressement du barème a eu pour résultat une grande réticence de la part des intervenants d'acheter au prix officiel, par crainte de ne pas percevoir le soutien dû par la Caistab. Les acheteurs ont le plus souvent payé en dessous du prix indicatif, aussi bien par décote au prix du kg, que par réfaction de poids. La part de la réfaction constituant une véritable décote est difficile à discerner, car les paysans vendent de plus en plus le café vert en état non trié, ce qui justifierait une réfaction pour compenser la perte de poids due à la mise à l'écart des déchets. Dans le Centre-Ouest (Gagnoa, Daloa), les prix pratiqués tournaient autour de 600 à 650 fcfa/kg, au lieu des 695 fcfa/kg du prix officiel. Dans l'Est, où JAG a pratiqué des achats au prix officiel, avec des prélèvements pour déchets, la décote brute était de l'ordre de 14 à 20 fcfa/kg. Avec la hausse du prix officiel ivoirien, et la baisse de moitié du DUS, l'intérêt d'un passage frontalier semble avoir diminué cette année. En février, les acheteurs ghanéens avaient peu de succès en proposant 800 fcfa/kg, un écart de seulement 100 fcfa par rapport au prix officiel ivoirien, contre 350 à 450 fcfa l'année précédente.

la sacherie :

Alors qu'auparavant la sacherie brousse était comptabilisée au niveau du Delta de la Caistab, le système introduit cette année prévoit le remboursement de 5 fcfa/kg à l'intervenant qui fournit le sac. L'ancien système ne tenait pas compte du fait que les intermédiaires privés (traitants, exportateurs) se trouvaient souvent dans l'obligation d'acheter (sans remboursement) la sacherie, car ils étaient insuffisamment alimentés par la Caistab. Pour ce qui concerne les exportateurs, la situation s'est retournée avec le nouveau système. Les 5 fcfa/kg sont suffisants pour amortir un sac brousse dans un seul voyage (350 fcfa pour un sac d'occasion de deuxième choix, qualité suffisante pour les fèves de cacao, chargées à 70 kg/sac en brousse; 450 à 500 fcfa/kg pour un sac de première qualité, préférable pour le café dont les grains, plus petits, sont chargés à 100 kg/sac en brousse). Or, les normes techniques de rotation des sacs sont d'au moins trois fois, ce qui diminue le coût moyen au kg des deux tiers.

Dans la pratique, si un paysan livre le produit ensaché, il touche, comme prévu, 5 fcfa/kg en sus du prix du produit. Il a fait une simple avance qui lui a été remboursée au moment de la vente. Si le paysan ne livre pas ensaché, c'est l'acheteur qui lui fournit le sac, et le paysan touche le prix du produit nu. L'acheteur aura acheté lui-même le sac ou l'aura reçu de l'exportateur. Dans tous les cas, il expédie le produit ensaché à l'exportateur. Si c'est un sac qui appartient à l'exportateur, c'est une opération nulle pour l'acheteur. Si par contre c'est un sac qui lui appartient, il peut soit être remboursé les 5 fcfa/kg par l'exportateur, soit recevoir un sac en retour. C'est

cette deuxième pratique qui est la plus courante. Dans ce système, à chaque livraison de produit à l'exportateur, celui-ci touche 5 fcfa/kg pour la sacherie, qui amortit en une fois le sac, alors qu'il n'aura à renouveler ses sacs qu'après trois ou quatre rotations en conditions normales. De nombreux acheteurs (traitants et coopératives) se sont plaints cette année du très mauvais état des sacs en retour, dont certains avaient vécu plusieurs campagnes, ce qui laisse penser que le taux de rotation est encore plus élevé, augmentant ainsi les gains nets des exportateurs.

Prix "entrée usine" :

Quand l'acheteur livre le produit à l'exportateur, celui-ci lui paie le prix "entrée usine", qui comprend, en sus du prix au producteur, le différentiel de ramassage et le prix du transport au port. Rares sont les plaintes concernant le sous-paiement du **différentiel de ramassage**. Par contre, les acheteurs subissent régulièrement des réfections à l'entrée de l'usine pour des raisons avancées de qualité. Dans les cas où l'acheteur a anticipé cette réfaction (cas du café cette année, et du cacao de la petite traite), cette pratique ne pose pas de problème. Mais les réfections semblent se faire aussi de façon plus arbitraire, en particulier pour le cacao dans les périodes où il y a "trop de produit" au port, à la suite d'un ralentissement du rythme de déblocage par la Caistab. C'était le cas lors du passage de la mission de février.

En sens inverse, les acheteurs peuvent percevoir une "supercommission", de 5 à 15 fcfa/kg, au-delà du différentiel normal, en particulier lorsque l'exportateur a un chargement rapproché et qu'il "manque de produit" au port, lorsque l'acheteur peut assurer la livraison d'une qualité supérieure, ou enfin lorsque l'acheteur est un bon client.

Avant la réforme de la **péréquation transport** de cette année, l'exportateur était le simple agent de la Caistab, il réglait le paiement du transport aux acheteurs pour le compte de celle-ci. Maintenant, c'est l'exportateur lui-même qui gère la péréquation. Dans le système Caistab, la péréquation était honorée, et le problème était principalement celui d'une surdéclaration des distances par les acheteurs. Le système était coûteux en personnel, exigeant un agent dans chacun des cent quarante centres de collecte, et il ralentissait les expéditions, par des complications administratives. Les acheteurs de tous types nous ont livré que la suppression de cette fonction de la Caistab en brousse les soulage. Quant à la péréquation elle-même, les enquêtes laissent penser qu'il y aura une évolution vers un système mixte: dans les régions relativement proches, le paiement du transport continue au taux de la péréquation, alors que pour les distances plus éloignées, la pratique reviendrait au paiement d'un forfait à la tonne équivalent au prix moyen du barème. Dans un tel système, l'exportateur paiera moins en moyenne que le montant moyen prévu dans le barème. Il est à craindre qu'un nouveau biais s'introduise dans les statistiques, inverse du précédent, conduisant à une sous-estimation des connaissances originaires des distances lointaines et une sur-estimation de la production des zones plus proches des villes portuaires.

La tentation est forte pour les acheteurs puissants, proches des ports, de renégocier les termes du remboursement du transport à la hausse, en arguant que leurs livraisons coûtent moins cher que les livraisons de leurs confrères à distance.

2.2.3. Evolution des coûts de la commercialisation

la collecte:

Depuis trois ans, et notamment à partir de la campagne suivant la dévaluation du fcfa en janvier 1994, les prix pratiqués aux producteurs reflètent les prix officiels annoncés. Le café a échappé à cette règle cette année car, comme on l'a vu, les fluctuations des cours du marché international sont telles que le barème a été remis en cause. Cette concordance entre le prix affiché et le prix réellement payé est liée à la fois à une concurrence accrue au niveau du marché interne, et au fait que le différentiel de ramassage a pratiquement doublé. L'analyse de l'évolution des coûts de ramassage tentera d'évaluer la part respective de ces deux facteurs.

Nous prendrons comme exemple l'organisation de la traite la plus courante, la combinaison traitant-pisteur. Dans ce système, le traitant met à la disposition du pisteur une camionnette de son parc et le matériel de ramassage (balance portative, sacherie,...), ainsi qu'une avance pour payer les planteurs. Le pisteur a la responsabilité de trouver le produit en brousse et de régler les achats aux planteurs. Il a à sa charge le carburant, la main d'oeuvre (chauffeur et manutention) les "frais de route" – *bakchich* imposé aux transporteurs lors du passage des barrières de routes et de pistes – et, parfois, le déchargement des sacs au magasin de l'acheteur. L'acheteur lui paie une somme forfaitaire au kg (la "commission pisteur").

L'acheteur, quant à lui, négocie avec les exportateurs la vente du produit, et gère toutes les opérations au niveau du centre de regroupement (réception du produit et son évacuation, organisation du financement des achats, entretien du parc de véhicules). Le plus souvent, il est lui-même transporteur, et évacue le produit au port dans ses propres camions.

Nous avons dressé les comptes d'exploitation de chacune de ces opérations : le compte "pisteur", le compte "acheteur", et le compte "transport au port". Le Tableau 5 présente le compte **pisteur**, dans trois situations différenciées par l'éloignement et la quantité disponible à la vente et l'état des pistes. Le trajet "A", à faible distance du magasin de l'acheteur, avec une offre de produit importante, est le cas de figure le plus avantageux. Le trajet "B", avec une distance plus éloignée mais une offre de produit toujours importante, est le cas intermédiaire. Le trajet "C" par contre pâtit à la fois de l'éloignement et de l'impossibilité de charger pleinement, soit par insuffisance de produit à collecter, soit pour cause de mauvais état des pistes. On trouve des exemples du trajet A et B dans les zones de production dans l'Est autour d'Abengourou, dans le Centre-Ouest autour de Daloa, Gagnoa, etc., alors que les exemples les plus fréquents du trajet "C" se trouvent dans la zone du Sud-Ouest, à cause du mauvais état des pistes. Pour certaines localisations, la nécessité de tourner pendant 2 ou 3 jours pour remplir la bâchée rend les coûts encore plus élevés que

ceux indiqués dans le tableau, aussi bien pour le carburant que pour la main d'oeuvre, payée à la journée.

Tableau 5. Compte pisteur, avant et après la dévaluation (fcfa/kg)

	Avant dévaluation (93/94)			Après dévaluation (95/96)		
	trajet "A"	trajet "B"	trajet "C"	trajet "A"	trajet "B"	trajet "C"
1. Dépenses :						
- carburant	1,0	1,7	2,5	1,1	1,9	2,7
- chauffeur	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4
- main d'oeuvre	0,6	0,6	0,9	0,6	0,6	0,9
- frais de route	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
total coûts	2,9	3,6	4,7	3,0	3,8	5,0
2. Commission pisteur	5,0	5,0	5,0	10,0	10,0	10,0
3. gains nets	2,1	1,4	0,3	7,0	6,2	5,0
<i>moins frais déchargement (option) : 0,4 à 0,7 fcfa/kg</i>						
<i>hypothèses :</i> Trajet "A" : village à 30 km du centre de regroupement, chargement à 5 tonnes Trajet "B" : village à 50 km du centre de regroupement, chargement à 5 tonnes Trajet "C" : village à 50 km du centre de regroupement, chargement à 3,5 tonnes						

Avec la dévaluation, la situation des pisteurs s'est nettement améliorée. Pour des coûts qui n'ont pratiquement pas bougé dans l'intervalle (le carburant augmentant de seulement 15%, la main d'oeuvre et les frais de routes restant au même niveau)⁶, leur commission a doublé, de 5 à 10 fcfa/kg. Si la situation était très tendue avant la dévaluation, en particulier dans les zones où les trajets sont plus coûteux, les pisteurs peuvent maintenant dégager des bénéfices substantiels, même dans ces zones.

Pour l'acheteur, le Tableau 6 présente également trois cas de figure, selon les tonnages transportés annuellement par camionnette, qui sont fonction de la rotation du véhicule et du poids du chargement par trajet, tous deux liés à la facilité d'évacuer le produit. La charge "A" représente les conditions idéales, autorisant 80 trajets à pleine charge pendant la traite. La charge "B", avec 300 tonnes/an, est la norme signalée par les acheteurs et les coopératives pour amortir une bâchée. La charge "C", de 200 tonnes/an, est de règle dans le Sud-Ouest dès l'instant où l'on s'éloigne de la route principale. On peut pointer trois catégories de dépenses pour les acheteurs : les dépenses de magasinage, la commission octroyée au pisteur, et les dépenses de gestion du parc de camionnettes. Alors que la commission pisteur a doublé, les coûts de magasinage ont globalement peu évolué (6%), la plupart des

⁶ Le Tableau B5 en Annexe 2 présente une liste des coûts unitaires avant et après la dévaluation.

Tableau 6. Compte acheteur, avant et après la dévaluation (fcfa/kg)

	Avant dévaluation (93/94)			Après dévaluation (95/96)		
	charge"A"	charge"B"	charge"C"	charge"A"	charge"B"	charge"C"
1. Dépenses magasinage						
- manutention	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
- matériel ramassage	0,6	0,6	0,6	0,9	0,9	0,9
- frais financiers (5j à 19%)	0,5	0,5	0,5	1,0	1,0	1,0
- freinte (pertes, vol): 0,5%	1,1	1,1	1,1	1,8	1,8	1,8
- sacherie	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0
- électricité	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
- assurance	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
- loyer magasin	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
- patente	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
- bull. officiel d'achat	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
<i>total magasin</i>	5,0	5,0	5,0	5,3	5,3	5,3
2. Commission pisteur	5,0	5,0	5,0	10,0	10,0	10,0
3. Dépenses camionnettes						
- amortissement	4,6	6,1	9,2	7,9	10,6	15,8
- enregistrement & assurance	0,4	0,6	0,8	0,6	0,8	1,2
- entretien	1,5	2,0	3,0	2,3	3,0	4,5
<i>total véhicule de ramassage</i>	6,5	8,7	13,0	10,8	14,4	21,6
4. Coût total (1+2+3)	16,5	18,7	23,0	26,1	29,7	36,9
5. Différentiel de ramassage	17,3	17,3	17,3	33,0	33,0	33,0
6. Gains nets cacao	0,8	(1,4)	(5,7)	6,9	3,3	(3,9)
<i>situation café</i>						
-- frais fin., freinte (+/-)	(0,2)	(0,2)	(0,2)	2,9	2,9	2,9
-- coût total	16,3	18,5	22,8	29,0	32,6	39,8
-- différentiel de ramassage	18,3	18,3	18,3	35,3	35,3	35,3
-- gains nets café	1,9	(0,2)	(4,6)	6,3	2,7	(4,5)
 <i>hypothèses:</i> Charge "A": 400 tonnes/an Charge "B": 300 tonnes/an Charge "C": 200 tonnes/an revente de la camionnette après 3 ans						

postes n'ayant pas augmenté, et la hausse constatée des frais financiers et de la valeur des freintes étant compensée par la suppression des frais de sacherie dans le nouveau système (voir plus haut). Les réformes ont également eu pour résultat la disparition de la nécessité "d'acheter" un bulletin officiel d'achat auprès d'un GVC pour évacuer une cargaison de produit, qui se facturait entre 5 et 10.000 fcfa le chargement.

En ce qui concerne la troisième catégorie de dépenses, on assiste à une augmentation de 60% des coûts, provenant d'une hausse du prix d'achat d'une camionnette de 75%, et une hausse estimée de l'entretien de 50%. Même si les coûts financiers de l'acheteur n'ont pas augmenté dans cette proportion, dans le cas où le matériel n'est pas encore renouvelé depuis la dévaluation, l'amortissement est comptabilisé au prix du renouvellement futur. Pour l'entretien, nous avons pris, en 1993/94, un niveau équivalent à 7,5% de la valeur neuve du véhicule, permis par son renouvellement rapide, après 3 campagnes selon les acheteurs. Si nous avons augmenté moins que proportionnellement l'entretien suite à la dévaluation, c'est parce que l'on assiste à un changement de pratiques, avec de plus en plus l'utilisation de pneus réchappés, de pièces de récupération et de pièces "dégriffées" en provenance d'Asie.

Le poste de loins le plus lourd est l'amortissement du véhicule. D'après les acheteurs, leurs bâchées tournent en moyenne 15.000 km par campagne ; ils n'ont aucun moyen de le vérifier, car la première chose que fera un pisteur avec une bâchée neuve est de mettre hors d'usage le compteur. Ce total correspondrait à une distance moyenne parcourue par livraison de produit de 200 km, soit un trajet de 100 km. aller-simple, ce qui est de loin supérieur aux normes retenues par la Caistab (30 km aller-simple) et nos propres estimations de 50 km. Alors qu'il est connu que les pisteurs font en sus du transport tout-venant avec les bâchées, notamment quand la campagne se ralentit, cet écart de kilométrage peut peut-être aussi s'expliquer par des tournées de prospection et la mise en place des sacs, qui ne sont pas comptabilisées ni par la Caistab, ni dans le compte pisteur du Tableau 5.

L'autre point d'interrogation concerne la durée de l'amortissement, comptabilisé ici sur 3 ans avec revente après seulement 45.000 km d'usage. Ceci correspond aux pratiques qui nous ont été rapportées par de grands acheteurs, propriétaires d'un parc de 30 à 150 bâchées. Pour eux, la bâchée est l'outil principal de leur commerce, qui leur permet de s'assurer une part de marché. D'ailleurs, entre eux, les acheteurs se mesurent par la taille de leurs flottes. Leur stratégie repose sur la fiabilité des enlèvements, ils veulent à tout prix éviter des immobilisations. La plus-part d'entre eux mettent ces bâchées sur cale entre deux campagnes. Le résultat de cette politique est l'existence d'un parc important de véhicules d'occasion, dans les mains de pisteurs indépendants et petits acheteurs, dont les frais d'entretien doivent être plus élevés, mais dont l'amortissement est plus bas, et les immobilisations plus nombreuses.

