

Grands investissements agricoles et inclusion des petits producteurs- Etude de cas

COTE D'IVOIRE

De l'ananas de conserve à l'ananas-export.

La petite production d'ananas en Côte d'Ivoire dans ses rapports à l'agro-industrie et au marché international

Par Jean-Philippe Colin (IRD)

Pour citer le document :

Colin J.-Ph., 2012. De l'ananas de conserve à l'ananas-export. La petite production d'ananas en Côte d'Ivoire dans ses rapports à l'agro-industrie et au marché international. Etude de cas réalisée dans le cadre du projet "Grands investissements agricoles et inclusion des petits producteurs : leçons d'expériences dans 7 pays du sud". Cirad et FAO, Montpellier/Rome.



SOMMAIRE

Introduction.....	3
1 Analyse des effets associés à la présence des agro-industries	3
1.1 Caractérisation des formes d'organisation et de leur évolution entre agro-industrie et exploitations agricoles.....	3
1.1.1 Le temps de l'ananas de conserve	3
1.1.2 L'essor de la petite production d'ananas pour l'exportation en frais.....	7
1.1.3 Formes d'organisation de la production agricole et de la commercialisation : synopsis	11
1.2 Origine et logique des dispositifs organisationnels.....	13
1.2.1 Les plantations villageoises pour la culture de l'ananas : du projet concerté à la dynamique diffuse.....	13
1.2.2 Dispositifs contractuels et besoin de coordination des petits producteurs	16
1.3 Les effets des formes d'organisation entre agro-industrie et exploitations agricoles.....	17
1.3.1 Les effets attendus de l'agriculture contractuelle : rappel des termes d'un débat.....	17
1.3.2 Trajectoires des exploitations agricoles	19
1.3.3 Evolution des systèmes de production	29
1.3.4 Création de nouvelles opportunités ou de contraintes en termes d'accès aux marchés ou aux services	33
1.3.5 Structuration du monde agricole	39
1.3.6 L'équité des dispositifs organisationnels : un tableau synoptique	40
2 Analyse des facteurs influant sur la nature et l'intensité des effets des investissements agricoles sur le monde rural.....	41
2.1 Forme d'organisation de la production agricole et des approvisionnements	41
2.2 Formes de gouvernance modelée par les bailleurs ou des entreprises privées (certification)	41
2.3 Formes de gouvernance publique.....	41
2.4 Contexte socio-économique	42
2.5 Rapports de force entre les différents groupes d'intérêts, rôle des élites	42
3 Identification des conditions propices au développement de synergies positives entre agro-industrie et les groupes d'intérêts du monde rural.....	43
3.1 Déterminants majeurs des implications positives de l'agriculture contractuelle.....	43
3.1.1 Remarque liminaire : la dimension temporelle dans l'appréciation des résultats	43
3.1.2 Le rôle des dépendances de sentiers et de la capacité d'innovation institutionnelle ..	44
3.1.3 Une dynamique impulsée par un flux migratoire fort	44
3.1.4 Inclusion	44
3.2 Pistes pour une pratique « gagnant-gagnant » de l'agriculture contractuelle : apports du cas au regard des recommandations actuelles en matière de pratiques inclusives.....	45
3.2.1 L'ouverture des champs d'opportunité.....	45
3.2.2 L'organisation des producteurs.....	45
Références.....	47

INTRODUCTION

Dès l'Indépendance, l'Etat ivoirien, face à la prépondérance absolue des secteurs cacaoyer et caféier, a engagé une politique volontariste de diversification agricole, dans une conception planifiée du développement (Sawadogo, 1977). Cette politique reposait sur des choix techniques et organisationnels qui privilégiaient des objectifs productivistes s'appuyant sur les acquis de la recherche agronomique, un schéma intensif de type agro-industriel et la création de recettes à l'exportation par l'exploitation des avantages comparatifs du pays sur les marchés internationaux. A cette fin, l'Etat crée sur capitaux publics des structures dotées d'un pouvoir de contrôle sur l'ensemble d'un secteur, les Sociétés de développement (les SODE), chargées de pallier l'imperfection des marchés (des facteurs en particulier) et d'orienter fermement le développement agricole. Les SODE, dont les champs de compétence étaient larges, couvraient potentiellement toutes les activités relatives à la culture concernée : production directe ou par des planteurs encadrés, usinage, transport, transformation industrielle, commercialisation et éventuellement exportation, etc. (Sawadogo, 1977 ; Colin et Losch, 1990). Losch *et al.* (2002, annexe 2) distinguent à cet égard :

- une variante agro-industrielle des SODE, avec des blocs de plantations dites « industrielles » associées aux unités de transformation, et comprenant éventuellement des plantations « villageoises » encadrées (pour le palmier et le cocotier, avec la SODEPALM puis PALMINDUSTRIE, ou encore la canne à sucre avec la SODESUCRE) ;
- une variante « paysannale » où des petits producteurs sont incorporés dans une filière intégrée (cas du coton avec la CFDT puis la CIDT) ;
- un secteur concernant des secteurs d'exportation investis par des capitaux privés depuis l'époque coloniale, vis-à-vis duquel la politique publique a varié : création d'un dispositif public (la SODEFEL, pour les fruits et légumes), ou association au privé et délégation à ce dernier des activités d'encadrement agricole (secteur hévéicole avec la SAPH). Ce secteur public sera démantelé et privatisé dans les années 90.

Dans ce contexte général, le secteur de la production d'ananas, dans sa double composante (ananas de conserve et ananas pour l'exportation en frais), est relativement spécifique. La production d'ananas de conserve est née de l'initiative privée puis a donné lieu à un dispositif hybride associant, dans le rapport aux petits planteurs villageois, l'agro-industrie et une des SODE, la SODEFEL. La production de l'ananas pour l'exportation en frais est, elle, restée largement hors intervention publique et évidemment hors du champ d'intervention de l'agro-industrie si on désigne par là « *l'ensemble des entreprises industrielles qui fournissent des biens à l'agriculture (engrais, pesticides, machines) et celles qui transforment, élaborent et conditionnent les productions agricoles (industrie agro-alimentaire)* » (Larousse). Ce texte aborde la dynamique de l'ensemble du secteur, y compris dans sa composante « fruits frais pour l'exportation », dans la mesure où la logique et la dynamique organisationnelle de la production d'ananas de conserve a joué un rôle décisif sur la dynamique ultérieure du secteur d'exportation en frais, dans sa composante « petits planteurs ».

1 ANALYSE DES EFFETS ASSOCIES A LA PRESENCE DES AGRO-INDUSTRIES

1.1 Caractérisation des formes d'organisation et de leur évolution entre agro-industrie et exploitations agricoles

1.1.1 *Le temps de l'ananas de conserve*

La production d'ananas de conserve est lancée en Côte d'Ivoire dans les années 50. Des trois conserveries qui s'installent alors l'une, la COLFRA, cesse ses activités en 1964. La SALCI¹, installée

¹ Société Alsacienne de Côte d'Ivoire, devenue ultérieurement Société des Ananas de Côte d'Ivoire, société d'économie mixte avec un capital détenu à 21,4 % par l'Etat ivoirien (Sawadogo, 1977).