Jusqu'à un passé récent, l'opération de ramassage exigeait la possession d'une camionnette, car ce type de véhicule n'était pratiquement pas disponible en location. La politique de JAG, ainsi que des SOGEPAG, de mettre à disposition du public des véhicules en location à la journée, a assoupli cette contrainte, créant la possibilité de devenir pisteur indépendant sans bâchée, ou encore de faire des livraisons en tant que groupement de planteurs sans avoir de moyens de transport au niveau du GVC. Les

prix de location à la journée actuellement pratiqués (correspondant à un coût au kg allant de 3 à 12 fcfa) sont plus intéressants que le coût de revient au compte propre, établi dans le Tableau 6.

D'une façon globale le résultat net du compte acheteur s'est amélioré depuis la dévaluation, mais à la différence du compte pisteur, qui réalise un accroissement de gains d'un même montant à travers les trois cas de figure, la hausse du compte acheteur est très dépendante des conditions de terrain : dans de bonnes conditions, le gain est de plus de 6 fcfa/kg, alors que dans le cas de difficultés d'accès, son gain ne s'élève même pas à 2 fcfa/kg, et il demeure dans une situation déficitaire. A part ce cas, le différentiel de ramassage post-dévaluation lui permet de dégager une marge nette sur la collecte, ce qui n'était pas le cas en 1993/94.

Pour revenir à la question du début, à savoir dans quelle mesure la hausse du différentiel aurait permis une meilleure pratique des prix au niveau planteurs, il faut intégrer les résultats nets des comptes pisteur et acheteur. Ces calculs sont résumés ci-dessous, avec aussi l'hypothèse où l'acheteur amortit son véhicule sur l'ancienne base et non pas au coût de renouvellement, situation qui semble fréquente dans cette période de transition. Sur la nouvelle base d'amortissement, il y a amélioration de 6,5 à 11 fcfa/kg, contre 13 à 14 fcfa/kg sur l'ancienne base. Au mieux, il s'agit du tiers de la décote observée dans le Sud-Ouest en 1993/94, qui allait de 25 à 50 fcfa/kg. Pour le reste, il faut chercher l'explication dans le développement de la concurrence avec la multiplication des acteurs. En dehors de l'arrivée de JAG, très présent dans le Sud-Ouest avec des installations à San Pédro, Meagui et Soubré, on a pu assister à une véritable explosion du nombre d'acheteurs privés. Pour le seul Soubré, le nombre de traitants agréé serait passé de 27 à 87 en un an.

Résultats nets du compte de ramassage suite à la dévaluation (fcfa/kg)

1. pisteur	trajet A	trajet B	trajet C
	+ 4,9	+ 4,8	+ 4,7
2. acheteur	charge A	charge B	charge C
nouvelle base d'amortissement	+ 6,1	+ 4,7	+ 1,8
ancienne base d'amortissement	+ 9,4	+ 9,2	+ 8,4
3. résultat net global	charge A	charge B	charge C
nouvelle base d'amortissement	+ 10,9	+ 9,5	+ 6,6
ancienne base d'amortissement	+ 14,2	+ 14	+ 13,2

L'amélioration du résultat net donne également les ordres de grandeur de la ristourne ou "commission planteur", disponible maintenant dans les zones où les conditions d'enlèvement permettaient aux planteurs de percevoir déjà le prix officiel, avant la dévaluation.

l'évacuation:

Le Tableau 7 présente un compte **transport** pour un trajet type entre Daloa et Abidjan. Pour l'amortissement, nous avons retenu le même principe d'incorporer le coût de renouvellement dans la situation post-dévaluation, avec comme différence une durée d'amortissement plus longue (5 et 10 ans), compte tenu du meilleur état des routes menant aux ports, généralement goudronnées et bien entretenues. De ce fait, il a été tenu compte d'un entretien annuel plus important, s'élevant à 15% du prix d'achat du véhicule avant la dévaluation, et de 13% après. Si cette année le montant à la tonne-kilométrique est resté le même que l'année dernière (alors qu'il était passé de 24,5 fcfa/t/km à 30,9 fcfa/t/km suite à la dévaluation), les pratiques de remboursement ont changé avec les réformes de la péréquation en octobre 1995. Comme indiqué plus haut, les cargaisons venant d'une distance au-delà de la "moyenne" ont commencé à être remboursées au forfait-tonne et non plus à la tonne-kilométrique. C'est le cas de Daloa, où le remboursement du transport a baissé de 12,5 à 9 fcfa/kg.

A la différence de la collecte, les conditions économiques de l'évacuation se sont dégradées avec la dévaluation, ce qui n'est pas pour nous surprendre si l'on considère la faible augmentation du prix de la tonne-kilométrique (+26%) alors que les facteurs les plus importants dans les coûts, le véhicule et les pièces détachées, à fort coefficient de devises, ont augmenté de plus des deux tiers. Etant données les faibles marges générées par le transport avant la dévaluation, le nouveau prix risque de ne pas permettre le renouvellement de la flotte. La situation est moins défavorable pour un transporteur qui trouve un fret de retour. Mais il faut savoir que le rythme de rotation pendant la traite principale ne permet pas d'immobilisations additionnelles. Tout autant que pour les bâchées, le montant important de produits à évacuer pendant ces 4 à 5 mois incite les acheteurs à ne pas risquer des délais de retour importants. Par contre, les acheteurs ne mettent pas leurs camions sur cale hors saison, ce qui leur permet d'amortir une partie de leurs coûts sur le transport d'autres produits.

Pour les acheteurs situés dans les zones éloignées tel Daloa, les conditions économiques du transport se sont encore plus dégradés depuis les réformes de cette année. Avec le paiement au forfait, on constate des pertes d'exploitation même avec une durée d'amortissement de 10 ans. Il est probable que le manque à gagner occasionné par la fin de la péréquation finira par se répercuter en amont (soit dans le différentiel de ramassage, soit dans le prix au producteur). Il faut toutefois relativiser cet effet, car les sommes en jeu par kg sont minimes.

Il existe un marché de location de camions pour les acheteurs (généralement des coopératives ou des petits privés) ne disposant pas de véhicules en propre. Tout en fonction des quantités que l'on prévoit d'évacuer, on peut louer soit au mois (généralement auprès des grandes sociétés de transport de Boaké), soit au coup par

coup auprès du syndicat des transporteurs locaux, ou encore auprès des acheteurs-transporteurs en dehors des périodes de pointe. Globalement, les tarifs pratiqués pour les gros porteurs s'alignent sur le prix du barème, aussi bien depuis la dévaluation qu'auparavant. Il semble encore une fois que les prix pratiqués sont des prix de transition, et n'ont pas encore intégré le poids du renouvellement des véhicules au prix post-dévaluation.

Tableau 7. Compte transport Daloa-Abidjan, avant et après la dévaluation (fcfa)

	Avant déval.	Après dévaluation	
	1993/94	1994/95	1995/96
1. Dépenses par voyage			
- salaire chauffeur	6 000	6 000	6 000
- prime chauffeur	5 000	5 000	5 000
- frais de route	5 000	5 000	5 000
- carburant	99 470	109 620	109 620
- lubrifiant	3 430	5 067	5 067
- assurance	9 800	17 640	17 640
- pneumatique	50 000	83 333	83 333
- autre entretien	35 000	49 000	49 000
<i>total dépenses/voyage</i>	<i>213 700</i>	<i>280 660</i>	<i>280 660</i>
2. Amortissement véhicule			
Cas A: sur 5 ans	110 000	200 000	200 000
Cas B: sur 10 ans	55 000	100 000	100 000
3A. Coût total, Cas A	323 700	480 660	480 660
3B. Coût total, Cas B	268 700	380 660	380 660
4. Péréquation transport *	348 145	439 089	315 000
- -			
5A. Gains nets/voyage, Cas A	24 445	(41 571)	(165 660)
5B. Gains nets/voyage, Cas B	79 445	58 429	(65 660)
6A. Gains nets/kg, Cas A	0,7	(1,2)	(4,7)
6B. Gains nets/kg, Cas B	2,3	1,7	(1,9)
<i>hypothèses :</i> camion de "35 tonnes", trajet 812 km A/R, 10 voyages/mois sur 6 mois de l'année, retour à vide. * 1993/94 à 24,5 fcfa/t/km ; 1994/95 à 30,9 fcfa/t/km ; 1995/96 paiement d'un forfait de 9 fcfa/kg à la place de la péréquation			

La location présente néanmoins certains désavantages. Les immobilisations au port sont facturées au prix fort, les transporteurs peuvent refuser ou demander des surprix pour des trajets sur des routes en mauvais état (cas des centres de regroupement tel que Guitri, Niapidou,...) ou pour des destinations qui n'offrent pas la possibilité de fret de retour (cas de San Pédro).

l'exportation:

Alors que c'était la partie du barème la plus détaillée, dont le reflet se retrouve dans le grand nombre de postes estimés dans les barème officiels d'aujourd'hui (Tableau 3 et 4), le compte exportateur est en réalité le plus opaque qui soit, car la plus-part des postes n'indiquent pas des coûts nets, mais des prix de prestation qui comprennent déjà la marge bénéficiaire du prestataire. Cette mission n'avait pas pour objet de procéder à un audit des exportateurs, il ne nous a pas été possible de déterminer les coûts réels de ces prestations. Par contre, dans la mesure où l'évolution du fonctionnement des filières s'achemine vers une intégration, avec la remontée des exportateurs en brousse, il importe de savoir si les nouvelles politiques de prix d'achat plus chers, pratiquées par JAG et dans une moindre mesure par les SOGEPAG, ainsi que par les exportateurs qui versent des "supercommissions" aux acheteurs, peuvent être compensées par des économies sur le compte export. Nous procéderons à l'examen du compte exportateur dans cette optique, afin d'identifier les marges de manoeuvre qui semblent se dégager. Cette analyse s'appuie sur des informations recueillies auprès de la profession.

La gamme des fonctions exercées par l'exportateur présente une grande diversité. A l'un des extrêmes on trouve de nombreux petits exportateurs (15 à 20% des produits) qui ne font pas leur propre conditionnement, pour lequel ils ont recours à un "chargeur" (usinier simple ou exportateur-usinier) qui réceptionne et conditionne le produit pour leur compte. Leur rôle se réduit à négocier les contrats de vente. A l'autre extrême on trouve de grands exportateurs (environ 40% des produits), qui détiennent leur propre compagnie de transit, ainsi assurant toutes les opérations jusqu'à l'entrée au port. Le cas intermédiaire est l'exportateur-usinier qui cède le produit au transitaire une fois conditionné. Le poste "rémunération exportateur" dans le barème indique la marge prévue pour la seule fonction de négociation des contrats de ventes.

Les exportateurs et leur organisation, le GEPEX, se plaignent de la modicité de cette rémunération, et en réponse à l'administration qui les incite à faire des gains de productivité pour améliorer leur marge, ils font remarquer qu'ils ne contrôlent qu'un faible nombre d'opérations entre l'entrée usine et la mise à FOB (le quart en valeur) : entrée et sortie usine, usinage, déchets, frais généraux, et la rémunération exportateur. Les postes dont ils n'ont pas la maîtrise sont : la sacherie export, qui est produite localement par FILTISAC qui détient le monopole de vente, et dont le prix est souvent plus élevé que celui de la sacherie importée; les opérations liées au stockage, dont les prix sont réglementés, et dont la durée dépend, en dernier lieu, des décisions de déblocage de la Caistab; et l'ensemble du passage portuaire une fois sorti du magasin, domaine des transitaires et des acconiers, et dont les prix encore une fois sont réglementés.

Les postes principaux au niveau de la mise à CAF (fret maritime et son assurance) sont eux aussi réglementés, mais à en juger par le fait que les exportateurs résistent à l'idée, prônée par certains importateurs et maisons de négoce, de passer aux ventes FOB, on peut penser qu'ils en sont globalement satisfaits.

Pour les postes de la responsabilité directe des exportateurs-usiniers, on peut remarquer qu'il existe des possibilités d'économies : **l'entrée et la sortie usine** sont comptabilisées chacune à 1,3 fcfa/kg alors que leur coût ne dépasse certainement pas 0,6 fcfa/kg. Le **taux de déchets** du barème, relevé à 1,5%, est largement supérieur au taux couramment admis pour le cacao (0,5%) si l'on excepte le sous-grade, faible pourcentage de la récolte, pour lequel le taux dépasse 1,5%, mais sur lequel il est généralement procédé à une réfaction à l'entrée usine. Pour le café, nous ne disposons pas d'estimations de la freinte réelle à l'usinage, mais nous savons par ailleurs que les refactions à l'achat sont monnaie courante. Quant à **l'usinage**, rappelons que cette activité peut être faite en prestation de service, il semblerait, pour le cacao, que les 5,7 fcfa/kg autorisés pour ce poste incluent une marge bénéficiaire d'environ 25%. Pour le café, nous n'avons pu recueillir des informations sur les coûts d'usinage, nous ne pouvons que nous étonner du quasi quadruplement de ce poste dans le barème suite à la dévaluation.

Quant au **stockage**, on peut noter un allègement des taux d'intérêt pour le nantissement auprès des banques locales depuis la dévaluation (passant de 18,5 à 13,5% TTC). Alors que ce changement est incorporé dans le barème, certains exportateurs peuvent bénéficier de taux encore plus avantageux sur le marché international. Néanmoins ce poste pèse très lourd, en particulier pour le café, car pour ce dernier la Caistab mène une politique de ventes étalées, qui a pour conséquence une durée de stockage longue chez l'exportateur (ou son transitaire). Le barème admet 5 mois de stockage en moyenne, ce qui revient à près de 50 fcfa/kg. Ces normes n'ont pas été modifiées par rapport au changement de la position de la Côte d'Ivoire sur le marché mondial (voir plus haut); on peut se demander si les conditions actuelles de vente exigent une telle provision en stock. Pour le cacao, dont la durée prévue de stockage est de 1,5 mois, le problème se pose moins.

Même s'il n'a pas beaucoup augmenté avec la dévaluation (+27%), **le passage portuaire** en Côte d'Ivoire est cher quand on le compare avec ses compétiteurs : 10 fcfa/kg, contre 3 à 3,5 fcfa/kg en Indonésie respectivement pour le café (Sumatra en containers) et le cacao (Sulawesi en conventionnel).⁷ Sans entrer dans une comparaison détaillée des postes, on signalera le niveau exorbitant du camionnage à quai en Côte d'Ivoire. A titre de comparaison, pour un prix d'évacuation à la tonne-kilométrique similaire à celui de la Côte d'Ivoire, le prix du camionnage à quai revient trois fois moins cher en Indonésie, et ce malgré le fait que les exportateurs ne sont pas situés au port.

A part de rares contrats FOB sur des destinations sans lignes régulières (Algérie, ex-URSS), la majorité du café et du cacao ivoirien est vendu CAF, sur la base de taux de fret négocié entre la Caistab et les armateurs. Si l'opération de **mise à CAF** dégage un bénéfice, il revient à l'exportateur. Dans le passé, à l'exception des destinations nord-américaines, les taux négociés par la Caistab pour ces deux produits peuvent être considérés comme raisonnables si on les compare à ceux pratiqués pour

⁷ Voir HANAK FREUD, E., 1996, "Coffee and cocoa marketing in Indonesia." CIRAD, Paris.

les autres produits.⁸ Les taux sont basés sur le fret "conventionnel" (transporté en sacs), pour lequel la tarification se fait à la tonne. C'est également le cas pour le poste acconage prévu dans le barème.

On note cependant une modification des pratiques, avec le passage à la containerisation, qui permet des gains de productivité importants. Jusqu'à un passé récent, les produits envoyés en container étaient chargés en sacs, suivant les normes de 12,5 tonnes (200 sacs) par container de 20' pour le cacao, et 16,68 tonnes (278 sacs) pour le café. La tendance la plus récente est de charger en vrac, ce qui permet d'augmenter la capacité des containers d'un quart (café) à un tiers (cacao). Dans la mesure où la facturation du fret se fait à l'unité de container (la pratique la plus courante à l'échelle mondiale), les gains peuvent être importants. A cela se rajoute le fait que l'on économise la sacherie export. Par contre, les coûts d'acconage peuvent être plus élevés que pour le conventionnel.

En Côte d'Ivoire la pratique de la containerisation, ainsi que le chargement en vrac progressent, mais les normes de tarification négociées entre la Caistab et les armateurs restent à la tonne et non pas à l'unité. Dans la mesure où les exportateurs peuvent négocier avec les armateurs un prix du transport à l'unité, des gains importants peuvent apparaître. Il serait souhaitable d'introduire une transparence sur ces pratiques qui sont en train de se développer, et que la Caistab les prennent en compte dans ces règlements. Ainsi, le service de conditionnement de la Caistab exige que tout produit à charger doive être présenté au port dans des sacs neufs export, même si le chargement va se faire en vrac.

L'autre poste au niveau de la mise à CAF où des gains pourraient être réalisés est celui des **frais financiers sur trajet** ("intérêts documentaires"), qui, on l'a vu, ont été fortement augmentés dans le barème post-dévaluation, en passant de 15 à 21 jours. Il y a deux sources de surcoût dans ce poste : la durée et les taux d'intérêt. L'exportateur perçoit l'argent pour un contrat café à l'arrivée à destination, et pour un contrat cacao avant l'arrivée, sur la présentation des documents de connaissance à la banque. Or près de 90% de ces deux produits sont acheminés vers les ports d'Europe, pour lesquels les trajets s'échelonnent de 9 à 21 jours, avec la majeure partie dans la gamme de 10 à 15 jours. Si l'on se réfère aux montants indiqués par le barème pour ce poste, on trouve un taux d'intérêt de 22,2% annuel, ce qui est près du double du taux utilisé pour le nantissement cette année, et trois fois plus cher que le taux international utilisé par les maisons de négoce pour le trajet maritime. A ce taux se rajoute, pour le café, une "commission courtage" équivalent à 8,5% d'intérêt annuel.

Pour répondre à la question posée initialement, y-a-t-il des économies possibles en aval pour compenser des pratiques d'achat à perte en amont, il semble que la réponse soit "oui" d'autant que depuis cette année les exportateurs vont aussi se procurer des gains supplémentaires avec la sacherie brousse et la péréquation. L'existence de gains au-delà de la rémunération exportateur prévu dans le barème semble permettre une certaine souplesse qui peut être utilisée dans la recherche de

⁸ Voir BANQUE MONDIALE, INRETS, 1994, "Services maritimes dans les pays de l'Afrique de l'Ouest et du Centre." Table Ronde de Cotonou, Bénin, 23-26 juin, 1992.

parts de marché en brousse, avec des conséquences bénéfiques sur la rémunération du producteur.

3. RÉPONSES ET STRATÉGIES DES PRODUCTEURS

Les résultats de l'enquête d'opinion auprès des planteurs (dont on trouvera la relation en Annexe 1) montrent que pour eux, le prix officiel annoncé demeure un prix minimum garanti. Les décotes, quand elles sont appliquées, ne sont pas comprises, même si cela fait plus de 5 ans qu'elles sont pratiquées. Pour le cacao, cela pose problème à l'époque de la petite traite, quand systématiquement les prix offerts tombent en dessous du prix annoncé. Comme il n'y a jamais eu de politique d'achat à la qualité, les paysans ne se rendent pas compte de la justification technique de la décote—un rendement plus faible en beurre. Si une politique d'achat à la qualité devait être introduite pour les petites fèves de la récolte intermédiaire, à la place de la politique actuelle de subvention à l'industrie de transformation, il faudrait lancer une campagne d'information afin de sensibiliser les paysans au problème.

Pour le café, les réfections à la qualité sont plus facilement admises par les planteurs, car ils savent très bien que le café non trié comporte un fort pourcentage de brisures, grains noirs, et même cailloux. Il n'en reste pas moins qu'une publicité des normes appliquées pour la réfection pourrait être diffusée, afin de ne pas apparaître comme arbitraire. Plus important que la réfection, se pose le problème du prix d'appel du café depuis deux ans, dont le niveau s'est certes amélioré depuis la fin de la crise, mais pas à la hauteur des attentes. En 1994/95, les paysans savaient qu'un grand nombre d'acheteurs ont pu revendre le café à des prix bien plus élevés que le prix officiel qui leur avait été offert plus tôt dans la campagne. Cette année, le prix officiel ayant été augmenté entre temps, les acheteurs ont proposé un prix d'achat plus faible, se basant sur la tendance du marché international, information dont ne disposent pas les petits planteurs.

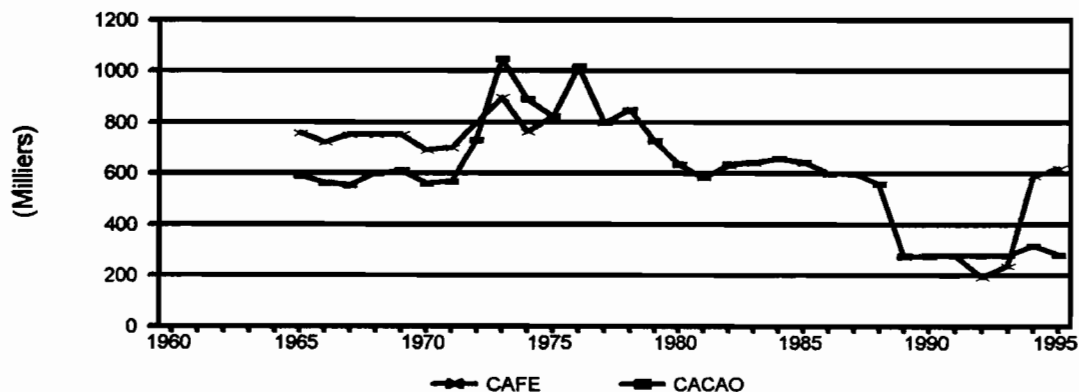
Par rapport à la question plus large, de savoir quelle est la réponse des planteurs aux changements intervenus dans les prix et sur les coûts depuis la dévaluation et la hausse du cours du café, il est important de tenir compte des tendances lourdes de la production et les politiques de prix menées par le passé. Comme l'indique le Graphique 1 (voir plus haut), le café est en déclin depuis 15 ans, et on n'a pas encore assisté à une reprise. Le cacao continue sa progression. Ces mouvements sont la prolongation de tendances passées, on ne peut pas encore les attribuer aux changements de prix au producteurs depuis deux ans, quand on sait que la mise en production d'une plante pérenne requiert trois à quatre années.

Un coup de pouce à la production aurait pu être permis par la reprise de plantations délaissées pendant la crise, mais dans ce cas, c'est le café qui aurait dû répondre et non pas le cacao, qui n'a pas subi d'abandons importants. L'autre voie possible pour augmenter rapidement la production est l'intensification, par le moyen d'engrais et/ou traitements phytosanitaires. Mais, il faut tenir compte du fait qu'à part le maraîchage et le riz de bas fonds, les paysans de la zone forestière n'ont pas l'habitude d'utiliser d'engrais. Par contre, les planteurs de cacao apprécient l'effet des traitements anti-mirides. Nous n'avons pas pu récolter de données au niveau national

sur les ventes de ces produits ces 3 dernières années, ce qui permettrait de juger de l'augmentation du taux d'application. On peut signaler toutefois que nos enquêtes de décembre 1994 avaient montré une baisse du nombre de planteurs (de près du quart) qui traitaient, suite au doublement des prix de ces intrants. Les enquêtes de cette année confirment que l'on assiste, depuis la crise, à une situation de non renouvellement du matériel de traitement.

Exprimés en termes réels, les prix du cacao ont baissé depuis vingt ans (Graphique 5), et malgré tout, la production a triplé dans l'intervalle. Le prix du café a connu la même évolution, et la production a diminué de moitié. On peut remarquer que le café, jusqu'en 1972/73, bénéficiait d'une prime par rapport au cacao, ce qui se traduisait par une progression de la production de façon régulière. Depuis l'alignement du prix du café sur celui du cacao, les paysans ont privilégié ce dernier. Avec la hausse récente du prix du café, on retrouve, pour la première fois, une situation comparable à celle qui préexistait à cet alignement. Est-ce une condition suffisante pour faire repartir la production ? Les enquêtes indiquent un vif intérêt pour la relance de la part des planteurs (notamment une forte demande de boutures pour la replantation), mais il semble que le programme de relance n'est pas en mesure de répondre à la demande. Et pourtant, dans la mesure où le verger a vieilli depuis vingt ans, c'est plutôt cette solution que la réhabilitation qui permettra une véritable relance.

Graphique 5. Prix réels au producteurs
café et cacao (fcfa de '94/tonne)



La hausse nominale du prix du cacao, suite à la dévaluation, ne s'est pas traduite par une augmentation du pouvoir d'achat du planteur (Graphique 5). Le revenu monétaire pour une famille qui n'emploie pas de salariés agricoles, a augmenté du même taux que le coût de la vie (60%) (Tableau 8). Par contre, pour ceux qui ont recours à la main d'oeuvre salariée, le résultat net est différencié suivant les régions. Alors que dans l'Est, le coût d'un journalier n'a pas bougé, deux ans après la dévaluation, il a augmenté de 40% dans le Centre-Ouest et doublé dans le Sud-Ouest. On peut noter que dans tous les cas de figure, le cacao semble dégager des revenus monétaires à la journée de travail bien supérieurs au salaire journalier de référence, ce qui ne semble pas être le cas au Ghana.

Tableau 8. Compte planteur, cacao, avant et après la dévaluation (fcfa/ha)

	jours de travail	Coûts monétaires			
		avant dév.	après dévaluation (95/96)		
		Pays	Est	C-Ouest	S-Ouest
I. itinéraire "type" (2 traitements, 425 kg/ha)					
- 2 désherbages	36				
- 2 égourmandages	4				
- 2 traitements	2	8 640	13 698	13 698	13 698
- récolte/post-récolte	30	3 825	5 355	5 355	5 355
coût total	72	12 465	19 053	19 053	19 053
revenu brut/ha		85 000	133 875	133 875	133 875
1. revenu monétaire/ha (sans travail, ni amortissement)		72 535	114 822	114 822	114 822
2. revenu monétaire par JT <i>salaire journalier de référence</i>		1 011 500	1 600 500	1 600 700	1 600 1 000
3. bénéfice/ha sans amortissement		36 660	78 947	64 597	43 072
<i>moins amortissement :</i>					
- semis direct s/forêt (276 j/25 ans)		5 500	5 500	7 700	11 000
- pépinière s/jachère (420 j/25 ans)		8 500	8 500	11 900	17 000
4a. bénéfice net/ha plantation s/forêt		31 160	73 447	56 897	32 072
4b. bénéfice net/ha plantation s/jachère		22 660	64 947	44 997	15 072
5a. bénéfice net/kg s/forêt		73	173	134	75
5b. bénéfice net/kg s/jachère		53	153	106	35
II. itinéraire sans traitement (rdt 300/kg)					
coût total	61	5 400	7 560	7 560	7 560
revenu brut/ha		60 000	94 500	94 500	94 500
1. revenu monétaire/ha (sans travail, ni amortissement)		54 600	86 940	86 940	86 940
2. revenu monétaire par JT <i>salaire journalier de référence</i>		895 500	1 425 500	1 425 700	1 425 1 000
3. bénéfice/ha sans amortissement		24 100	56 440	44 240	25 940
4a. bénéfice net/ha plantation s/forêt		18 600	50 940	36 540	14 940
4b. bénéfice net/ha plantation s/jachère		15 600	47 940	32 340	8 940
5a. bénéfice net/kg s/forêt		62	170	122	50
5b. bénéfice net/kg s/jachère		52	160	108	30

III. PROPOSITIONS POUR UN OBSERVATOIRE DU SUIVI DES FILIERES CAFE ET CACAO

1. OBJECTIFS

La première partie du rapport a permis de suivre les effets des dernières mesures concernant la commercialisation du café et du cacao, ainsi que les effets de la dévaluation du fcfa en janvier 1994 après deux années d'ajustement au niveau de ces deux filières.

Les réformes intervenues depuis 1990 remettent en cause "l'administration de la filière" par la Caisse de Stabilisation et les autorités ivoiriennes qui visait à la fois à "protéger" le producteur des vicissitudes du marché international et de la puissance relative des intermédiaires de la commercialisation et à développer une politique de vente volontariste sur le marché international. La libéralisation de la commercialisation n'est cependant pas totale. Les pouvoirs publics et la Caistab continuent d'intervenir dans :

- la fixation d'un prix indicatif "bord champ". Comme nous l'avons vu en première partie, ce prix reste perçu dans le monde paysan comme un "minimum garanti". D'autre part pour les opérateurs intermédiaires une ambiguïté persiste sur le caractère contraignant ou non de ce prix (risque de poursuites sur la base d'une réglementation ancienne).

Comme par ailleurs, un prix de référence CAF est maintenu, la rémunération des prestations de commercialisation intermédiaires reste encadrée par un "différentiel" (différence entre le prix de référence CAF et le prix d'achat bord champ).

- la stabilisation. Le rôle de la Caisse se trouve réduit à celui d'une stabilisation intra-annuelle, mais la constitution d'une réserve technique, avec reversement et soutien ajustés sur le prix de référence demeure. La question d'une utilisation des 15% de ventes directes dans un but régulateur reste posée.
- la garantie d'un bon fonctionnement du marché: rôle de contrôle de qualité (service de conditionnement); agrément (annuel) des exportateurs; intervention en cas de défaillance d'un exportateur (transfert de commande sur un autre exportateur); la gestion de la messagerie électronique.

L'exercice de suivi montre qu'un grand nombre de questions se pose encore sur l'évolution des filières suite aux réformes. La mise en place d'un dispositif permanent de suivi des filières est justifiée pour plusieurs raisons:

a) En premier lieu, continuer à suivre les effets des réformes. *Les différentes mesures prises sont-elles à l'origine de difficultés nouvelles ou au contraire améliorent-elles le fonctionnement de la filière ? Doivent-elles être adaptées ou complétées ?*

b) Suivre les stratégies des opérateurs et l'état de la concurrence.

Mais on ne peut en rester à une simple approche technique de l'enjeu. La libéralisation a des visées plus générales comme de réduire les coûts des filières, à la fois pour permettre une meilleure rémunération des producteurs et une meilleure gestion de la fiscalité. Ces effets n'ont cependant rien d'automatique.

Les nouvelles règles du jeu et l'effacement de la Caistab qu'elles déterminent, modifient sensiblement les rapports de forces entre les différents opérateurs (GVC, Union de coopératives, traitants, transporteurs, exportateurs, banques, négociants). De nouvelles stratégies s'élaborent mettant, semble-t-il, en avant des objectifs de "sécurisation" des approvisionnements en quantité et en qualité et des économies d'échelle. Ces stratégies vont, sans doute, dans les prochaines années, entraîner une redistribution des rôles dans la chaîne de commercialisation.

Ces changements peuvent générer des effets contraires aux objectifs poursuivis en matière de prix et de qualité. Les vertus attribuées au libéralisme ne valent, en effet, que s'il y a une concurrence effective entre les opérateurs, concurrence que ceux-ci sont naturellement portés à réduire. L'enquête de terrain montre bien que les prix réels au producteur (prix indicatifs moins les prélèvements divers) varient, toutes choses égales par ailleurs, en fonction de l'état de la concurrence locale entre opérateurs.

Une attention particulière doit être portée aux stratégies des producteurs et de leurs choix entre extension, réhabilitation ou substitutions entre spéculations car elle déterminent l'avenir de l'ensemble de la filière. C'est une deuxième justification à la création d'un dispositif de suivi:

Suivre et comprendre les stratégies mises en oeuvre par les différents opérateurs; rendre compte régulièrement de l'état de la concurrence aux différents niveaux de la commercialisation et analyser ses effets sur les prix et la qualité.

c) Suivre le fonctionnement "institutionnel" et les relations dans l'interprofession

On peut s'attendre également à ce que les mesures de libéralisation induisent de nouveaux modes de relations au sein de l'interprofession et entre l'interprofession et la Caisse de stabilisation. On passe en effet d'un système administré à un système de contrôle global dans lequel il serait bon que les différents éléments de l'interprofession se structurent et fassent l'apprentissage de nouvelles formes de dialogue et de négociation. Tout donne à penser qu'on entre dans une période de rodage qui durera plusieurs années.

Une chronique des événements ayant jalonné la campagne, une analyse ex post de la genèse des décisions importantes pourraient mettre en lumière les évolutions positives et les insuffisances de rôles.

On peut même penser qu'un observatoire des campagnes, à la condition qu'il soit mis au service de l'interprofession, serait un moyen de faciliter et d'accélérer les évolutions souhaitables.

d) Suivre les prix des transactions intermédiaires et les pratiques commerciales

Enfin, la disparition officielle du barème détaillé prive d'informations sur les prix des transactions intermédiaires. On est de plus frappé par la multitude de procédés, quelquefois à la limite de la régularité, par lesquels chacun cherche à élargir ses propres marges au détriment des autres. Un dispositif de suivi des campagnes trouverait une quatrième justification dans:

La mise à plat des prix des transactions et des pratiques commerciales aux différents niveaux de la commercialisation (bord champ, centres de regroupement, entrée usine, zone portuaire).

Etant entendu que la "professionnalisation" recherchée par les réformes récentes dépendra pour une grande part de la transparence des transactions.

Toutes ces raisons nous semblent suffisantes pour justifier un dispositif de suivi particulier consacré à l'amélioration permanente du "fonctionnement" de la commercialisation.