à Yapo puis à Ono, et la SAFCO¹, implantée à Tiassalé, vont constituer les deux pôles de développement de cette production (SEDES, 1967). La SALCI était la première entreprise de conserves d’Afrique au début des années 70 (Guyot *et al.*, 1974). Une nouvelle conserverie, la SIACA², ouvre ses portes à Bonoua en 1969, « née de la volonté des élites de Bonoua de mettre un terme au monopole et aux tracasseries de la SALCI » (Sawadogo, 1977). Cette ouverture renforce la prépondérance de la région située à l’Est du fleuve Comoé dans la production d’ananas de conserve (Guyot *et al.*, 1974 ; Colin, 1990). La SALCI et la SAFCO alimentent initialement leur conserverie à partir de leurs propres plantations, puis stimulent une petite production villageoise pour compléter leur approvisionnement, alors que la SIACA s’approvisionne auprès de la Société Coopérative Agricole de Bonoua (SOCABO).

La petite production d’ananas pour la conserverie est introduite en milieu villageois à partir de 1958 par la SALCI dans un rayon de 60 km environ autour de son complexe agro-industriel à Ono. Au début des années 70, les 4 000 petits planteurs encadrés assurent 80 % de la production usinée, sa propre plantation³ (900 ha dont 340 en production chaque année) ne représentant plus que 20 % de cette production (Guyot *et al.*, 1974). Dans les années 70, la SAFCO assurait directement les trois-quarts de ses besoins, le solde étant fourni par des plantations villageoises (PV) (souvent des ouvriers de sa plantation ou de son usine) qu’elle encadrait (Guyot *et al.*, 1974 ; Boni, 1982). Dans les années 80, la part de la plantation SAFCO (350 ha) n’assurait plus que le quart de l’approvisionnement de l’usine (Nathan Associates, 1983).

La SIACA, elle, ne disposait pas de plantations propres et était alimentée par la SOCABO – l’un de ses actionnaires et son actionnaire principal à partir de 1974 (Guyot *et al.*, 1974). La SOCABO louait des terres aux autochtones abouré, par grands blocs, qu’elle mettait ensuite à disposition de ses membres – avec une superficie totale de l’ordre de 3 000 hectares (Boni, 1982 ; Diomandé, 2002). Le complexe SOCABO/SIACA était né d’une initiative de l’Association Régionale d’Expansion Economique de Bonoua (AREBO), créée et animée par des cadres et intellectuels abouré et comptant des membres éminents du gouvernement, de l’Assemblée nationale et des syndicats⁴ (Boni, 1982 ; Woods, 1994).

La distribution de la production ivoirienne d’ananas de conserve en 1974-75 fait apparaître le poids majeur des plantations villageoises de la SALCI dans le secteur :

Tableau 1. La production d’ananas de conserve en 1974-75

Secteur	Superficie (ha) en 1974-75*	Tonnage livré en 1974-75*	Nombre approximatif de planteurs villageois**	Superficie approximative par planteur villageois**
Plantation SALCI Ono	359	23 317	-	-
PV SALCI	1 015	61 390	4 000	1 à quelques ha
SOCABO	512	37 570	1 000	de l’ordre de 2 ha

¹ Société africaine de conserverie, société privée anonyme avec un actionnariat africain et européen (Boni, 1982).

² Société Ivoirio-Allemande de Conserve d’Ananas, à capitaux privés allemands majoritaires, avec également la participation de grands cadres abouré, devenue Société Ivoirienne d’Ananas et de Conserves Alimentaires (Nouvelle SIACA), en 1973, dont la Société Coopérative Agricole de Bonoua détenait la majorité (Sawadogo, 1977).

³ 320 ha de son domaine propre et le solde loué à l’Administration (SEDES, 1967 ; Boni, 1982). Les terres exploitées en faire-valoir direct par la SALCI étaient des terres en “propriété”, mais avec un titre foncier de l’époque coloniale resté au nom du premier exploitant (forestier ?) de la zone (G. Antoine, ancien assistant technique dans le secteur de l’ananas de conserve, communication personnelle, mars 2011).

⁴ L’acteur clé de la création de la SIACA et de la SOCABO a été Jean-Baptiste Améthier, fondateur de l’AREBO, qui occupa les postes de directeur des finances extérieures, directeur du commerce extérieur, directeur de cabinet du ministre de l’Economie et des finances, directeur de la SAPH et maire de Bonoua. Même si la SOCABO était destinée à regrouper les petits planteurs abouré d’ananas de conserve, dans les faits elle était contrôlée par les grands planteurs-exportateurs, Mathieu Ekra en particulier, proche d’Houphouët Boigny et plusieurs fois ministre (Woods, 1994). Le contrôle effectif des coopérateurs sur l’usine (à trevaes la SOCABO) est également questionné par Boni, face au poids des cadres de la région, également actionnaires de l’entreprise (Boni, 1982).

Plantation SAFCO	170	9 011	-	-
PV SAFCO	?	?	400 à 450	1 à quelques ha

Sources : * Goffa Zago (1977), ** Guyot *et al.* (1974)

L'analyse qui suit traitera essentiellement de la production d'ananas de conserve destinée à la SALCI, à laquelle l'essentiel de la littérature disponible est consacrée.

1.1.1.1 Une agriculture contractuelle

Le dispositif SALCI/SODEFEL

La SALCI vulgarise dès 1954 la culture de l'ananas de conserve chez des petits producteurs. Elle met en place un service d'assistance technique, dont le coût est pris en charge par l'Etat à partir de 1962. Le nombre de planteurs encadrés passe de 154 en 1961 à 574 en 1965, et les superficies par planteur, de 0,78 à 0,97 hectares ; le financement des plantations est assuré par des prêts de la Caisse nationale de crédit agricole de la Côte d'Ivoire. Le service technique, qui assure un encadrement rapproché, fournit une formation aux pratiques culturales et la coordination des offres de fournitures des intrants (engrais, produits phytosanitaires) et de services (traitement d'induction florale¹, travaux de préparation du sol, transport des rejets et des fruits). Ces derniers sont apportés par des tiers sur un préfinancement de la SALCI, ou directement par elle, avec son propre matériel. L'entreprise fournit gracieusement les rejets. En retour, elle se porte acquéreuse de l'ensemble de la production à un prix fixe, déduction faite du coût des intrants et services au moment du règlement (SEDES, 1967).