Rapport avec l'activité de suivi du CASA

Des réflexions sont actuellement engagées sur un système de "suivi des effets économiques et sociaux du CASA". Ce système, tel qu'il se dessine aujourd'hui, suivra l'évolution d'un certain nombre d'indicateurs synthétiques (tel le budget de consommation des ménages) pour voir si elles sont ou non conformes aux hypothèses qui ont guidé la conception du CASA. Il s'agit donc d'un outil d'évaluation, mis en place pour une durée temporaire (18 mois à deux ans) et qui porte sur l'ensemble des spéculations touchées par le CASA.

La différence entre cette approche et celle d'un observatoire pour la suivi des filières est claire: dans le premier cas il s'agit de se doter d'un cadre conceptuel, d'un jeu d'hypothèses et d'un système d'indicateurs pertinents permettant d'évaluer le bien fondé d'une politique de libéralisation, dans l'autre il s'agit de décrire le fonctionnement de la filière en collectant et traitant toutes les informations quantitatives et qualitatives, illustrant et expliquant ce fonctionnement, dans le but de l'améliorer.

Par rapport au "système de suivi des effets économiques et sociaux du CASA" à l'étude, le dispositif de l'observatoire serait à la fois plus durable, plus restreint (il ne porterait que sur le café et le cacao) et plus large (il s'intéresserait au fonctionnement général de la filière et non aux seules mesures prises dans le cadre du CASA). Que les données brassées par ce dispositif soient utiles à l'évaluation du CASA, cela est certain et positif, mais il ne faut pas que cela se fasse au détriment de sa vocation

première qui implique des méthodes d'enquête et un contenu différent et devrait à terme être placé sous la maîtrise d'ouvrage de l'interprofession.

2. PREMIÈRE APPROCHE DU CONTENU

Pour arrêter le contenu initial de l'Observatoire (ce sera ensuite le problème du maître d'ouvrage), il faut revenir sans cesse à sa vocation principale: outil au service de l'amélioration du fonctionnement de la commercialisation. Les curiosités à propos des filières de café/cacao sont sans limites et on risque très vite de glisser vers un dispositif statistique lourd, au détriment de la rapidité de mise à disposition, de la fiabilité et de la pertinence des informations. Le coût de fonctionnement de l'Observatoire est lui aussi à prendre en compte si on veut en assurer la pérennité et en confier la maîtrise d'ouvrage à l'interprofession.

Il faut donc repartir des thèmes d'investigation inventoriés (cf objectifs), rechercher les informations minimales à la fois *nécessaires, rapidement disponibles et à coût de collecte réduit*.

On s'aperçoit alors que pour l'essentiel ces données sont:

- soit déjà collectées, dans le cadre normal de leurs activités, par les différents opérateurs de la filière.
- soit accessibles par une enquête rapide de terrain auprès des différents opérateurs

2.1. Enquête annuelle rapide de type CIRAD sur la campagne en cours

- données quantitatives:
 - niveaux des prix d'achats et pratiques d'achats
 - évolution du coût des facteurs de production et de leur disponibilité: main d'oeuvre, terre, intrants, équipements agricoles, sacherie
 - évolution des coûts des transports, de conditionnement
- éléments qualitatifs:
 - appréciations sur le fonctionnement de la filière
 - évolution des circuits de commercialisation et des stratégies des opérateurs

2.2. Données collectées dans le cadre de leur activité par les différents opérateurs

- données issue du document entrée usine. Dans ce document sont rassemblées les informations reportées depuis les feuilles de connaissance et les résultats des contrôles opérés par l'usineur. Une compilation de ces données est réalisée mensuellement par le service de conditionnement de la Caisse et

trimestriellement par le GEPEX. Son exploitation systématique pourrait fournir les informations suivantes:

- quantités produites par zones de production
 - poids moyen des expéditions
 - parts de marché des différents types d'intervenants, globalement et par zone.
 - nombre de traitants par zone
 - nombre d'exportateurs présents directement ou indirectement par zone
 - poids moyen refusé
 - résultats des analyses de qualité et classement de la production
 - etc..
- données suivies par le Ministère de l'Agriculture sur les Unions de coopératives (achat de produits, crédits de campagne, bilans financiers,...)
 - données suivies par le comité interministériel sur la stabilisation
 - informations globales sur la gestion financière de la campagne: prix de réalisation; montant de soutien/reversement, DUS
 - système de messageries électroniques: tonnages exportés par exportateur, prix des marchés physiques, prix Londres
 - statistiques douanières et portuaires

On dispose donc théoriquement des principales informations nécessaires pour couvrir le déroulement de la campagne sous ses différents aspects. Théoriquement parce que:

- Si l'expérience montre que les personnes enquêtées fournissent sans difficulté les informations demandées et qu'il est possible par recoupements de s'assurer de leur fiabilité (on interroge plusieurs personnes d'une même catégorie sur la base du même guide d'entretien et on interroge les deux parties d'une transaction),
- l'accès aux données collectées par les différents niveaux de l'interprofession se heurte à deux problèmes: une réticence naturelle à s'engager sur une obligation supplémentaire de fourniture régulière d'informations et le caractère jugé "sensible" de certaines informations, dans la mesure où leur diffusion peut gêner la mise en oeuvre d'une stratégie (stratégie nationale pour la Caisse de stabilisation; stratégie syndicale d'une profession; stratégie d'entreprise pour un opérateur).

L'Observatoire doit prendre acte de ces contraintes. Il reste que la "sensibilité" d'une information dépend de son niveau d'agrégation et de son actualité. Par exemple une donnée qui serait sensible si elle est suivie entreprise par entreprise, peut fort bien ne plus l'être une fois agrégée au niveau de la profession. De même, une donnée sensible en début ou en cours de campagne peut fort bien ne plus l'être en fin de campagne.

La création d'un Observatoire devrait être l'occasion d'une mise à plat générale du statut des différentes informations qui pourrait se faire au cours d'un séminaire rassemblant les différents membres de l'interprofession.

Il ne s'agirait pas de réglementer ou de légiférer, mais de lister les données que chacun des acteurs de la filière serait prêt à mettre au pot commun, et à quelle date de l'année. Chacun pourrait en échange disposer d'un système d'information plus riche et surtout plus fiable permettant d'ouvrir les dialogues nécessaires sur des bases claires et solides.

2.3. Données complémentaires

Deux autres sources d'informations pourraient occasionnellement compléter les données régulièrement suivies:

- enquêtes approfondies auprès des producteurs

L'enquête rapide ne permet pas d'approfondir la question essentielle de la stratégie des producteurs. On proposera donc le principe d'une enquête triennale sur échantillon, si les moyens de l'Observatoire le permettent, qui traiterait de cette question: âge des vergers, conduite des plantations: extension ou diminution des surfaces exploitées, régénération des plantations, pratiques d'intensification, changement de spéculation...

- études d'investigation à la demande sur des points particuliers. Le maître d'ouvrage disposerait d'une ligne budgétaire lui permettant de lancer une étude particulière sur un point complexe ou conflictuel.

Cette possibilité aurait l'avantage de bien souligner l'esprit qui doit animer l'Observatoire qui est d'apporter plus de transparence dans le déroulement de la commercialisation. A titre d'exemples, parmi les sujets d'études suggérés par nos interlocuteurs on notera: "la commercialisation de la petite traite de cacao"; "les pratiques et les capacités de stockage à l'intérieur du pays"; "le problème de la sacherie".

2.4. Diffusion des informations

- Point rapide sur une campagne: publication février/mars à partir des résultats de l'enquête annuelle type CIRAD: données quantitatives prix, coûts des facteurs, éléments qualitatifs sur le déroulement de la campagne
- Rapport annuel de l'Observatoire des filières café et cacao: publication entre mai et septembre (à déterminer en fonction de la "sensibilité" des informations, de leur disponibilité et du recul et du temps nécessaire aux analyses). Résultats de l'enquête triennale sur les stratégies des producteurs.

- Rapports sur études d'investigation particulières

3. PROPOSITIONS DE MONTAGE INSTITUTIONNEL

On retiendra l'habituelle distinction entre le maître d'ouvrage (celui qui commande) et le maître d'oeuvre (celui qui réalise).

3.1. Maîtrise d'ouvrage de l'Observatoire des campagnes café/cacao

Outil pour l'amélioration du fonctionnement de la commercialisation, l'Observatoire devrait, en toute logique, être placé sous la maîtrise d'ouvrage de l'ensemble des intervenants de la filière.

Ce que signifie l'Observatoire, c'est que la transparence est de l'intérêt commun et qu'il faut sortir de la situation où tout dialogue, toute négociation, est rendu difficile par un soupçon généralisé de manipulation des informations.

De plus, l'Observatoire ne sera régulièrement alimenté en informations que si les différents partenaires acceptent de jouer le jeu et il est normal, dans ces conditions, de donner au collège interprofessionnel le rôle de définir ce "contenu" et de l'ajuster à partir de besoins nouveaux ou circonstanciels que ses membres identifieraient.

Le problème est qu'il n'y a pas aujourd'hui d'instance représentative de l'interprofession. On pense bien sûr au "comité de suivi des campagnes" qui regroupe les représentants:

- . des pouvoirs publics (Ministère de l'Agriculture)
- . de la Caisse de stabilisation
- . des exportateurs (GEPEX)
- . des acheteurs (syndicat des acheteurs)
- . des producteurs (unions de coopératives)
- . des banques

Mais ce Comité peine, semble-t-il, à trouver ses marques. En février, il ne s'était réuni qu'une seule fois... et les avis des participants divergent sur l'intérêt des échanges interprofessionnels qui s'y sont déroulés.

Nous proposons donc de le garder à l'esprit...pour l'avenir, et de s'appuyer dans la phase de rodage de l'observatoire sur le Comité de suivi du CASA qui devrait fonctionner encore deux ans environ.

Si cette proposition est retenue, il faudrait désigner, au sein de ce Comité un *maître d'ouvrage délégué* qui assurerait des contacts réguliers avec les structures professionnelles représentatives de façon à intégrer toutes les demandes qui en

seraient issues et à commencer de faire fonctionner la future maîtrise d'ouvrage interprofessionnelle.

3.2. Maîtrise d'oeuvre de l'Observatoire

Elle aura pour rôle de:

- faire au maître d'ouvrage toutes propositions quand au "contenu" de l'Observatoire
- coordonner la collecte des informations par contact régulier et relance des fournisseurs d'information
- déclencher et suivre les enquêtes annuelles rapides et les enquêtes triennales auprès d'un échantillon de producteurs.
- traiter les informations, les recouper de façon à assurer leur fiabilité
- rédiger le rapport annuel de l'Observatoire des filières café et cacao
- assurer la diffusion contrôlée des rapports et des informations.

Ce rôle pourrait, en première analyse, être confié à la DCGTx qui recevrait par ailleurs un appui méthodologique d'une institution de recherche. L'idée étant d'allier les capacités opérationnelle de la DCGTx et des compétences en matières de bases de données.

4. ELEMENTS NECESSAIRES AU FONCTIONNEMENT DE L'OBSERVATOIRE

Maîtrise d'oeuvre: 1 cadre DGTx plein temps
 1 mois d'intervention statisticien

Enquête rapide annuelle: 2 experts indépendants de l'interprofession pendant 4 semaines

Enquête triennale auprès des producteurs (en option):

1 expert
équipe d'enquêteurs

5. CONCLUSIONS

Par cette esquisse d'un "Observatoire des filières café et cacao" nous nous sommes surtout attachés à en définir l'esprit. Il s'agit d'un outil, aussi léger que possible au service du "fonctionnement" de la commercialisation. Il est à la disposition de l'ensemble des partenaires de l'interprofession, pour alimenter les dialogues nécessaires au sein et entre les structures professionnelles et entre les structures professionnelles et les pouvoirs publics.

Si une suite est donnée à ces propositions, il conviendrait:

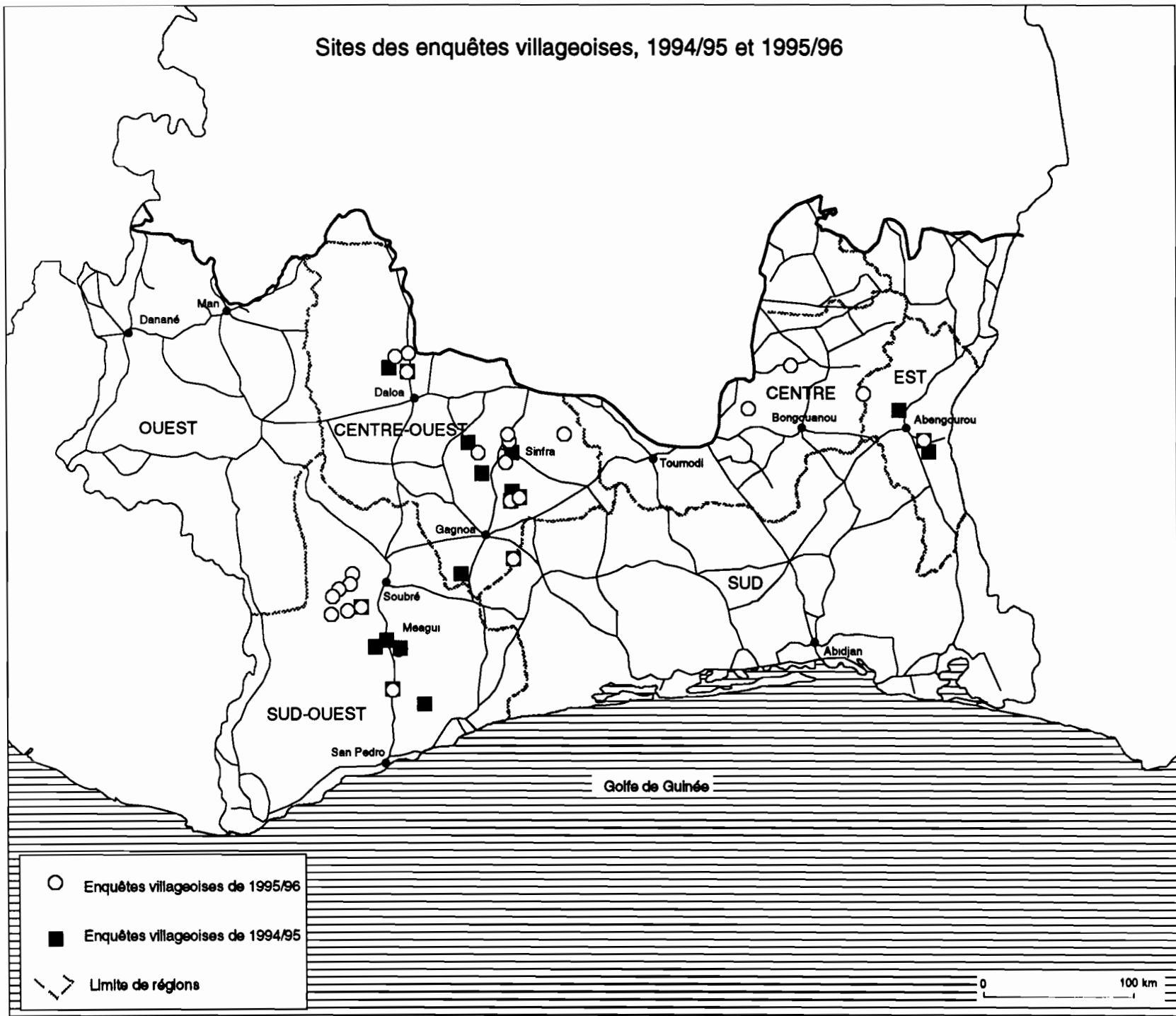
- d'organiser un séminaire sur l'accessibilité des différentes informations
- de procéder à une étude de faisabilité de trois semaines environ (dont quinze jours de contacts sur place) en association avec le futur maître d'oeuvre.

ANNEXE 1

PARCOURS OMBRAGEUX
enquêtes villageoises dans les zones café-cacao
de la Côte d'Ivoire
(février 1996)

J. RICHARD

Sites des enquêtes villageoises, 1994/95 et 1995/96



CARTE 5

I. INTRODUCTION

En fin d'année 1994 et en début 1995, nous avons mené, avec E. Hanak-Freud et P. Petithuguenin du CIRAD, des enquêtes auprès de planteurs dans le cadre d'une étude sur la compétitivité des filières cacao dans trois grands pays producteurs (Indonésie, Ghana, Côte d'Ivoire) (Carte 5).

Les questionnaires étaient passés dans l'Est, vieille zone productrice, dans les sous-préfectures de Niablé et d'Abengourou, dans le Centre-Ouest, important pôle de production, dans les sous-préfectures de Gagnoa, Daloa, Sinfra, Ourahio, Saouia, et dans le Sud-Ouest pionnier, dans les sous-préfectures de Soubré et San Pedro. Bien que très axées sur la cacaoculture, les fiches d'enquête enregistraient des renseignements sur la culture du café, lorsque celle-ci était pratiquée. La période de l'étude nous avait permis de mesurer les premiers effets de la dévaluation sur l'économie de plantation. A côté d'une légère revalorisation du prix d'achat du cacao et une hausse plus substantielle de celui du café, nous constatons certaines évolutions au niveau des coûts des facteurs. Ainsi, les salaires agricoles bougeaient peu, de même que le prix de la terre. Par contre, dans le secteur des intrants, les prix des produits phytosanitaires et des appareils de traitement s'envolaient pour doubler.

Etudiant à présent les premiers effets des mesures de libéralisation, il nous a semblé intéressant de capitaliser ces observations en retournant dans les zones d'enquête quitte à les élargir à des endroits plus marqués par un passé caféier. Nous verrons plus avant que ce choix nous aura permis d'enregistrer de nets infléchissements, voire renversements de tendance dans les domaines des facteurs de production (par exemple de fortes tensions se font jour sur le marché du travail, le petit matériel agricole augmente terriblement, les prix des produits de traitement deviennent stables ...).

Avant d'aborder le rapport, nous voudrions apporter quelques précisions sur certaines données recueillies. Tout d'abord, au niveau des prix de vente des produits par les planteurs, ceux que nous recueillons ne tiennent en général pas compte des ristournes et surcotes pratiquées par les GVC et acheteurs ; le planteur déclare toujours le seul prix "officiel" ou alors un prix "décoté". Enfin, rappelons que dans les catégories de main-d'oeuvre salariée enregistrées, les contrats à l'hectare sont très majoritairement des opérations de nettoyage et que la distinction, chez les journaliers, du temps de travail entre journée pleine et demi-journée, est bien perçue, la seconde bien évidemment étant plus courte mais ne comportant pas de véritable repas fourni par l'employeur.

Abordons notre parcours.

II. CENTRE-OUEST

Nos enquêtes débutaient par le Centre-Ouest. Ayant des points de repère sur la cacaoculture grâce à nos travaux de l'année dernière, l'introduction de la caféiculture dans nos observations, nous imposait ce choix. En effet, la toute récente évaluation des potentialités caféicoles de la Côte d'Ivoire par la SOCA ¹ faisait apparaître cette région comme la détentrice du plus important verger productif du pays (350.000 ha, soit un peu plus de la moitié de celui-ci) et par là, comme le lieu d'un possible redémarrage de la culture. Si elle soulignait, pour l'ensemble du pays, la vieillesse du verger (10 % âgé de plus de 45 ans, 53 % compris entre 25 et 45, 32 % entre 15 et 25 et seulement 5 % âgé de moins de 5 ans) et le caractère peu performant du matériel végétal, il faut dire que le Centre-Ouest avait été particulièrement touché par les dernières opérations de reconversion caféière.

Rappelons celles-ci grâce à l'ouvrage de DIAN BONI². Au début des années 70, des enquêtes des services de l'Agriculture révélaient que 350.000 ha de café (soit le tiers du verger national) allaient devenir improductifs en 1985. L'objectif gouvernemental étant alors le maintien d'une production annuelle de 280.000 tonnes, il était demandé à la SATMACI de promouvoir le remplacement des vieux Robusta à faible rendement par des Robusta améliorés. Ainsi, de 1971 à 1979, 59.000 ha de caféières sélectionnés furent plantées en plantations villageoises, dans l'ensemble de la zone forestière (statistiques agricoles 1979) et les régions Centre Ouest et Est en étaient les principales bénéficiaires. Cette action ne suffisant pas à régénérer la caféraie, une dernière entreprise de recépage, avec distribution de primes, fut entamée à la fin des années 70, mais ne touchait que des superficies restreintes (à peine 10.000 hectares). Mais, toutes ces interventions en faveur du café survenaient bien tard par rapport à celles qui avaient démarré une dizaine d'années plus tôt en faveur du cacao.

¹ Soca 2 : "Etude de faisabilité du projet de relance de la caféiculture". Abidjan, Caisse Française de Développement. RCI Ministère de l'Agriculture, février 1996.

² DIAN BONI : "l'Economie de plantation en Côte d'Ivoire forestière". Abidjan, les Nouvelles Editions Africaines, 1985.

II.1. GAGNOA

Nous décidons d'aborder le terrain par les départements de Gagnoa, Daloa et Sinfra qui, d'après les dernières statistiques recueillies, montraient les signes d'une reprise caféière. Nous commençons par Gagnoa dont la production était passée de 6.300 tonnes en 1991 à 9.000 tonnes en 1995, d'après les derniers chiffres disponibles sur la commercialisation.

Nous nous rendons tout d'abord à la délégation de l'ANADER chargée d'appuyer la relance caféière. L'organisme estime les surfaces caféières de sa zone à près de 20.000 hectares (8.000 sur Gagnoa, 6.000 sur Ouragahio et 5.600 sur Guiberoua).

On débute par le volet réhabilitation des plantations abandonnées qui a consisté en la mise en place des crédits de relance caféière. Ceux-ci ont été distribués uniquement dans la sous-préfecture de Gagnoa, à partir de 1994. Accordés théoriquement en début de campagne, ils permettaient aux planteurs de disposer de 50.000 CFA par hectare, répartis en deux tranches remboursables en fin de récolte avec un taux d'intérêt de 3 %. Les demandes devaient transiter par un GVC qui se portait garant de la solvabilité des bénéficiaires. En fait l'argent était distribué trop tardivement et cette première expérience de l'ANADER qui venait de s'implanter dans la zone fut désastreuse. Sur les 31.000.000 CFA répartis (ce qui correspondait à un peu plus de 600 hectares), seulement 5.000.000 avaient pu être récupérés. Pour la campagne présente, on a ramené le montant du crédit à un seul versement de 25.000 CFA par hectare, disponible avant la récolte, avec un taux relevé à 6 %. L'opération est étendue aux sous-préfectures de Guiberoua et Ouragahio. Après une première sélection des GVC, 20 dossiers sont retenus par l'ANADER. 606 Planteurs sont concernés pour un montant d'environ 26.000.000 CFA, correspondant à 1.000 hectares.

Toujours à partir de 1995, un deuxième volet, le recépage, voyait le jour. Cette année-là 84,5 ha furent effectivement recépés sous assistance en conseil et en démonstration des agents de l'organisme : 42,5 à Gagnoa, 26,5 à Guiberoua et 15,5 à Ouragahio. Pour 1996, un programme de 200 hectares est en cours d'exécution. Tout cela paraît bien timide pour un encadrement de 42 agents car, même si ceux-ci ne disposent pas encore de moyens de déplacement, nombre d'entre eux résident dans les villages qui ont des caféières.

Le troisième et dernier volet concerne les nouvelles plantations et a débuté en Août 95. Les agriculteurs, surtout les jeunes, ont été sensibilisés aux extensions sur jachères, et ils pouvaient acheter des boutures à raison de 10.000 CFA pour un hectare (1.500 pieds dont 200 pour remplacer les

manquants); les frais d'ensachage restent à leur charge (7.500 CFA par hectare), ainsi que la confection de la pépinière. Au moment de l'enquête, il avait été vendu en boutures de quoi planter 601 hectares pour toute la zone d'intervention (les trois sous-préfectures déjà citées) et des demandes pour une cinquantaine d'hectares déjà payées, restaient insatisfaites faute de matériel végétal.

Toujours dans ce domaine des nouvelles plantations, cette année va débiter une action en direction des plantations dégradées à arracher pour être replantées. Elle est jugée importante dans cette région où les disponibilités en terres s'amenuisent rapidement. Une forte assistance en conseil est prévue, mais ses modalités ne sont pas encore fixées.

Ensuite, nous allons sur les lieux ayant été visités lors de notre étude sur la cacaoculture. C'est d'abord le canton Guébié, zone atypique dans la région puisqu'on y trouve encore d'importantes réserves forestières. Cet espace où se déroulèrent des événements tragiques en 1970, n'est sorti qu'assez récemment d'une longue période de quarantaine. Ces dernières années, de nombreuses actions de désenclavements routier et administratif visèrent à sortir le canton de cet isolement. Toutefois, l'année dernière, nous avons rencontré une économie de plantation léthargique, voire en régression. Les extensions étaient insignifiantes et équilibraient à peine des abandons de parcelles. La raison invariablement fournie était l'absence de main-d'oeuvre familiale et salariée. La main-d'oeuvre extérieure n'était toujours pas attirée, moins pour des raisons psychologiques (souvenir des conflits passés) que par la difficulté à accéder à la terre. Les autochtones, et surtout leurs cadres, empêchaient fermement toute cession ou toute vente.

De retour, nous retrouvons la même atmosphère, le même engourdissement. Des pistes-boulevards laissent entrevoir quelques cacaoyères et de rares caféières réhabilitées, parfois recépées. Pourtant, au terme de notre trajet, le village d'Abohiri laisse entrevoir quelques lueurs d'espoir avec la présence de pépinières abritant des boutures achetées à l'ANADER : de quoi planter 16 hectares. Las, le taux de mortalité des plants est beaucoup plus élevé que la norme admise (200 pieds/ha) et l'organisme ne veut rien remplacer, reprochant aux planteurs la mauvaise confection des abris et le manque de soins. Ceux-ci, bien sûr, ne sont pas d'accord et de nouveau, ils se plaignent de la rareté de main-d'oeuvre pour défricher. Effectivement, nous notons de fortes augmentations des prix des contrats de nettoyage à l'hectare qui passent, d'une année sur l'autre, de 15.000 CFA à 20.000. La journée "pleine" de travail est tarifée 1.400 CFA contre 1.000 CFA l'an passé. Quant à la main-d'oeuvre permanente (mensuelle ou annuelle), elle est introuvable. Quelques métayers se présentent pour ne prendre que les belles plantations en aboussan (partage au 1/3). La réhabilitation des caféières par évolution du partage de la production (de moitié au départ, il s'établit au tiers à la fin des travaux) est problématique. Bref, tout cela aboutit à une très

faible offre de produits. En l'absence de GVC, on commercialise individuellement le cacao au même prix que la campagne passée (315 CFA le kilo).

Pour le café, l'an passé, un acheteur de Gagnoa avait déplacé son décortiqueur et acheté le kilogramme de café marchand à 500 CFA. Cette année il n'y a rien de tel, les cerises doivent être acheminées vers Gagnoa à raison de 1.000 CFA le sac (500 CFA l'année dernière pour 28 km parcourus en 40 minutes), les sacs déchargés pour 25 CFA pièce ; ajoutons le décorticage à 30 CFA le kilo (25 l'an dernier), le triage à 15 CFA le kilo. Le produit final est acheté 650 CFA le kilo.

Nous quittons ce canton toujours en attente de projets gouvernementaux de mise en valeur agricole pour nous diriger vers de gros campements Baoulé situés en limite des sous-préfectures de Gagnoa et d'Ouragahio. Echelonnés le long d'une très mauvaise piste mais d'accès permanent, ils sont à une heure de la préfecture. Nous y trouvons des exploitations moyennes d'une quinzaine d'hectares dont les trois-quarts sont occupés par des cacaoyères très majoritairement adultes ; les caféières occupent un peu moins d'un hectare et les réserves cultivables sont faibles. Le blocage foncier est palpable, toutes les parcelles en cultures pérennes font l'objet d'une réhabilitation constante. Cependant, il existe à proximité de la forêt disponible, mais son prix est dissuasif, l'hectare étant proposé entre 170.000 et 200.000 CFA. En outre, l'instabilité foncière qui règne dans la zone (nombreuses contestations, remises en cause des acquisitions) rend les planteurs méfiants. Il nous a cependant été signalé que des communautés Tagwana voisines avaient su négocier des portions de terres contre des rémunérations en travail permanentes chez des cédants autochtones Bete.

Cela dit, la zone montre une intense activité économique : va et vient de camions de produits et de marchandises diverses, de transports en commun, de motos, de vélos. Les problèmes de main-d'oeuvre salariée ne semblent pas préoccupants. Si la force de travail temporaire a bien augmenté par rapport à l'an dernier (de 500 à 700 CFA la demi-journée, de 1.000 à 1.500 la journée pleine), les contrats de nettoyage n'ont pas bougé (de 15 à 20.000 CFA) et les manoeuvres permanents, c'est-à-dire, ici, les annuels sont payés le même prix (de 120 à 140.000 CFA). Quant aux "6 mois" (apport en travail rémunéré des neveux, caractéristique baoulé), ils se font rares car ils ne sont plus assurés d'accéder à la terre, but ultime de l'emploi, dont ne dispose plus la parentèle d'accueil ; quoi qu'il en soit, leur tarif n'a pas varié (de 60 à 80.000 CFA).

Les GVC sont actifs, même si les adhérents pratiquent pour partie la commercialisation individuelle. Nombre d'entre eux traitent avec la SOGEPAG qui facture ses véhicules basés à Gagnoa 45.000 CFA le camion de 10 tonnes, 35.000 le 8 tonnes, 25.000 le 5 tonnes et 17.500 la camionnette de 2,5 tonnes.

Cependant, les planteurs émettent de nombreuses plaintes : cet acheteur fait payer le déchargement des sacs en magasin (ex. 5.000 CFA la manutention d'un 8 tonnes) alors que l'an passé, il l'assurait ; il rend des sacs troués. Les prix proposés pour le cacao sont les mêmes que l'année dernière, 315 CFA le kilo sans sac, 320 avec sac. Par contre, la petite traite a été négociée entre 250 et 300 CFA.

Pour le café, et toujours à la SOGEPAG, on n'a pas beaucoup profité de l'envolée des prix de 1994-1995, car ce n'est qu'en fin de campagne qu'elle a pu payer jusqu'à 1.000 CFA le kilo de café vert (décorticage à 25 CFA le kilo, inchangé depuis), mais on avait presque tout vendu. Echaudés par ce manque à gagner, les planteurs ont préféré stocker les cerises pour cette campagne en attendant que ça monte. Mais, la veille de notre venue, un gérant de GVC s'était vu encore proposer par l'acheteur 600 CFA, à prendre ou à laisser ! Bref, on attend.

II.2. DALOA

Au sein du Centre-Ouest, et plus largement de la Côte d'Ivoire, le département de Daloa fait figure de leader dans le domaine de la caféiculture. L'année dernière on y enregistrait une production de 30.000 tonnes qui ne tenait pas compte des importantes fuites en direction de la Guinée, voire du Mali. Le département est aussi gros producteur de cacao, mais nos enquêtes passées sur la cacaoculture faisaient ressortir la fragilité des plantations situées sur les franges Nord de la région, en particulier vers Vavoua, due à l'assèchement climatique observé depuis une quinzaine d'années.

De ces enquêtes, il ressortait qu'un peu moins de la moitié des exploitants (46%), pratiquait les deux cultures. L'exploitation moyenne était d'assez grande taille (près de 20 hectares) dont 40 % étaient occupés par des cacaoyères. Lorsque le café était présent au sein de l'exploitation, il l'était sur de petites surfaces, de l'ordre d'un hectare et demi. La quasi-totalité des planteurs disposaient de réserves foncières mais parmi celles-ci, les formations forestières étaient rares et laissaient place à des jachères herbacées et des plantations de cacao abandonnées.

La visite rendue au Directeur régional de l'ANADER nous confirmait un retour des planteurs sur le café, passablement délaissé cette dernière décennie, qui se manifestait par de fortes demandes en boutures que, hélas, l'organisme n'arrivait pas à satisfaire, comme à Gagnoa. Aucun chiffre n'a pu nous être fourni en raison de la brièveté de notre passage. Cette appréciation rejoignait celle de l'équipe du Projet Piscicole du Centre-Ouest qui nous avait parlé de véritables courses aux vieilles caféières enfouies sous la forêt depuis 25 ans.

Le principal établissement de la place spécialisé en vente d'équipements et d'intrants agricoles voyait aussi ce retour à travers le réveil de certaines ventes. Pour les deux dernières campagnes, 12 décortiqueurs de café à grosse capacité de traitement (950 kg à l'heure) avaient été vendus à quelques 4.500.000 CFA l'unité et une quantité à peu près équivalente de petites machines mobiles de 250 kg de capacité à l'heure aux prix de 2.600.000 à 3.300.000 CFA, suivant les modèles. A ces achats d'équipements neufs s'ajoutaient de très fortes demandes en moteurs pour réhabiliter les vieux décortiqueurs abandonnés. Précisons que ce nouveau matériel est "polyvalent", c'est-à-dire qu'un changement de tremies permet son adaptation à la transformation des cultures céréalières (riz, maïs). Nous en verrons les raisons plus avant. Autre précision à apporter, ces acquisitions ne concernent jamais des GVC (dont l'état de crise nous apparaîtra plus loin), mais toujours des individus ou des groupements Burkinabe ou Baoulé. Pour finir, ce magasin nous confirmait la très forte augmentation du prix du petit matériel agricole (machettes et limes ont presque doublé en une année), la stagnation de la

demande en matériel de traitement (atomiseur) et en produits phytosanitaires qui, pourtant, n'ont que très peu augmenté (5 %) pour le cacao, depuis la très forte hausse d'après-dévaluation, et l'absence de ventes de traitements pour le café.