En 1969, l'encadrement des planteurs villageois d'ananas de conserve, après avoir été confié deux années à la SATMACI (Société d'assistance technique et de motorisation agricole de Côte d'Ivoire), est assuré par la SODEFEL (Société d'état pour le développement de la production des fruits et légumes en Côte d'Ivoire), la SALCI restant acquéreuse de la production. La SODEFEL, comme le service technique de la SALCI :

- Assure le conseil-formation pour l'ensemble des opérations culturales : préparation du terrain, tri des rejets et plantation, fertilisation, traitements phytosanitaires, entretiens de la parcelle ;
- préfinance et assure (directement ou par recours à des tiers) des prestations de service et fourniture d'intrants : préparation mécanisée du sol, applications de nématicides, fourniture des engrais et produits phytosanitaires. Si nécessaire, elle avance le coût de la location du terrain et des rejets ;
- organise la récolte, en coordination avec la SALCI (Guyot *et al.*, 1974).

Alors que la production d'ananas de conserve était jusqu'alors réalisée sur des parcelles individuelles disséminées sur les terroirs villageois, en faire-valoir direct (FVD) mais plus souvent prises en faire-valoir indirect (FVI), la SODEFEL regroupe les planteurs, à partir de 1977, sur des blocs de culture mécanisée et les organise, à partir de 1980, dans des Groupements à Vocation Coopérative (GVC). Six blocs² sont ainsi installés à l'Est-Comoé. Chaque bloc/GVC est d'une superficie de 625 ha (250 ha en sole annuelle, divisée en deux parties) et regroupe environ 170 petits planteurs, chacun disposant d'une parcelle d'environ 0,7 ha par demi-sole. La SODEFEL introduit un système de location à double niveau : le GVC loue des terrains aux propriétaires fonciers, par parcelles de plusieurs hectares, avec des baux de 20 ans ; à chaque campagne, les coopérateurs ont accès à une parcelle pour la durée d'une sole. Cette restructuration visait à faciliter l'encadrement des planteurs, à optimiser l'organisation de la production (réduction des coûts de transport et des travaux culturaux mécanisés, en particulier) et à

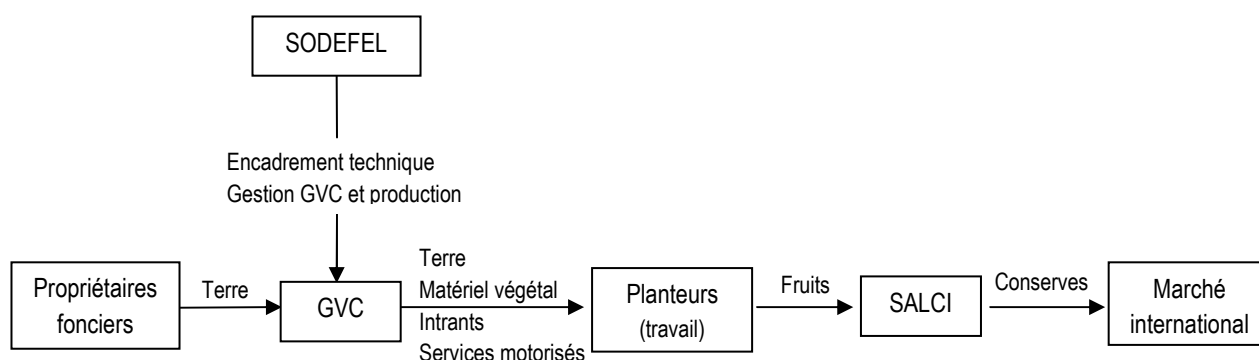
¹ Le traitement d'induction florale (TIF, encore appelé hormonage) avec du carbure de calcium dissous dans de l'eau permet de contrôler la floraison et ainsi la date de récolte.

² Le « bloc » est une entité physique fictive composée de plusieurs grandes parcelles louées sur différents terroirs villageois autour du village-centre qui donne son nom au bloc. Ainsi, relativement au bloc de Djimini-Koffikro, 84 des 625 ha relèvent du terroir du village ; de nombreux coopérateurs ne résident pas dans le village de Djimini-Koffikro, mais dans des villages voisins (Colin, 1990).

réduire les difficultés d'accès à la terre pour les producteurs qui n'en possédaient pas et étaient tributaires de l'offre sur le marché locatif¹ (Colin, 1990).

La SODEFEL fournit le gérant du GVC et ses 6 adjoints, qui assurent l'encadrement technique de la production et la gestion du GVC. Le crédit passe par SODEFEL jusqu'en 1984, puis est attribué directement au GVC. Le GVC fournit des acomptes sur la récolte, les intrants (matériel végétal, engrais, etc.) et l'ensemble des prestations nécessaires à la culture, en particulier les opérations culturales mécanisées (rotobroyage, labour, billonnage, évacuation de la production, etc.). Les charges sont « globalisées » : il n'y a pas de tenue de compte individuel, toutes les dépenses du GVC sont globalisées par poste comptable et répercutées à la charge de chaque planteur au prorata du nombre de pieds d'ananas, avec remboursement à la récolte sur la base d'un prix au kilogramme fixé par le Ministère de l'Agriculture.

Figure 1. Organisation de la petite production d'ananas de conserve au début des années 80 : le cas du complexe SALCI-SODEFEL



Le dispositif SIACA/SOCABO

Le dispositif SIACA/SOCABO fonctionnait selon une logique similaire, avec l'appui initial d'une assistance technique privée allemande (Guyot *et al.*, 1974). La coopérative bénéficiait par ailleurs de subventions publiques allemandes (pour la fourniture des intrants et de l'équipement motorisé) et ivoirienne (pour les travaux d'aménagement des terrains, la paye de l'encadrement de la SOCABO). Elle louait la terre pour 12 ans aux propriétaires coutumiers, qu'elle sous-louait pour chaque sole aux coopérateurs. Elle faisait réaliser le défrichement initial et fournissait l'assistance technique, le matériel végétal, les travaux culturels motorisés et les traitements nématicides (Doh, 1974 ; Sawadogo, 1977).

Le système de paiement du producteur différait toutefois sensiblement de celui utilisé par la SODEFEL (déduction de charges d'un produit brut déterminé par le rendement payé à un prix uniforme). Le prix payé au kilogramme variait en effet avec le rendement, pour assurer un stimulant des planteurs, mais était alors net de charge² (Doh, 1974).

La production d'ananas de conserve s'organisait ainsi sur la base d'un dispositif mettant en rapport l'agro-industrie privée et les planteurs villageois organisés en coopératives, avec des supports publics importants : appui technique apporté par un institut des recherches (l'IFAC, Institut français de recherches fruitières Outre-mer, devenu IRFA, Institut de recherche sur les fruits et agrumes) à la SOCABO mais surtout à la SALCI et à la SODEFEL, subventions, prise en charge du dispositif d'encadrement (financement du Service technique de la SALCI, puis intervention directe de la SODEFEL), crédit assuré par la Caisse Nationale de Crédit Agricole, puis par la BNDA, fixation des prix aux producteurs par le Ministère de l'agriculture.

¹ Le regroupement des planteurs sur des blocs de culture afin répondre à la difficulté de trouver des terrains à louer était envisagé depuis les années 60 par la SALCI (Ancy et Chevassu, 1967 ; SEDES, 1967).

² En 1974, le producteur reçoit 1,50 FCFA/kg pour un rendement inférieur à 40 t/ha, 1,75 F pour un rendement compris entre 40 et 45 t, 2 FCFA pour un rendement compris entre 45 et 50 t. Pour un rendement compris en 50 et 55 t/ha, les 50 premières tonnes sont payées 2,25 F/kg et le reste à 2,50 F, etc. (voir Doh, 1974 : 62).

1.1.1.2 La crise de l'ananas de conserve¹

La production d'ananas de conserve connaît une progression remarquable jusqu'à la fin des années 70, passant de 11 816 à 172 291 tonnes de fruits entre 1960/61 et 1975/76. La production régresse à partir du début des années 80. La crise qui affecte à partir de cette époque le secteur s'explique à l'origine par le dumping opéré par la Thaïlande, dans un contexte de surproduction mondiale conjoncturelle. Les cours remontent dès 1979 mais les usiniers, confrontés à de sérieuses difficultés de gestion, ne parviennent pas à profiter de ce redressement, d'autant que la crise s'est étendue à la production villageoise. Ainsi, la production des PV encadrées par la SODEFEL passe entre 79/80 et 82/83 de 81 000 à 9 260 tonnes. L'ensemble de la production ivoirienne régresse dans le même temps de 167 200 à 47 329 tonnes. Le nombre de membres du GVC de Djimini-Koffikro, pour lequel nous disposons de données détaillées, passe de 209 à 25 producteurs entre 1980 et 1983, avec des rendements qui chutent de 60 à 19 t/ha sur cette période et un revenu moyen qui devient négatif, 80% des planteurs restant débiteurs à l'égard du GVC.

Concrètement, la crise profonde de la production villageoise d'ananas de conserve ainsi perceptible au niveau local vient de la conjonction de quatre phénomènes :

- les difficultés de trésorerie rencontrées par la SALCI depuis la fin des années 70, répercutées sur les planteurs villageois qui devaient attendre de 8 à 12 mois le paiement des fruits livrés ;
- la stagnation du prix d'achat des fruits, fixé par arrêté du Ministère de l'Agriculture à 13 F bord-champ entre 1977 et 1984, soit une diminution de moitié en francs constants ;
- une crise de confiance généralisée entre les planteurs d'une part, la structure « coopérative » et l'encadrement SODEFEL d'autre part. Le GVC et la SODEFEL constituaient les véritables interlocuteurs des producteurs qui avaient tendance à voir en eux les responsables des difficultés. Le principe de globalisation des charges au sein du GVC était systématiquement remis en cause, « les bons planteurs payant pour les mauvais ». Ainsi, une note interne de la SODEFEL (12/02/1979) fait référence aux planteurs qui cessent de travailler pour manifester leur mécontentement sur le système coopératif mis en place, avec pour critiques un délai excessif de paiement des fruits, l'absence de comptes personnalisés et un « mauvais comportement » du personnel d'encadrement, « qui a tendance à considérer le coopérateur comme un employé et non comme un « patron » ;
- le développement de la production d'ananas pour l'exportation en frais, qui a une double incidence : « détournement » d'une partie des producteurs et détournement des intrants (cf. *infra*).

La petite production d'ananas de conserve impulsée par l'agro-industrie disparaît de l'Est-Comoé en 1985, avec l'effondrement du secteur ananas de conserve et la disparition des usiniers SALCI et SIACA. Un autre type de petite production d'ananas, pour l'exportation en frais, avait toutefois commencé à se développer dès le début des années 80.

1.1.2 L'essor de la petite production d'ananas pour l'exportation en frais

1.1.2.1 De l'ananas de conserve à l'ananas-export

A l'époque coloniale, la Côte d'Ivoire semble se spécialiser dans la culture de l'ananas de conserve, la production pour l'exportation en frais étant contrôlée par des planteurs français en Guinée. Toutefois, la rupture en 1958 des relations entre la Guinée et la France conduit ces planteurs à s'installer en Côte d'Ivoire (Boni, 1982). Après un démarrage timide jusqu'à la fin des années 70, cette production, réalisée dans un cadre d'une agriculture d'entreprise, connaît une forte progression, passant de 2 100 tonnes en 1960/61 à 95 346 tonnes en 1981/82.

L'Est-Comoé était normalement réservé à l'ananas de conserve, avec une interdiction de création de plantations d'ananas-export.

¹ Sources : Colin (1990).

Toute création de plantation était soumise à l'autorisation du ministère de l'Agriculture ; les normes de création retenues correspondaient à des unités de production de 800 tonnes exportées par an, soit une vingtaine d'hectares en production. Ces normes supposaient des moyens techniques et financiers sensés assurer à la fois une production de qualité et une régularité de l'approvisionnement du marché européen. L'exportation des fruits était organisée à travers une coopérative publique, la COFRUITEL, qui distribuait un quota d'exportation à chaque planteur et devait contrôler la qualité des fruits (Colin, 1990)¹.

Cette interdiction était justifiée des conditions climatiques peu favorables à une production répondant aux normes de qualité pour l'export en frais (ensoleillement insuffisant), mais on a pu aussi évoquer le souci d'éviter une concurrence entre les deux types de production d'ananas, avec le risque de désaffectation des petits planteurs vis-à-vis de la culture pour la conserverie. Dans les faits cependant la règle n'est plus appliquée à partir de la fin des années 70, de nombreuses autorisations étant accordées dans la région et des quotas d'exportation étant délivrés à des proches du régime sans que la capacité de production des attributaires ne corresponde à ces quotas (nombreux étaient ceux qui ne produisaient pas du tout). Ces derniers commencent alors à prospecter dans la région pour trouver des petits planteurs sous-traitants – une pratique grandement facilitée par la préexistence du secteur de l'ananas de conserve. Ces plantations sont illégales non seulement parce que la production d'ananas pour l'exportation en frais est alors prohibée à l'Est-Comoe, mais aussi parce que la sous-traitance est interdite² (Colin, 1990).

L'interdiction est ensuite levée³ et des coopératives de commercialisation sont été créées dans la région, regroupant une partie des petits producteurs villageois (Willems, 2006). Au début des années 2000, dix coopératives exportaient annuellement environ 100 000 tonnes d'ananas frais à travers l'OCAB (Organisation Centrale des Producteurs-Exportateurs d'Ananas et de Banane). Le principal objet de ces coopératives était d'organiser l'exportation de la production des petits planteurs. Certaines ont pu fournir des crédits en nature (fertilisants en particulier) sur un financement du FED (1995-2002), mais sans que ces crédits bénéficient alors à tous les coopérateurs. Les coopératives étaient par ailleurs sensées apporter une assistance technique à leurs membres, mais ici également l'impact effectif de ce rôle est resté dès plus limité (on comptait seulement 9 encadreurs pour l'ensemble des coopératives en 2000, Willems, 2006).