Nous nous sommes rendus dans les zones fragilisées du Nord de la préfecture où la cacaoculture est en équilibre et où le passé caféier est particulièrement important. Tout d'abord, nous retournons dans un village Bété situé à une quinzaine de kilomètres de Daloa sur l'axe goudronné en direction de Vavoua et nous en profitons pour mener des entretiens dans un autre village autochtone à quelque distance plus au Nord. Des deux côtés, on reconnaît réhabiliter des caféières, mais les incendies de 1983 ont été si importants que rares sont les parcelles restées encore productives. Le plus souvent il faut envisager une replantation, voire une extension, opérations rendues difficiles par la rareté de la main-d'oeuvre étrangère qui va s'embaucher dans des régions plus dynamiques. Il reste bien sûr les jeunes villageois dont le nombre s'est renforcé ces dernières années avec le retour des urbanisés au chômage. Mais, regroupés en sociétés, ils monnayent leur force de travail au même tarif que des salariés ordinaires (700 CFA la demi-journée contre 500 l'an dernier, 15.000 CFA le contrat de nettoyage à l'hectare contre 10.000).

De plus, ces mêmes jeunes ne sont pas toujours disponibles car, ne pouvant pratiquement plus accéder à de la forêt, vendue ou cédée par leurs aînés, ils se mettent à cultiver du vivrier et du coton sur les jachères herbacées encore disponibles. C'est un très important changement déjà discerné l'année dernière, mais qui s'est accentué cette année.

Les cultures vivrières connaissent en effet une flambée des prix. Lors de notre passage, le sac de 100 kg de maïs se vendait entre 7.000 et 7.500 CFA, prix bord champ, contre 3.500 il y a un an ; sur le marché de Daloa, le kilogramme de riz pluvial se négociait à 400 CFA (180 l'an passé) contre 300 CFA pour le riz "chinois" (riz irrigué). Ainsi, la location d'une friche auprès d'allochtones, atteint 20.00 CFA l'hectare pour deux cycles de cultures vivrières ou 10.000 pour un seul cycle ; c'est presque le double de l'année dernière. Ceci ne va pas sans poser des problèmes inquiétants sur le plan foncier car les réserves de ce type possédées par des "migrants" installés dans la région sont l'objet de tentatives de récupération par les autochtones qui les considèrent comme terres abandonnées et donc revenues dans leur patrimoine.

Quant au coton, il présente le double avantage d'être bien payé cette année qui s'annonce bonne (170 CFA le kilo contre 140 l'an dernier) et d'avoir des effets fertilisants sur les cultures vivrières qui lui succèdent, grâce à la fourniture d'engrais par la CIDT pour cette culture.

Dans le domaine de la commercialisation, la crise des GVC est totale. Chez les autochtones dont les coopératives étaient rattachées à l'UGVC "Alougba" de Daloa, le repli sur soi s'accélère avec les dernières déceptions suivantes : les dossiers transmis à l'Union pour bénéficier des crédits de réhabilitation mis en place par l'ANADER sont toujours en souffrance malgré les frais engagés pour leur constitution (3.000 CFA d'inscription plus les photos) ; les demandes, via l'Union, auprès de l'ANADER, de boutures payées ne sont toujours pas satisfaites. Les GVC affiliés à la COOPAG-CI ne sont guère plus brillants, les dépôts sont fermés et l'opération maïs de l'an passé a laissé des traces : des sacs avaient été fournis aux planteurs qui les ont remplis, mais la coopérative n'a jamais rien acheté ; aussi, les productions aux quantités assez faibles se commercialisent individuellement, sac par sac, au gré des opportunités. Les acheteurs de Daloa ne se déplacent plus, mais la proximité de la route permet d'acheminer un sac vers la ville à 1.000 CFA pièce.

Pour le café, nous avons assisté à une innovation : l'achat du sac de cerises au volume et non plus au poids par des femmes Dioula qui viennent au village. Un sac "bien gonflé" est acheté cash 25.000 CFA, "moins gonflé" 22.500 CFA et le demi-sac selon ces critères d'appréciation de 11 à 12.500 CFA, ce qui équivaut à 300/315 CFA le kilogramme de cerises, si le sac bien plein pèse 80 kg. Par rapport au prix indicatif de 331 CFA sans sacs, il n'y a donc pas plus de décote que par ailleurs. Mais cette nouvelle pratique d'achat "subjectif" est inquiétante pour l'avenir.

Cela dit, pour un sac acheminé en ville, le décorticage coûte de 30 à 50 CFA le kilo, le tri 500 CFA du sac (environ 6 CFA le Kg) et finalement, le kilogramme du café marchand est vendu 600 CFA. L'an passé, les prix de 1.000, voire 1.200 CFA ne sont survenus qu'en extrême fin de commercialisation et les planteurs en ont donc peu profité.

Le cacao s'achète toujours à 315 CFA le kilo sans sac et 320 CFA avec sac, mais la petite traite s'est négociée à 200 CFA.

Dans les campements allochtones situés plus à l'Ouest, vers le Sassandra, la situation semble mieux maîtrisée. Les groupements par cooptation d'origine remplacent avantageusement les GVC. Ils permettent aussi l'utilisation collective d'instruments de traitement, de décortiqueurs et de moulins à maïs. Les acheteurs ou pisteurs, assurés de charger leurs camions ou camionnettes, les desservent régulièrement et des cas de surcote du cacao nous ont été signalés pour cette campagne (350 CFA) et la campagne principale précédente (400 CFA). Pour le café, une meilleure information sur les cours pratiqués l'an dernier, de l'autre côté du fleuve, ont permis à nombre de planteurs de bénéficier de leur hausse. Pour le moment, le prix reste à 600 CFA le kilogramme.

II.3. SINFRA

La région de Sinfra située à l'Est de Daloa, en direction de Yamoussoukro, présente beaucoup de similitudes, bien que l'assèchement climatique y soit moins sensible.

Le département voit là aussi s'accroître, bien que plus faiblement, sa production caféière entre 1990-91 et 1994-95 ; elle passe de 3.300 à 3.500 tonnes, mais des fuites en direction de la Guinée ont aussi eu lieu. Comme ailleurs dans le Centre-Ouest, les tonnages cacaoyers semblent stagner en l'absence de progression ou de renouvellement du verger.

Nos enquêtes passées enregistraient des exploitations moyennes de même taille (légèrement inférieure à 20 hectares) aux surfaces cacaoyères équivalentes (entre 6 et 7 hectares). Les réserves foncières occupaient le même espace avec cependant un peu plus de forêt ici. Un peu moins de planteurs exerçaient la caféiculture en plus du cacao (un tiers contre 40 %) sur les mêmes petites surfaces (entre 1 et 2 hectares). Les extensions de plantations y étaient aussi limitées (moins d'un demi-hectare).

Cela dit, les conditions d'exploitation diffèrent au niveau de l'accessibilité à la force de travail étrangère à la zone. Cette dernière, située à l'orée de la savane, constitue encore une étape pour les migrations d'emploi dont les tarifs ont peu évolué depuis l'an passé, excepté peut-être, dans certains endroits, pour les journaliers ou les contractuels qui ont monnayé à la hausse leurs prestations (de 500 CFA à 700 pour les premiers utilisés une demi-journée, de 10/12.000 à 15.000 à l'hectare pour les seconds). La main-d'oeuvre permanente mensuelle ou annuelle, accepte les mêmes rémunérations qu'avant (autour de 10.000 CFA pour l'une, de 120.000 pour l'autre).

Nous abordons tout d'abord les vieux terroirs, contemporains du démarrage de l'économie de plantation dans le Centre-Ouest dans les années soixante, démarrage qui s'était fait sous l'égide du café. Au nombre de deux, ils se sont certes reconvertis depuis dans la culture du cacao, mais ils ont conservé de vieilles caféières qu'ils remettent en état, et ils en remplacent avec du matériel végétal issu de ces parcelles en l'absence de boutures ANADER dont on a simplement entendu parler. Les réhabilitations se font en utilisant des contractuels qui, au départ, gardent la totalité de la récolte, pour eux, puis en rétrocèdent, au fur et à mesure du travail, la moitié puis les deux-tiers. Les GVC ayant disparu depuis quelques années, la commercialisation se

fait auprès d'un acheteur libanais de Sinfra qui facture le décorticage 20 CFA le kg contre 15 l'an dernier. Le tri imposé revient de 400 à 500 CFA les 100 kg. Après ces opérations faites au village, le kilogramme de café marchand qui était payé 700 CFA en sac au début de campagne, ne l'est plus qu'entre 650-680 CFA lors de notre visite, d'où un certain stockage chez les planteurs. L'acheteur pratique aussi l'achat en cerises car certains planteurs préfèrent cette formule considérant que les pertes au décorticage sont trop importantes. Le kilogramme se négocie alors à 325 CFA contre 350 en début de campagne. La production de 1994-95 s'était achetée 530 CFA le kilogramme au début, puis 650 à la fin ; les fortes hausses n'ont pas profité aux planteurs.

Dans les autres villages visités, au nombre de quatre, le café est moins présent et se négocie suivant les mêmes mécanismes et aux mêmes prix.

Quant au cacao, il se vend aussi auprès d'acheteurs libanais qui viennent chercher le produit au village, qu'ils payent 315 CFA le kg comme l'an passé, en fournissant les sacs (la dernière petite traite était achetée 200 CFA le kg). On a trouvé une seule exception à ce négoce, un groupement Senoufo qui vend directement sa production à UNECACI d'Abidjan à 320 CFA au village.

Avant de conclure, il nous faut revenir sur les cultures vivrières qui, là aussi, sont l'objet d'une intense commercialisation. Les locations de jachères semblent néanmoins moins fréquentes qu'à Daloa, peut-être à cause d'une pression foncière moins forte. Mais ce qui est frappant, c'est de voir l'importance de la banane par rapport aux céréales. Les chargements en direction d'Abidjan sont impressionnants. Cette plante étant le plus souvent associée aux cultures pérennes, peut-on voir dans son abondance, la manifestation d'extensions caféières (ou cacaoyères) sur jachères herbacées dans un environnement où la forêt est devenue rarissime ?

III. BOUCLE DU CACAO

Il nous a semblé nécessaire d'étendre nos enquêtes à l'ancienne Boucle du cacao qui regroupe les trois départements de Dimbokro, Bongouanou et Daoukro dans la région Centre.

Les chiffres de production de ces dernières années nous laissaient en effet interrogatifs. La production de café tombait de 6.000 tonnes en 1991 à un peu plus de 1.000 tonnes en 1995 (on ne dispose pas de chiffres sur les années intermédiaires) et celle de cacao de 7.600 tonnes pour la campagne 1992/93 à 4.400 tonnes pour la suivante et enfin à 2.700 tonnes pour la dernière. Or, cette zone a détenu jusqu'à un passé relativement récent la première place en Côte d'Ivoire sur le plan des superficies cultivées en cacao, et ce jusqu'en 1976, et en café jusqu'en 1977. En ce qui concerne la production, elle s'est maintenue en tête jusqu'en 1968 pour le premier produit.

Une étude de MM. AFFOU YAPI S. et TANO KOUADIO³ nous renseignait déjà sur les raisons de ce déclin. Parmi les principales causes, les auteurs citaient une dégradation climatique avérée par un déficit pluviométrique à partir des années 1970 affectant croissance et productivité des plantations, et les caractéristiques des systèmes d'exploitation (faiblesse des moyens de production et forte consommation de main-d'oeuvre, faiblesse de la consommation d'intrants, forte consommation de forêt et faible productivité). Ils décrivaient une "Boucle" qui ne représentait plus en 1988 que 5 % des surfaces caféières nationales et 3 % de la production, 7 % des surfaces cacaoyères et à peine plus de 8 % de la production. Cet effondrement allait de pair, en l'absence de toute régénération, avec un vieillissement du verger et une chute drastique des rendements.

Aussi, les surfaces de cultures pérennes enregistrées par leurs enquêtes (café et cacao confondus) se distribuaient ainsi : 71 % d'entre elles étaient occupées par des plantations de 15 ans et plus, 27 % de 12 à 15 ans, 1 % de 9 à 12 ans, 1 % de 3 à 6 ans. Ils ne se créait pratiquement plus de plantations. Et, dès la sécheresse des années 80, les flux de main-d'oeuvre étrangère

³ AFFOU YAPI S. et TANO KOUADIO : "Saturation foncière, migration rurale et pénurie de main-d'oeuvre. Le cas de la boucle du cacao". Association Ivoirienne des Sciences Agronomiques, Abidjan, Juillet 1988, 30 p + annexes.

s'étaient détournés vers le "Far-West" prospère, suivis par l'émigration des jeunes éléments autochtones. Ainsi, un peu plus de 60 % des planteurs enquêtés n'utilisaient plus de main-d'oeuvre salariée et ne disposaient que de leur seule force de travail familiale.

Mais ce qui rend moins sombre le tableau est la constatation faite par les auteurs que, malgré la disparition de la forêt, il existait d'importantes surfaces de jachères disponibles qui représentaient 73 % des superficies enregistrées. Il est intéressant de noter leurs âges qui se décomposent comme suit :

Jachères	de 0 à 5 ans :	7 %
	5 à 10 ans :	38 %
	10 à 15 ans :	17 %
	15 à 20 ans :	5 %
	20 et plus :	33 %

Donc, en dehors des plus jeunes, 93 % des jachères étaient exploitables et 33% d'entre elles (de 20 ans et plus) pouvaient accueillir des cultures exigeantes comme des plantations.

L'intérêt de notre passage s'en trouvait renforcé. Dans le contexte actuel des prix du cacao et du café, ces réserves feraient-elles l'objet d'une mise en valeur, et les vieux vergers d'une régénération ou d'une replantation ? On doit tout de suite avouer que la déception a été à la mesure de certaines espérances.

Tout d'abord, on le pressent en parcourant des axes goudronnés et des pistes quasiment désertés par toute circulation tant de personnes que de produits, surtout sur la bordure orientale de la boucle du cacao, disons entre Bocanda et M'Bahiakro. Les gros villages et leurs campements reconnaissent ne plus attirer grand monde par manque d'offre de produits (les chiffres des récentes productions que nous mentionnions plus haut, font foi).

L'existence de "bonnes jachères" est partout reconnue, mais leur défrichement pose problème. Là, on se heurte de plein fouet à l'obstacle de la main-d'oeuvre. La région continue d'être un foyer d'émigration pour les jeunes qui vont toujours tenter leur chance vers l'ouest, et un lieu non attractif pour la main-d'oeuvre salariée qu'elle soit temporaire ou permanente. Quant aux sociétés de jeunes demeurés sur place, elles ne peuvent pallier ce déficit, comptant trop peu de membres. Certes, il reste les vieilles plantations dont on peut reprendre une partie avec ce qui reste de la cellule familiale, mais elles sont rares, bon nombre d'entre elles ayant brûlé en 1983 et n'ayant jamais été réhabilitées par manque de force de travail. On vend souvent leurs restes en fagots de bois de chauffe (d'ailleurs très prisés par les consommateurs). D'une façon plus générale, on dit qu'il n'y a plus d'avenir pour le cacao, le climat ne s'y prête plus, mais on admet qu'il pourrait y en avoir un pour le café.

C'est ainsi que les planteurs prêtent l'oreille au discours de sensibilisation de l'ANADER. S'ils ne semblent pas avoir bénéficié des crédits à la réhabilitation mis en place il y a deux ans, quelques uns d'entre eux ont acheté des boutures proposées à 10.000 FCFA par hectare. Ils peuvent être qualifiés de chanceux car nombreuses sont les demandes non satisfaites par manque de matériel végétal à proximité ; il faut parfois aller le chercher jusqu'à Yamoussoukro.

Quoi qu'il en soit, si la plantation de caféiers suscite un peu d'intérêt, rares sont ou seront les extensions ; on la fera en priorité sur de vieilles plantations soit de café, soit de cacao, parfois en complantation avec ce dernier.

Pour l'anecdote, on peut mentionner la persistance d'une méfiance, malgré les bons cours, vis-à-vis de cette culture ; ces prix sont trop "beaux", trop soudains, par rapport à la longue période de régression qu'ils ont connue ; on nous cite pour preuve d'hésitation, le glissement de 700 FCFA le kilogramme en début de cette campagne aux 650 actuellement proposés alors que ... le cacao n'a pas bougé à 315 FCFA.

Il est bien évident que dans cet environnement, les OPA n'existent qu'à l'état de reliques. Des très nombreux GVC (plusieurs par village), il ne reste que quelques magasins, au mieux quelques bascules. Il n'est pas rare de voir quelques épaves de décortiqueurs. Quelques rares individus en possèdent encore et travaillent à façon pour 20 à 25 CFA le kilo.

Plus on remonte vers le Nord, vers M'Bahiakro, plus se fait visible la présence du coton, signe qui ne trompe pas sur l'avenir des plantations des cultures pérennes. Enfin, en frange de la zone, l'emprise des cultures vivrières se fait forte reflétant les demandes citadines de Bouaké-ville.