En 1997, les 924 coopérateurs (exploitant près de 3 300 ha) représentent 69 % des superficies et 49 % de la production ivoirienne. La part de la Côte d'Ivoire sur le marché européen est alors de 56 % (Jexco et Queyrane Conseil, 1998). On verra qu'en fait le nombre des petits producteurs est largement sous-estimé par les informations officielles, les petits planteurs qui ne sont pas coopérateurs étant ignorés. Outre les petits producteurs, le secteur compte, en 1997, 42 exploitations « moyennes ou grandes » cultivant d'une dizaine à quelques centaines d'hectares (Willems, 2006).

La très forte dynamique de la production d'ananas-export sur les décennies 80 et 90 apparaît bien à travers quelques chiffres relatifs à Djimini-Koffikro, pour lequel on dispose de données exhaustives. Au niveau de ce village, les superficies sont multipliées par huit entre 1983 et 2002 (de 86 à 686,5 ha, pour

¹ Sur la profusion de structures de type coopératif mise en œuvre à l'instigation de l'Etat ou avec son appui pour organiser les acteurs de la filière d'exportation de l'ananas frais, voir Willems (2006) : COFRUCI (1966-75), SICOFREL (1975-78), COFRUITEL (1978-86), CIAB (1986-91), CRAB (1991), enfin OCAB (Organisation centrale des producteurs-exportateurs d'ananas et de banane) depuis 1991.

² Selon un arrêté du Ministère de l'agriculture du 26 mai 1979, « *Chaque planteur, ou groupement de planteurs, ne peut présenter à l'exportation que des produits provenant de ses propres cultures. Il s'ensuit que le ramassage ou la collecte des fruits par un producteur chez d'autres planteurs en vue de l'exportation sont strictement interdits* ».

³ Le fait que la SIACA, face à des difficultés financières majeures, ait obtenu (avec ses appuis politiques particulièrement efficaces) un quota de 25 000 tonnes, avec la perspective de créer ses propres plantations d'ananas frais, aurait fait sauter le verrou de l'interdiction touchant la production pour l'exportation en frais ; d'autre opérateurs de la région demandent alors et obtiennent des quotas d'exportation (G. Antoine, ancien assistant technique dans le secteur de l'ananas de conserve, communication personnelle, mars 2011). Il n'a pas été possible de vérifier si ce quota avait été effectivement utilisé par la SIACA. Le fait que celle-ci ait disparu laisse supposer que le quota en question a peu être récupéré par les actionnaires qui contrôlaient l'entreprise et la SOCABO (de grands cadres abouré).

une superficie totale cultivée à l'Est de la Comoé estimée, à partir de photographies aériennes, à 5 000 ha au milieu des années 90, Scanagri, 2003). Le nombre de producteurs est multiplié par trois sur la même période (de 72¹ à 225). Les superficies exploitées sont en moyenne de 3 hectares, avec une forte variabilité (de 0,10 à 75 ha) (Colin, 2010a).

Les petits producteurs peuvent commercialiser à travers une coopérative, mais vendent également souvent leur production bord-champ à un acheteur-exportateur² (encadré 1).

Encadré 1. La commercialisation de l'ananas-export par les petits planteurs³

Les coopérateurs qui exportent prennent en charge toute la production jusqu'à la livraison à la coopérative. Il s'agit d'une vente en consignation : les fruits restent la propriété des planteurs jusqu'à la vente sur les marchés de gros en Europe, l'importateur se rémunérant par une commission. Le planteur reçoit le différentiel entre la valeur de la production en Europe et l'ensemble des frais de commercialisation : commission de l'importateur et frais imputés par la coopérative (cartons, contrôle de qualité, fret, assurance, frais de mise en marché, frais de gestion de la coopérative). Le planteur supporte donc tout le risque et les coûts de la commercialisation (ainsi évidemment que les coûts de production), dont le solde peut être négatif.

Le planteur fait appel à un acheteur s'il n'est pas coopérateur, où s'il est coopérateur mais ne souhaite pas commercialiser à travers la coopérative, s'il a enregistré un résultat négatif lors de sa dernière exportation (la coopérative épongerait cette dette avec le gain de toute exportation ultérieure positive), or parce qu'il recherche un crédit en nature que l'acheteur lui fournira. L'acheteur est le plus souvent un coopérateur qui exporte sous son code et s'approvisionne ainsi en fruits de façon structurelle ou conjoncturelle. Il peut s'agir également d'un exportateur non producteur, ou de producteurs non coopérateurs.

L'acheteur prend en charge le coût et l'organisation du travail pour l'éthrelisation⁴ et la récolte. La valeur de la production est établie sur la base d'un prix au kilogramme bord-champ des fruits, après triage. Le producteur peut rechercher l'acheteur en fin de cycle, ou dès la parcelle plantée s'il désire bénéficier d'une aide de sa part. Cette aide consiste en la fourniture d'engrais et de carbure de calcium, pour le traitement d'induction florale. Le planteur doit assurer lui-même l'accès aux rejets, leur transport, les frais éventuels de location de la parcelle, les frais de labour et le travail manuel jusqu'au stade pré-récolte. Le prix des fruits est déterminé dès l'accord noué. Au moment du paiement, l'acheteur déduit de la valeur de la production l'avance en engrais et en carbure.

La figure suivante positionne les différents acteurs de la petite production d'ananas-export au début des années 2000.

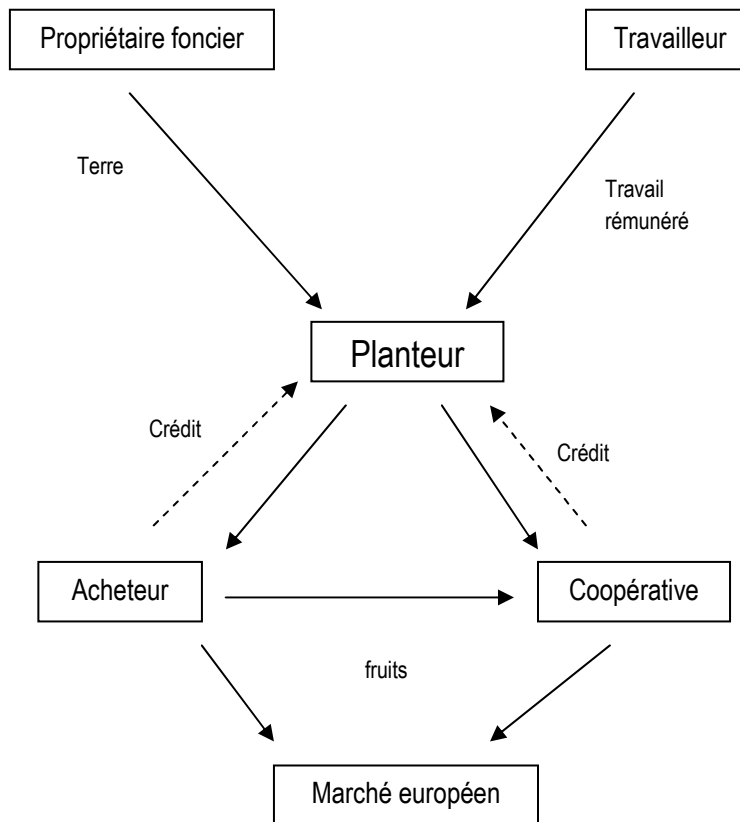
¹ Sur ces 72 planteurs, 10 produisaient de l'ananas de conserve, 41 de l'ananas-export, et 21 les deux types de culture ; 56 % des planteurs d'ananas-export venaient de créer leur première parcelle, la toute première plantation remontant à 1980.

² Le présent utilisé dans ce texte est un présent de narration, du fait de l'évolution de la situation à partir du milieu des années 2000.

³ Sources : Colin (2010a).

⁴ Réalisé une semaine avant la date programmée pour la coupe, le traitement à l'éthrel vise à assurer une coloration uniforme des fruits.

Figure 2. Organisation de la petite production d’ananas-export au début des années 2000



1.1.2.2 La crise de l’ananas-export

La petite production d’ananas-export connaît son âge d’or dans les années 90 et au début des années 2000. Elle décline ensuite rapidement et disparaît presque totalement, du fait de l’incapacité de la production ivoirienne à résister à celle du Costa Rica.

Les difficultés de l’ananas de Côte d’Ivoire sur le marché européen étaient en fait apparues dès la fin des années 80, avant l’émergence de la concurrence venant d’Amérique centrale. La part de la Côte d’Ivoire sur ce marché s’était réduite de 93 % à 50 % entre 1985 et 2000. Ce déclin peut être mis en rapport avec la part prépondérante prise par les petits planteurs, qui avait conduit à une réduction de la qualité des exportations ivoiriennes précisément au moment où les normes de qualité se durcissaient sensiblement sur le marché européen (Jexco et Queyrane Conseil, 1998 ; Vagneron *et al.*, 2009). Dans les années 2000, la faiblesse de la position ivoirienne devient criante lorsqu’elle se heurte à la concurrence de la production du Costa Rica, avec en particulier l’innovation variétale de Del Monte, avec la MD2 (Extra Sweet) et la politique commerciale performante de cette dernière¹ (Paqui, 2007). En 2009, la part de la Côte d’Ivoire sur le marché européen n’est plus que de 5 % (rapport confidentiel).

Même si la crise n’est pas restreinte à la petite production d’ananas – en 2009-10, la Côte d’Ivoire ne compte plus que trois grandes entreprises de plantation, intégrées à des importateurs européens (rapport confidentiel) – elle atteint ce dernier de plein fouet. Les exportations via l’OCAB s’effondrent de 199 300 à 40 000 tonnes entre 2001 et 2009. La production des coopératives régresse de 103 000 à

¹ Entretien avec Mr Gnui, président de l’OCAB, Mr Vosso, vice-président de l’OCAB, et Mr Yokoli, directeur technique de l’OCAB (16 avril 2010).

7 000 tonnes sur la même période ; seules deux d'entre elles conservent une activité réduite. Le nombre de coopérateurs passe d'environ un millier au début des années 2000, à moins d'une centaine en 2009.

Les conséquences de cette crise au niveau local sont considérables. Entre 2002 et 2010, le nombre de planteurs passe à Djimini-Koffikro de 225 à 24 et les superficies cultivées en ananas, de 686 à 49 hectares. Un tiers des PST planteurs d'ananas a quitté le village ; la majorité des planteurs encore présents dans le village se reconvertissent dans la production de manioc, destiné à la commercialisation sur la ville d'Abidjan (Colin, 2010a).

Quelles sont les perspectives pour la petite production d'ananas en Côte d'Ivoire dans les conditions présentes¹ ? Selon certains experts², en phase avec les réflexions conduites à l'OCAB, la solution pourrait venir (i) de l'adoption de la variété « Extra Sweet », (ii) du démantèlement des coopératives, qui ont fait la preuve de leur inefficacité, et (iii) du développement d'une agriculture contractuelle avec les grandes entreprises du secteur, qui seraient en mesure d'apporter aux petits planteurs un appui technique et sont bien introduites sur le marché européen. Un projet pilote est en cours avec l'une de ces entreprises.

Selon cette entreprise, le développement de relations contractuelles avec des petits planteurs présente un intérêt politique, dans la mesure où la disparition totale de la petite production d'ananas rendrait par trop visible la concentration majeure de la production actuelle d'ananas en Côte d'Ivoire. Il permet également de répondre à la difficulté rencontrée par l'entreprise pour trouver davantage de terre à louer dans la région pour ses propres plantations. Enfin, les coûts de production, moindre sur les parcelles de ces petits planteurs, rendent rentable un approvisionnement auprès de ces derniers.

Dans une logique qui n'est pas sans rappeler celle mise en œuvre voilà quelques décennies par la SODEFEL, le projet est de regrouper les producteurs sur des blocs de culture de 30 à 50 hectares, afin d'assurer un encadrement rapproché et de sécuriser la distribution d'intrants à crédit. Ces blocs seraient loués par la structure d'encadrement et les planteurs bénéficieraient de contrats de sous-location sécurisant sur la durée leur accès à la terre. Les planteurs choisiraient leur mode d'organisation collective (coopérative, GIE ou autre).

L'entreprise concernée par l'expérience pilote considèrerait cependant qu'il serait difficile d'impliquer dans le dispositif contractuel des planteurs cultivant moins de cinq hectares, ce qui exclurait par exemple 90 % des planteurs recensés à Djimini-Koffikro au début des années 2000. A l'évidence, l'époque où des producteurs cultivaient parfois un quart d'hectare est révolue...

1.1.3 Formes d'organisation de la production agricole et de la commercialisation : synopsis

Le tableau suivant synthétise les éléments majeurs à l'insertion du petit planteur d'ananas dans la filière de l'ananas de conserve à une époque, puis de l'ananas pour l'exportation en frais, à l'Est-Comoé.

La production d'ananas de conserve est organisée d'un modèle « centralisé », selon les termes d'Eaton et Shepherd (2002).

Selon ces auteurs (pp. 53-58), un modèle de coordination centralisé est « *un modèle coordonné verticalement. Le promoteur achète la récolte aux agriculteurs, et après la transformation ou le conditionnement, commercialise le produit* ». Ils identifient, comme variante de ce modèle, la structure « plantation-mère » (*nucleus-estate*) dans laquelle l'entreprise dispose de sa propre plantation, et distinguent par ailleurs le modèle « multipartite », qui implique des organismes de droit public et des sociétés privées conjointement aux agriculteurs, et le modèle « informel », qui met en rapport entreprises, producteurs et éventuellement coopératives à travers des contrats sur une base saisonnière et sans transformation majeure.