Le côté Ouest de la Boucle du Cacao montre un peu plus d'animation du fait de son environnement forestier moins dégradé par l'assèchement climatique bien que le souvenir des feux de 1983 reste très vivace. Vers Daoukro, on retrouve l'amorce d'une redynamisation stimulée, bien sûr, par l'attente des bienfaits escomptés de la proximité de la ville présidentielle (au niveau des infrastructures c'est déjà bien visible). Les réhabilitations de caféières sont visibles et sont rendues possibles par la persistance d'un flux de main-d'oeuvre étrangère même s'il est faible. Ses coûts ont peu varié depuis un an et demeurent, en général, inférieurs à ceux pratiqués dans l'Ouest ivoirien quelle que soit la catégorie d'emploi. Aussi, les "sorties de brousse" des plantations font l'objet de contrats spécifiques qui, partant d'une récolte partagée pour moitié entre l'employeur et l'employé au démarrage de l'entreprise, s'achèvent par un partage au tiers à la fin de la réhabilitation de la parcelle. Enfin, les jachères font l'objet de locations à finalité vivrière

(20.000 FCFA l'hectare pour une année quel que soit le nombre de cycles). Certaines entrent dans des stratégies d'extension caféière.

Sur le plan de la commercialisation des produits, des GVC fonctionnent encore peu ou prou et les acheteurs viennent dans les villages. Les pratiques de prix sont "normales" pour le cacao, avec l'exception de la petite traite de l'an passé achetée à 200 CFA le kilo, moins normales pour le café où se dessine un glissement vers le bas des prix proposés en début de campagne, alors que l'année dernière s'était manifestée une surcote, dont on a peu profité ici, étant survenue lorsque tout avait été vendu.

En conclusion, on a l'impression qu'il ne se passe pas grand chose dans cette région aux productions faibles et déclinantes. Les acteurs des secteurs des achats des deux filières sont extrêmement discrets. Si un potentiel de relance existe, surtout dans le secteur caféier, de lourds handicaps structurels demeurent, en particulier la force de travail. Nous pensions qu'ils pouvaient être surmontés pour partie par des retours de migrants déçus de l'urbanisation ou frustrés de la raréfaction des terres à l'Ouest. Il n'en est encore rien.

IV. ABENGOUROU

Quittant la Boucle du Cacao, nous abordons l'Est ivoirien plus errosé et berceau de l'économie de plantation tant caféière que cacaoyère, et plus exactement, la région d'Abengourou dans ses prolongements vers la frontière ghanéenne (zone de Niable) et vers le Nord en direction d'Agnibilekrou entre l'axe goudronné et la rivière Comoé.

Nous y avons aussi mené des enquêtes l'an passé dans le cadre de notre étude sur la filière cacao ; nous sommes retournés sur les mêmes lieux et avons rajouté un village assez difficile d'accès sur le bord de la Comoé.

Rappelons les principales caractéristiques des exploitations de la zone. Tout d'abord leurs superficies totales sont grandes, près de 20 hectares en moyenne, et si parmi les cultures pérennes le cacao y est dominant, c'est d'assez peu par rapport au café qui occupe près de 6 hectares des surfaces. Nous constatons l'existence d'importantes réserves foncières, ce qui allait un peu à l'encontre des idées reçues sur la région (l'ancienneté de l'introduction des plantations y aurait dissout le capital de terres exploitables). Parmi ces réserves, les portions forestières y compris les recrûs étaient équivalentes aux surfaces de jachères. Cette bonne gestion, cette préservation du patrimoine foncier permettaient des extensions de plantations cacaoyères et ce, dans des proportions plus fortes que dans le Centre-Ouest et le Sud-Ouest ivoiriens, constatation qui allait aussi à l'encontre d'opinions faisant de cet espace une région "bloquée".

C'est donc ici que nous avons trouvé l'agriculture de plantation la plus diversifiée, 73 % des planteurs interrogés cultivaient café et cacao. Nous y avons des rendements en cacao de 400 kg à l'hectare, des productions importantes, d'assez bonnes conduites des cultures et un dynamisme certain entretenu par l'existence d'un courant de main-d'oeuvre bon marché en provenance du Togo ou du Ghana, et par de forts échanges frontaliers.

Nous avons demandé aux agriculteurs sous quelle forme ils envisageaient l'extension et de façon presque unanime, ils répondaient vouloir continuer à planter du cacao ; les rares fois où ils envisageaient le café, c'était sur les moins bonnes terres. Quant aux caféières existantes, elles faisaient l'objet de peu d'entretien et étaient le plus souvent confiées à des contractuels rémunérés par la cession de la moitié de la récolte.

Sur le plan de la commercialisation, tous les planteurs appartenaient à un GVC qui adhéraient à d'importantes Unions au large rayon d'action, bien équipées en moyens de collecte auprès des magasins des coopératives. Les forts flux de productions induisaient aussi la présence de gros acheteurs et des exportateurs ayant décidé de "remonter" la filière (JAG, SOGEPAG).

De retour donc, que voyons-nous ?

Au niveau des productions cacaoyères, les tonnages de la campagne 94-95 ont baissé par rapport à ceux de la campagne précédente et cela confirme ce qui nous avait été dit sur les conditions climatiques médiocres enregistrées cette année-là (elles auraient aussi été moins bonnes pour cette campagne). Quant au café, s'il enregistre une baisse de 15.000 tonnes à 11.900 tonnes entre 1990-1991 et 1994-1995, c'est sans tenir compte des importantes fuites vers le Ghana ; le département d'Abengourou reste tout de même un des principaux départements producteurs du pays.

Vis-à-vis de la caféiculture, on observe un changement d' attitude chez les planteurs. On réhabilite les caféières, on les replante, on les régénère par recépage et on fait des extensions sur jachères, mais les pépinières sont le plus souvent issues du matériel végétal local, les demandes de boutures à l'ANADER n'étant que rarement satisfaites. Les contrats de métayage qui étaient par partage à moitié de la récolte, passent progressivement à la formule du partage au tiers pratiquée sur le cacao. Cela dit, la cacaoculture rencontre toujours les suffrages lorsqu'il s'agit de valoriser les meilleures terres.

Le maintien des deux cultures profite toujours d'une main-d'oeuvre temporaire bon marché dont les coûts n'ont pratiquement pas changé depuis l'année dernière (500 CFA pour un journalier, 15.000 CFA un contrat à l'hectare). Et si les travailleurs annuels ont été légèrement augmentés, de 50/60.000 à 65/70.000 CFA, ils demeurent néanmoins deux fois moins chers, voire plus, que dans le reste de la Côte d'Ivoire. De même, les coûts des intrants et des équipements ont très peu bougé depuis 94/95 (une augmentation de l'ordre de 5 %) et, de toute façon, leur accès de l'autre côté de la frontière à des prix inférieurs est toujours aussi aisé.

Ceci ne concerne pas le café qui ne fait l'objet d'aucun investissement en dehors de celui de la main-d'oeuvre ; les pulvérisateurs qui y étaient attachés ont cessé de fonctionner il y a bien longtemps. Pour l'anecdote, on peut citer l'épisodique traitement anti-fourmis lors de la récolte avec la poire à lavement contenant un mélange de cendres et d'insecticides divers, aux origines souvent anonymes, accessibles sur les marchés sous la forme de petits sachets vendus de 100 à 200 CFA l'unité ; leur dosage est laissé à l'appréciation du planteur.

Au niveau des prix pratiqués auprès des planteurs, on n'a pas noté de différences significatives d'un endroit à l'autre, sur nos anciens lieux d'enquête. Pour le café, les coûts de décorticage sont passés de 20 CFA à 25 CFA en une année auprès des GVC et de 25 à 30 chez les privés. En ce qui concerne les achats, les 695 CFA, puis 700 CFA le kilo de café vert proposés par les acheteurs cette année, sont loin des niveaux pratiqués lors de la campagne précédente qui, de 530 CFA lors du démarrage, ont atteint 1.000 CFA et plus. Cependant, quelques indices comme l'importance des stocks invendus lors de notre passage, et certaines rumeurs, laissent penser que des flux d'évacuation en direction du Ghana sont déjà actifs, stimulés par des offres alléchantes qui débutent à l'époque de l'enquête à 800 CFA le kilo, une baisse de 200 CFA par rapport à l'année dernière.

Le cacao se commercialise à l'identique de l'an dernier, c'est-à-dire 315 ou 320 CFA suivant la fourniture du sac par l'acheteur ou par le planteur. On retrouve la sous-cotation de la petite traite précédente sous ses deux formes : ou celle des prix offerts (200 à 250 CFA) ou celle du prélèvement en poids (de 8 à 10 kg par sac de 70 kg).

Nous avons ajouté à notre échantillon un village très enclavé à l'accès très difficile ce qui a pu être vérifié par nous-mêmes, précédé par les premières pluies. Or, nous avons constaté que ce sérieux handicap ne grevait pas les prix d'achat aux producteurs du fait de la présence dans la zone de la SOGEPAG (à Amelekia) qui envoyait toujours ses petites camionnettes de 4 tonnes.

V. SUD-UEST

A l'Ouest du Sassandra, se déroule la région des derniers fronts pionniers cacaoyers. Sa mise en valeur qui a débuté à partir du début des années 70 avec l'ouverture du pont de Soubré a laissé peu de place à la caféiculture. Celle-ci se retrouve essentiellement dans les villages autochtones et les campements de migrants installés avant cette époque. Ainsi, elle se concentre aux points d'accès de la région, c'est-à-dire dans les environs immédiats de Soubré et, plus au Sud, vers Sassandra en direction de San Pedro. Les quelques tentatives ultérieures de réintroduction par la SATMACI (en particulier de l'arabusta) ont laissé peu de traces.

Ces deux endroits avaient été abordés lors de nos enquêtes cacao et on y avait noté que l'état des pistes de desserte pouvait être pénalisant pour les planteurs qui par endroit subissaient des décotes de prix d'achat du produit. Quant au café on ne s'en occupait guère, la dégradation des prix entre 1988 et 1992 s'étant manifestée en fin de période dans certains lieux par des achats à 25 CFA le kilogramme de café vert. Il faut rappeler que, dans le même temps, le prix officiel du cacao n'était tombé que de 400 à 200 CFA le kilogramme. Dans la réalité, le prix pratiqué de 150 CFA bord champ était couvert. On avait, par exemple, enregistré pour la campagne 93/94 des décotes de 25 à 50 CFA par kilogramme ; ces mêmes baisses avaient cours de l'autre côté du Sassandra, dans la sous-préfecture de Gueyo.

Nous abordons le Sud-Ouest à partir de Soubré en quittant la route de San Pedro pour nous diriger vers l'Ouest, en direction de la réserve de Taï, par une piste à l'accès de plus en plus difficile. Notre premier arrêt est Petit Bondoukou, grosse implantation de migrants Koulango dont les premiers sont arrivés dans les années soixante. L'an passé, nous y avons vu un très important GVC au large rayonnement sur les campements voisins. Equipé de véhicules de collecte, il louait, pendant la campagne cacaoyère, des semi-remorques de 30 tonnes pour évacuer directement la production auprès des exportateurs de San Pedro et bénéficier ainsi d'importantes ristournes et crédits de campagne. Offrant de bonnes garanties d'approvisionnement, des banques lui consentaient aussi des avances. La personnalité du fondateur de la coopérative, le plus ancien et le plus gros planteur, exploitant forestier, renforçait les pouvoirs de négociation. A notre arrivée, nous apprenons le décès de ce notable en tout début de campagne, décès suivi immédiatement par une série de déboires au GVC. Les avances consenties habituellement par la banque SGBCI (de l'ordre de 70.000.000 CFA) sont débloquées très tardivement et leurs montants initiaux s'amenuisent au fil du déroulement de la récolte. Cela empêche le groupement de payer "cash" tous les adhérents ;

aussi, bon nombre d'entre eux traitent directement avec les pisteurs et les acheteurs. Ensuite le GVC s'était engagé dans l'achat d'un semi-remorque d'occasion d'une valeur de 27.000.000 CFA ; il lui reste 7.000.000 à payer, mais il n'y arrive pas, les créiteurs habituels faisant la sourde oreille. Il faut ajouter à cela l'installation à Soubré des clients exportateurs de San Pedro qui ont leur propre flotille de transport ; quant aux transporteurs, leurs tarifs de location d'un 30 tonnes pour San Pedro sont passés de 150.000 à 170.000 CFA en un an. Bref, le GVC "modèle" de Petit Bondoukou est menacé dans son existence et ses membres sont persuadés être les victimes d'un complot exportateurs-banquiers qui veulent les étrangler (dixit).

Donc, les acheteurs se présentent de plus en plus nombreux et proposent 315 CFA le kg en fournissant le sac. L'exportateur ACACI se surpasse en achetant à 318 CFA. Le prix proposé n'a pas varié d'une campagne à l'autre, mais le bénéfice des ristournes obtenues grâce au GVC s'estompe. La dernière petite traite s'est négociée à 300 CFA.

Quant au café, les vieilles parcelles ont été remises à jour et l'an passé, quelques possesseurs ont pu profiter des 1.000 CFA le kg proposés en fin de campagne ; les autres se sont contentés de 600 CFA ou alors de 275 CFA le kg de cerises. Cette année, on est passé de 600 au début de la récolte à 690 CFA en fin, le kilogramme de café marchand. Mais sa culture ne rencontre aucun engouement même quand il reste un peu de terres à planter (cas rarissime là où les quelques restes forestiers se vendent plus de 150.000 CFA l'hectare) ; on préférera toujours y mettre du cacao car (c'est l'argument massue), en ces temps d'incertitude, il produira toujours deux rentrées d'argent dans l'année (dont l'une avant la rentrée scolaire) contrairement au café dont les cours, en plus, sont imprévisibles.

En ce qui concerne les coûts des facteurs, celui de la forêt a déjà été évoqué et il n'a pas varié d'une année à l'autre. Jugé trop élevé, on préfère en acquérir vers Bereby à 80.000 CFA l'hectare, mais les actions qui y sont menées par la SODEFOR en restreignent l'accès (certains planteurs y ont vu leurs achats gelés, voire confisqués). Cela dit, la location de friches à usage vivrier a vu ses prix monter de 10.000 à 15.000 CFA l'hectare pour un cycle de cultures, le double pour deux et quand il s'agit d'igname, l'hectare peut atteindre 40.000 CFA. La main-d'oeuvre a, elle aussi, beaucoup augmenté : de 500 à 1.000 CFA la demi-journée de travail, de 10 à 15.000 le contrat à l'hectare, de 10 à 15.000 le mensuel (multipliés par 12 pour l'annuel). Finalement, il n'y a que les intrants qui ont vu leurs prix rester relativement stables tout de suite après la dévaluation.

Nous poursuivons le long de la piste et la densité de campements se fait de plus en plus forte : Baoulé, Dioula, Burkinabe, Maliens, se regroupent par affinité. Les GVC disparaissent de l'horizon, les achats de produits se font sur place, les acheminements par les producteurs en direction des centres de collecte se font rares et ceux vers le port de San Pedro inexistants.

Pour le cacao, la difficulté d'accès ne joue pas. Les prix pratiqués reflètent fidèlement le prix indicatif de 315 CFA, le même que l'an dernier, et la petite traite a connu la même décote qu'à Petit Bondoukou. Lorsqu'un exportateur intervient c'est la SOGEPAG qui envoie un véhicule et une bascule ; le planteur se voit alors offrir un bonus de 10 CFA par kg qui s'ajoute donc aux 315 CFA. Le cas rencontré de location d'un camion de 10 tonnes à Soubré par des planteurs, permet à ces derniers de se voir attribuer une prime de 15 CFA par kg par l'acheteur (JAG en l'occurrence).

Dans le domaine du café, les choses semblent moins simples, les pratiques plus tortueuses. Partons du plus simple, l'achat de cerises. Dans tous les établissements visités, le prix durant toute la campagne précédente a été de 250 CFA le kg et celui de l'actuelle de 300 CFA et ce, tout du long de son déroulement. Lorsque nous passons aux transactions du café décortiqué, c'est plus opaque. Par exemple, le prix du décortiquage proposé par les quelques communautés possédant l'outillage, varie de 35 à 50 CFA d'un endroit à l'autre, parfois d'un planteur à l'autre, sans raison apparente (quantité proposée, qualité, distance d'évacuation, ...). Ensuite, le kilogramme de café vert est acheté 650 CFA du début de la campagne jusqu'à notre passage en février. Mais, toujours du côté du décortiquage, on a noté la variante du gros planteur possédant une machine et qui est aussi acheteur : il propose 650 CFA le kg dont il soustrait immédiatement les 50 CFA de la transformation (!), mais il paye cash.

L'année dernière, il n'en avait pas été de même puisque, parti de 530 CFA, il grimpait jusqu'à 650 CFA.