Cette typologie ne sera pas mobilisée ici, car sa terminologie reste confuse (e.g., pourquoi poser le caractère d'informalité des arrangements contractuels comme élément central de la définition, au regard

¹ Les trois grandes entreprises encore en activité en Côte d'Ivoire sont en cours de reconversion à la variété douce, ou ont achevé cette reconversion.

² Etude confidentielle réalisée à la demande de l'OCAB.

des autres éléments de cette dernière ?). Je m'en tiendrai à une caractérisation plus explicite des dispositifs organisationnels.

Tableau 2. Rapports contractuels dans la production d'ananas : perspective du petit producteur

	Ananas de conserve		Ananas- export	
	Membre GVC SODEFEL	Membre SOCABO	Membre coopérative export	Non coopérateur
Production				
Accès à la terre	Location bloc par le GVC aux propriétaires fonciers ; sous-loc. au producteur	Location bloc par la SOCABO aux propriétaires fonciers ; sous-loc. au producteur	Prise en FVI (location ou abougnon-rente*) auprès de propriétaires fonciers	
Assistance technique	Fournie par SODEFEL	Fournie par SOCABO	(appui lointain de la coopérative)	(appui éventuel de l'acheteur)
Rejets	Fournis par GVC	Fournis par SOCABO	Autofourniture, achat ou emprunt	
Intrants agro-chimiques			Achat (exceptionnellement fournis par coop.)	Achat ou fournis à crédit par l'acheteur
Prestations de service motorisées			Recours au marché des prestations de service	
Travail manuel	producteur	producteur, manœuvres (annuels, abougnon-manœuvres*, manœuvres temporaires)	producteur, groupe d'entraide, manœuvres (annuels, abougnon-manœuvres*, manœuvres temporaires)	
Prise en charge de la récolte	Producteur avec organisation GVC/SODEFEL	Producteur avec organisation SOCABO	Producteur avec organisation coopérative & OCAB	Acheteur
Aval de la production				
Destination de la production	Transformation (SALCI)	Transformation (SIACA)	Marché européen du frais	
Dispositif commercialisation	GVC	SOCABO	Coopérative export & dispositif de mise en marché jusqu'au marché de gros	Acheteur
Type de vente	Au kilogramme après déduction des charges	Au kilogramme (forfait pour déduction des charges)	Vente en consignation (au kg exporté, net des frais de commerc. et d'intervention de la coopérative)	Au kilogramme bord champ, après triage
Prix	Fixé par le ministère de l'agriculture	Fixé par SOCABO/SIACA	Marché en Europe	Négocié avec l'acheteur
Type d'organisation	UT*-PI-PV-Coop. de production-SODE	UT*-PV-Coop de production	PV-Coop. d'exportation	PV-acheteurs
Type de rapport contractuel*	Contrats de production avec quasi-intégration		Prestation de service par coopérative	Selon rapport avec l'acheteur : Quasi contrat spot Contrat de commercialisation Contrat de production assistée Contrat de production sous contrôle

* cf. *infra*

La production d'ananas de conserve met ainsi en rapport : une unité de transformation (UT) : SALCI ou SIACA ; une plantation industrielle (PI, pour reprendre le terme utilisé en Côte d'Ivoire), dans le cas de la SALCI, mais non de la SIACA ; des plantations villageoises ; une société de développement,

la SODEFEL, dans le dispositif construit autour de la SALCI ; une structure de type coopérative (GVC, SOCABO).

Celle de l'ananas-export met en rapport, dans une structure « décentralisée » plus simple : des planteurs villageois et leur coopérative comme structure d'exportation (le planteur assumant le risque de l'exportation), ou des planteurs villageois et des acheteurs qui se chargent d'exporter via une coopérative ou à travers leur propre structure.

En termes de rapports contractuels, la petite production d'ananas de conserve est coordonnée à travers des « contrats de production avec quasi-intégration » : contrats assurant l'appui technique, la fourniture des intrants, le débouché de la production, mais aussi une organisation et une supervision du travail par la structure d'encadrement, aboutissant à une quasi-intégration.

Mighell et Jones (1963 : 13-14), dans leur typologie classique souvent reprise dans la littérature, distinguent les contrats du type *market specification* (« *establish some of the terms (quality, quantity, price, etc.) of a future transaction* »), *production management* (« *are like market-specification contracts but call for more direct participation by contractor in production management. This management usually takes the form of cultural and resource specifications and field inspections during the production period* ») et *resource providing* (« *contractor not only furnishes a market and participates in production management; also provides important inputs. The contractor owns the commodity produced and is responsible for its sale. The producer is paid on the basis of volume of output. The contractor assumes the additional risk of losing his investment inputs. Because of this, he usually controls production closely and claims most of any profit. This kind of coordination is next to complete vertical integration* »).

On notera qu'une inversion des termes utilisés par Mighell et Jones pour les deux derniers types de contrat aurait conduit à une meilleure lisibilité de leur typologie, dans la mesure où les contrats *resource-providing* sont de fait ceux qui correspondent au contrôle le plus étroit sur l'organisation de la production.

Cette typologie n'est pas mobilisée ici car elle ne permet pas de spécifier correctement les pratiques contractuelles qui nous intéressent.

Les modalités de coordination de la production de l'ananas-export sont plus variables. Lorsqu'il est coopérateur, le rapport du producteur à sa coopérative est de fait un rapport à un prestataire de service qui facilite l'exportation, au risque du producteur qui conserve son droit de propriété sur le produit jusqu'à la vente sur le marché de gros. Lorsqu'il n'est pas coopérateur (ou lorsqu'il est coopérateur mais ne souhaite pas exporter directement), trois cas de figure se présentent :

- soit il trouve un acheteur peu de temps avant la récolte (ce dernier n'aura donc pas apporté d'aide), ce qui correspond alors à un quasi contrat spot ;
- lorsque l'accord avec l'acheteur est conclu de façon anticipée mais sans aide de l'acheteur, l'arrangement peut être qualifié de « contrat de commercialisation » ;
- lorsque l'accord avec l'acheteur intervient tôt dans le cycle de production (après le planting) et s'accompagne de la fourniture d'intrants à crédit, il s'agira d'un « contrat de production sous contrôle », lorsque l'acheteur fournit une véritable supervision technique (imposition de pratiques culturelles), ou d'un « contrat de production assistée » dans le cas contraire.

Ces planteurs sont par ailleurs dans une relation contractuelle avec les propriétaires fonciers, s'ils ne travaillent pas en FVD (contrats fonciers), des prestataires de services motorisés, s'ils ne possèdent pas l'équipement (contrats de prestation de service) et des manœuvres agricoles (contrats de travail).