Pour finir, l'isolement de la zone ne semble pas non plus pénaliser les transactions caféières puisque nous y retrouvons à peu de chose près les mêmes fluctuations qu'à Petit Bondoukou bien mieux desservi par le réseau routier.

Il en va de même pour les coûts de la main-d'oeuvre qui sont les mêmes par catégorie après avoir subi des augmentations identiques d'une année à l'autre. Quant à l'évaluation des réserves forestières où des extensions

seraient encore possibles, la proximité de la réserve de Taï et des agents de la SODEFOR, rend cette question superflue. On nous répond que pour le cacao, on rebouche les trous et pour le café, on le met là où le cacao n'a pas réussi.

A présent, plus au Sud, en lisière de Sassandra, il reste un vieux verger caféier qu'on semble vouloir réhabiliter, voire régénérer mais pas étendre pour le moment bien que le centre de bouturage de l'ANADER à Bréhou soit proche. A son sujet, on nous a souvent dit qu'il servait en priorité les "gros". Mais de quels gros s'agit-il ? Ceux qui ont encore des réserves pour planter ou ceux qui ont de grosses plantations ? Pas de réponse. Les réhabilitations se font sous la forme que nous avons vue dans le Centre-Ouest, c'est-à-dire du contrat évolutif allant du partage à moitié au partage par tiers.

La proximité du port de San Pedro se remarque par un maillage très serré d'acheteurs, de transporteurs et d'exportateurs (SOGEPAG, JAG). Il semble régner une concurrence assez féroce surtout entre acheteurs et les contestations sur les zones d'intervention respectives de ceux de Soubré et ceux de San-Pédro, font l'objet d'incessants arbitrages syndicaux. Cela semble jouer au bénéfice des planteurs dans la mesure où la décote de 25 à 50 CFA le kilogramme que nous avons constatée pour la campagne 93/94, a disparu.

Pour le café, les prix qui leur étaient proposés lors de la campagne 1994/95 (flambée des prix) n'étaient que de 600 CFA. Il est vrai qu'ils étaient assez éloignés de la frontière guinéenne, ce qui élevait la facture d'écoulement. Lors de notre passage, on proposait 650 CFA et on stockait en attendant que ça grimpe. Alors que les décortiqueurs sont assez nombreux, les facturations restent assez élevées (35 CFA le kg).

Le cacao se négocie à 315 CFA le kg sans sac, 320 avec sac. La petite traite dernière s'est vendue entre 250 et 300 CFA le kg.

Là aussi, les adhérents désertent. La seule façon de bénéficier de la ristourne, c'est de se grouper pour louer un camion de 30 tonnes à 100.000 CFA (70.000 l'an passé) pour évacuer directement sur San-Pedro distant, selon les endroits, de 60 à 80 kilomètres.

Pour conclure sur les facteurs de production, comme ailleurs, dans le Sud-Ouest, la main-d'oeuvre a augmenté dans les mêmes proportions alors que les intrants ne bougent que très peu depuis l'an passé.

ANNEXE 2

ANNEXE STATISTIQUE

Tableau B1. Côte d'Ivoire : production de café et de cacao ('000 t)

campagne	cacao	café vert
1961/62	81	186
1962/63	103	97
1963/64	98	195
1964/65	139	261
1965/66	122	202
1966/67	150	273
1967/68	147	131
1968/69	144	288
1969/70	181	210
1970/71	179	280
1971/72	226	240
1972/73	185	269
1973/74	209	302
1974/75	242	196
1975/76	231	308
1976/77	232	291
1977/78	304	196
1978/79	318	277
1979/80	401	250
1980/81	417	367
1981/82	465	248
1982/83	360	271
1983/84	411	85
1984/85	565	277
1985/86	555	265
1986/87	611	276
1987/88	664	187
1988/89	849	220
1989/90	725	290
1990/91	799	239
1991/92	747	257
1992/93	802	146
1993/94	813	148
1994/95	883	196
1995/96	1 050	140

Source: DCGTx (Caistab); 95/96 estimations

Tableau B2. Commercialisation de café vert et de cacao par département (tonnes)

département	1989/90		1990/91		1992/93	1993/94	1994/95	
	cacao	café	cacao	café	cacao	cacao	cacao	café
Abidjan	23 124	15 149	23 723	9 719	16 648	20 943		4 811
Aboisso	16 819	26 862	18 319	20 599	19 591	20 491	18 664	17 650
Adzope	24 570	8 365	24 951	15 930	19 734	21 683	24 365	11 660
Agboville	9 834	4 469	10 748	2 108	8 403	10 603	14 083	2 768
Tiassale	18 406	7 010	21 160	3 743	10 824	11 471	15 678	1 738
Grand-Lahou	2 884	2 428	3 423	2 015	4 190	5 505	4 262	496
Divo**	75 422	11 651	73 411	6 995	43 036	66 099	76 803	6 977
Lakota**	16 834	3 851	25 212	1 990	17 542	26 887	25 833	5 505
Total Sud	187 893	79 785	200 947	63 099	139 968	183 682	179 688	51 605
% de la production nat'l	26%	28%	25%	30%	20%	20%	21%	26%
** dont Divo/Lakota	92 256	15 502	98 623	8 985	60 578	92 986	102 636	12 482
% de la production nat'l	13%	5%	12%	4%	9%	10%	12%	6%
Abengourou	48 006	11 167	50 065	15 355	49 580	55 785	45 154	11 902
Agnibilekro	2 293	1 238	7 768	2 328	0	0	7 514	1 802
Total Est	50 299	12 405	57 833	17 683	49 580	55 785	52 668	13 704
% de la production nat'l	7%	4%	7%	8%	7%	6%	6%	7%
Bondoukou	1 764	931	1 290	1 221	3 870	2 264	2 321	781
Tanda	9 650	2 449	7 394	3 222	6 254	5 548	4 305	3 141
Total Nord-Est	11 414	3 380	8 684	4 443	10 124	7 812	6 626	3 922
% de la production nat'l	2%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	2%
Man	3 303	17 274	3 367	10 566	10 812	9 689	5 598	12 628
Biankouma	278	5 287	268	5 947	0	332	218	2 153
Bangolo	3 477	2 760	4 266	1 725	7 385	7 585	6 348	1 120
Duekoue	12 376	7 282	18 126	5 947	19 674	40 141	33 605	6 973
Guiglo	19 484	8 107	26 570	6 591	29 115	32 093	42 075	11 314
Danane	7 984	16 785	9 223	8 366	9 480	13 416	15 586	6 165
Total Ouest	46 902	57 495	61 820	39 142	76 466	103 256	103 430	40 353
% de la production nat'l	6%	20%	8%	19%	11%	11%	12%	21%
Touba	0	874	0	238	0	0	0	0
Seguela	8	517	114	0	0	65	0	0
Bouake	0	143	0	110	0	0	0	0
Beoumi	14	746	29	717	13	0	0	0
Dabakala	0	184	0	218	0	0	0	0

Tableau B2. Commercialisation de café vert et de cacao par département (tonnes)

département	1989/90		1990/91		1992/93	1993/94	1994/95	
	cacao	café	cacao	café	cacao	cacao	cacao	café
M'bahiakro	744	1 816	559	2 582	1 605	364	213	274
Sakassou	19	918	1 884	820	0	86	0	0
Total N-Ouest & C-Nord	785	5 198	2 586	4 685	1 618	515	213	274
% de la production nat'l	0%	2%	0%	2%	0%	0%	0%	0%
Toumodi	3 846	506	3 363	645	4 029	1 346	3 297	527
Bongouanou	23 262	3 568	2 028	3 463	8 689	9 611	10 182	2 271
Dimbokro	1 150	2 511	94	1 935	949	112	286	270
Daoukro	4 105	647	686	1 513	5 076	3 942	2 290	519
Yamassoukro	6 644	3 092	5 826	2 737	6 300	3 848	4 370	2 026
Total Centre	39 007	10 324	11 997	10 293	25 043	18 859	20 405	5 613
% de la production nat'l	5%	4%	2%	5%	4%	2%	2%	3%
Daloa	55 691	24 181	56 219	16 848	75 903	91 359	74 276	29 940
Bouafle	19 946	10 709	18 869	4 380	13 968	16 460	16 242	1 494
Issia	61 803	23 386	88 320	12 595	57 227	89 288	70 392	14 845
Vavoua	16 635	15 118	24 355	8 324	19 069	33 117	40 644	10 054
Zuenoula	1 090	9 169	1 752	0	2 087	2 951	1 474	249
Gagnoa	44 754	12 906	45 960	6 341	42 081	56 869	51 825	8 997
Oume	30 134	3 316	30 322	1 747	24 142	36 226	32 651	3 582
Sinfra	27 431	7 300	31 070	3 254	23 149	30 393	27 690	3 484
Total Centre-Ouest	257 484	106 085	296 867	53 489	257 626	356 663	315 194	72 645
% de la production nat'l	35%	37%	37%	26%	37%	39%	36%	37%
Soubre	82 910	8 144	93 126	8 325	72 038	103 074	111 880	3 211
San-Pedro	39 737	4 397	52 036	4 683	53 243	65 576	48 081	1 511
Sassandra	10 420	2 545	11 997	3 383	10 311	13 974	17 590	2 513
Tabou	835	89	1 503	308	1 013	8 007	8 516	241
Total Sud-Ouest	133 902	15 175	158 662	16 699	136 605	190 631	186 067	7 476
% de la production nat'l	18%	5%	20%	8%	20%	21%	22%	4%
Total pays	727 686	289 847	799 396	209 533	697 030	917 203	864 291	195 592

Source: DCGTx (Caistab)

Tableau B4. Prix au producteur de café vert et de cacao (fcfa/kg)

campagne	en fcfa courants		en fcfa constants 1994	
	cacao	café	cacao	café
1960/61	64	80		
1961/62	64	80		
1962/63	70	85		
1963/64	70	90		
1964/65	55	75		
1965/66	70	90	590	758
1966/67	70	90	563	723
1967/68	70	95	553	750
1968/69	80	100	601	751
1969/70	85	105	609	752
1970/71	85	105	560	692
1971/72	85	105	568	702
1972/73	110	120	732	798
1973/74	175	150	1 049	899
1974/75	175	150	891	764
1975/76	180	180	823	823
1976/77	250	250	1 019	1019
1977/78	250	250	801	801
1978/79	300	300	849	849
1979/80	300	300	728	728
1980/81	300	300	636	636
1981/82	300	300	584	584
1982/83	350	350	634	634
1983/84	375	375	642	642
1984/85	400	400	657	657
1985/86	400	400	644	644
1986/87	400	400	601	601
1987/88	400	400	599	599
1988/89	400	400	559	559
1989/90	200	200	276	276
1990/91	200	200	278	278
1991/92	200	200	280	280
1992/93	200	140	280	196
1993/94	200	170	280	238
1994/95	315	590	315	590
1995/96	315	695	281	619

Tableau B4. Achats de café et cacao 1989/90 - 1994/95, UGVC et SOGEPAG

ville	département	région	1989/90	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95
I. UGVC								
Dimbokro	Dimbokro	Centre	311	134	90	135	213	201
Bongouanou	Bongouanou	Centre	733	397	413	540	472	566
Toumodi	Toumodi	Centre	1 559	518	138	574	430	1 143
Arrah	Bongouanou	Centre	0	0	0	484	932	768
Akoupé	Adzopé	Sud	815	894	512	415	1 059	580
Adzopé	Adzopé	Sud	2 755	1 957	2 438	1 715	1 044	904
Niablé	Abengourou	Est	3 635	3 537	4 955	4 418	2 775	1 208
Sankadiokro	Abengourou	Est	0	0	1 987	1 700	1 840	1 641
Agnibilekrou	Agnibilekrou	Est	0	0	0	1 279	2 467	2 559
Appoisso	Abengourou	Est	0	0	0	1 146	1 389	1 635
Bettie	Abengourou	Est	0	0	0	0	1 580	1 433
Alépé	Abidjan	Sud	3 081	1 342	1 402	1 367	989	379
Bonoua	Abidjan	Sud	1 797	1 533	734	1 813	2 054	1 221
Aboisso	Aboisso	Sud	552	473	937	850	374	437
Ayamé	Aboisso	Sud	1 620	1 645	2 795	2 011	3 727	1 142
Anyama	Abidjan	Sud	668	918	598	293	461	303
Agboville	Agboville	Sud	2 124	2 432	2 277	1 946	2 794	3 715
Sassandra	Sassandra	Sud-Ouest	0	0	0	0	491	258
Grand Lahou	Grand Lahou	Sud	0	0	0	0	607	703
San-Pédro	San-Pédro	Sud-Ouest	0	0	0	0	0	799
Daloa	Daloa	Centre-Ouest	153	133	415	978	1 557	110
Soubré	Soubré	Sud-Ouest	0	430	468	2 814	4 955	1 570
Issia	Issia	Centre-Ouest	0	0	0	3 225	2 057	480
Bouaflé	Bouaflé	Centre-Ouest	0	0	0	0	642	675
Vavoua	Vavoua	Centre-Ouest	0	0	0	0	1 201	458
Yamoussoukro	Yamoussoukro	Centre-Ouest	0	0	0	0	527	991
Gagnoa	Gagnoa	Centre-Ouest	0	0	210	1 288	2 642	3 035
Divo	Divo	Sud	5 516	5 062	3 588	2 507	3 399	3 307
Tiassalé	Tiassalé	Sud	3 682	4 792	4 065	2 113	3 061	2 433
Guitry	Divo	Sud	0	0	785	1 010	883	1 318
Sinfra	Sinfra	Centre-Ouest	1 343	1 087	543	1 427	1 419	975
Oumé	Oumé	Centre-Ouest	2 624	1 812	2 015	2 182	2 634	2 677
Lakota	Lakota	Sud	0	0	0	0	507	1 020
TOTAL UGVC			32 968	29 096	31 365	38 230	51 182	40 644

2. SOGEPAG

Affery	Adzopé	Sud	0	0	0	1 440	1 442	2 047
Aniassué	Abengourou	Est	0	0	0	1 600	1 438	2 021
Amelekia	Abengourou	Est	0	0	0	1 095	759	1 380
Zaranou	Abengourou	Est	0	0	0	2 067	2 299	2 248
Guitry	Divo	Sud	0	0	0	2 428	3 229	2 827
Divo	Divo	Sud	0	0	0	3 457	3 319	2 929
Gagnoa	Gagnoa	Centre-Ouest	0	0	0	1 328	2 088	2 359
Gbagbam	Divo	Sud	0	0	0	1 209	1 775	2 036
Dahiry	Divo	Sud	0	0	0	1 782	1 609	1 889
San-Pédro	San-Pédro	Sud-Ouest	0	1 700	4 100	5 798	4 796	5 542
Meagui	Soubré	Sud-Ouest	0	2 400	4 000	5 329	7 632	5 529
Gueyo	Sassandra	Sud-Ouest	0	0	1 700	2 707	3 413	3 717
Niapidou	Sassandra	Sud-Ouest	0	1 600	1 700	3 240	3 583	3 277
Issia	Issia	Centre-Ouest	0	0	0	2 239	3 338	4 266
Man	Man	Ouest	0	0	0	1 184	1 991	3 082
Buyo	Soubré	Sud-Ouest	0	0	0	391	2 349	4 288
Soubré	Soubré	Sud-Ouest	0	5 700	0	59	2 640	2 641
TOTAL SOGEPAG			0	11 400	11 500	37 353	47 700	52 078

Tableau B5. Coûts unitaires pour la collecte et l'évacuation (fcfa)

	avant dévaluation (1993/94)	après dévaluation (1995/96)	% changement
Eléments collecte			
diesel (fcfa/l) a/	245	270	10%
lubrifiant en fûts (fcfa/l) b/	660	925	40%
manutention (fcfa/sac) c/	25 à 50	inchangé	0%
salaires de base			
- brousse (fcfa/j)	1 500	inchangé	0%
- ville (fcfa/j)	1 725	2 025	17%
patente acheteur d/	402 000	inchangé	0%
camionnette 5 T neuve	8 000 000	14 000 000	75%
camionnette 5 T d'occasion (4 ans)	2 500 000	4 500 000	80%
train de pneus camionnette e/	200 000	320 000	60%
frais de route ramassage fcfa/trajet	5 000	inchangé	0%
Eléments évacuation			
camion "35 t"	33 000 000	60 000 000	82%
train de pneus camion 35 t f/	3 000 000	5 000 000	67%
frais de route évacuation	varie selon trajet	inchangé	0%
salaire chauffeur camion/mois	35 à 60.000	inchangé	0%
prime chauffeur camion/trajet	varie selon trajet	inchangé	0%
Notes : a/ consommation 35l/100km camionnette s/piste; 50l/100km camion 35t s/route b/ vidange tous les 5000 km, 8 l/camionnette, 32 l/camion 35 t c/ cacao brousse à 70 kg/sac; café brousse à 100 kg/sac d/ San Pédro et Abengourou 492.000 fcfa/patente e/ changement après 15.000 km f/ changement après 45.000 km			