1.2 Origine et logique des dispositifs organisationnels

1.2.1 Les plantations villageoises pour la culture de l'ananas : du projet concerté à la dynamique diffuse

Comment interpréter, dans les années 60-70, l'option d'une production par des petits planteurs villageois pour alimenter les conserveries ?

On considère généralement que le recours à l'agriculture contractuelle permet d'assurer à l'entreprise un approvisionnement continu afin d'utiliser au mieux les capacités de transformation (et donc de valoriser des investissements fixes importants), en évitant les risques induits par un approvisionnement sur le marché spot et en évitant ou réduisant les risques ou les contraintes d'une production directe exclusive (i.e., de l'intégration verticale)¹. Les contrats passés avec des producteurs permettent de spécifier les calendriers culturels et donc les dates de récolte, et de contrôler le processus de production et la qualité du produit (avantage comparativement au recours au marché). L'entreprise évite également ou réduit une immobilisation foncière et éventuellement les difficultés d'accès à la terre, l'emploi de main-d'œuvre salariée et la gestion courante de la production (avantages comparativement à une production directe). Pour les firmes étrangères, l'agriculture sous contrat réduit les investissements (pas d'acquisition foncière) et donc le risque d'expropriation, donne l'image d'une entreprise socialement progressive et évite les problèmes avec les syndicats ouvriers. En retour, le recours à des petits producteurs se traduit par des coûts de transaction élevés. Par ailleurs, l'entreprise court le risque de pratiques des producteurs que certains auteurs qualifient d'opportunisme et d'autres, d'actes de résistance : vente d'une partie de la production sur le marché parallèle (lorsqu'un marché local existe pour la production sous contrat), détournement d'intrants fournis par l'entreprise, fraude lors de la livraison du produit, non respect de la quantité et de la qualité prévues.

Relativement à la production d'ananas de conserve en Côte d'Ivoire, l'alternative se posait entre la production directe et un recours (complémentaire ou exclusif) à la production de petits planteurs grâce à la mise en place d'un dispositif assurant tant l'encadrement de ces derniers que leur approvisionnement en intrants. Il n'existait pas, en effet, de production d'ananas permettant un approvisionnement en fruits sur le marché spot ou à travers de simples contrats d'approvisionnement. Les contraintes majeures (en termes de ressources et de maîtrise technique) pesant sur les producteurs au regard d'une culture nouvelle et intensive comme celle de l'ananas, dans un environnement de marchés globalement défaillants, ainsi que les contraintes technologiques induites par la transformation industrielle d'un produit périssable et pondéreux, rendaient nécessaire l'établissement de contrats à travers lesquels les producteurs sont approvisionnés en intrants, crédit et technologie, avec une organisation et une supervision étroite du travail.

Dans le cas de la SALCI, deux éléments semblent être intervenus, seul le second étant mis en avant par l'entreprise, selon une analyse de la SEDES (1967). D'une part, face à l'objectif d'accroître l'approvisionnement en fruits pour optimiser l'usage de l'outil industriel, le recours à la production de petits planteurs présentait un avantage en termes de coûts, le prix d'achat aux planteurs (7 F) étant inférieur au prix de revient sur sa propre plantation (10 F). D'autre part, il s'agissait de répondre à une demande des populations locales, qu'il convenait de satisfaire pour des raisons politiques :

« La SALCI, dans son plan de développement, n'a pas envisagé l'accroissement de ses propres cultures ; elle ne tire pas argument des prix de revient qu'elle établit, mais estime qu'une telle solution serait contraire à la politique même de l'affaire, des délégations de planteurs lui ayant demandé que les suppléments de fruits dont l'usine aurait besoin leur soient entièrement réservés » (SEDES, 1977 : 125).

Selon G. Antoine (communication personnelle, mars 2011), l'approvisionnement auprès des petits planteurs venait fondamentalement, dans l'optique de la SALCI, du différentiel de prix de revient et de la réduction de la pression sur la trésorerie de l'entreprise qu'il permettait.

Le développement des plantations villageoises d'ananas de conserve entrainé par ailleurs dans la politique de diversification et de modernisation de l'agriculture conduite par les autorités ivoiriennes (Perspectives Décennales 1960-1969, Plan Quinquennal de Développement Economique, Social et Culturel, 1971-1975), ce qui explique l'appui public accordé à la SALCI puis à la SODEFEL à cette fin.

Le dispositif SOCABO/SIACA a pour sa part été d'emblée conçu par les élites abouré afin de créer un pôle « ananas de conserve » sur Bonoua en plaçant la coopérative au cœur du dispositif. La question d'une production directe par la SIACA ne semble donc pas s'être posée.

¹ Voir Glover, 1984 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Jaffee, 1994 ; Little et Watts, 1994 ; Key et Runsten, 1999 ; Eaton et Shepherd, 2001.

Dans les deux cas, le regroupement des producteurs sur des blocs de culture visait explicitement à réduire les coûts d'intervention de la structure d'encadrement et les coûts de collecte du produit, particulièrement pondéreux.

Des pratiques « opportunistes » des producteurs ont été relevées dans le cas du système SALCI/SODEFEL (pas d'information sur le complexe SIACA/SOCABO en la matière), au moment où le secteur d'ananas de conserve était en crise, avec le détournement de matériel végétal et d'intrants. Le détournement de récolte n'était pas envisageable – même si une demande pour l'exportation en frais était apparue depuis peu – du fait de l'organisation en blocs de culture, rendant impossible une récolte discrète.

L'émergence des plantations villageoises d'ananas de conserve est donc le produit direct d'une ingénierie institutionnelle, d'un projet pensé de façon concertée. Celle des plantations d'ananas-export, plus diffuse, vient de la rencontre d'une demande d'acheteurs disposant de quotas d'exportation sur le marché européen et du dynamisme de petits producteurs affectés par la crise de l'ananas de conserve, avec ensuite l'effet dynamisant de la création des coopératives d'exportation.

Initialement, le dynamisme marqué de la petite production d'ananas-export est en effet à mettre en rapport le savoir-faire acquis par les planteurs d'ananas de conserve... et l'accès de ces derniers au matériel végétal et aux intrants détournés des blocs SODEFEL (cf. *infra*). La petite production d'ananas de conserve a ainsi indiscutablement ouvert la voie au développement de la production pour l'exportation en frais, même si la conduite technique des deux types de cultures (à partir d'une même variété, la Cayenne lisse) diffère normalement sensiblement.

Dans les deux cas il s'agit d'une culture pure, intensive en travail et intrants, avec une forte incidence de la maîtrise technique sur le rendement. La reproduction est réalisée par voie végétative, en utilisant soit les rejets qui apparaissent après la récolte du fruit, soit plus rarement la couronne du fruit, lorsque ce dernier est destiné à la conserverie (le fruit frais étant exporté avec sa couronne). Par contre, la nécessité d'obtenir pour l'exportation un fruit calibré (de plus petite taille que pour la conserve), à couronne peu développée¹, d'une qualité répondant à des normes strictes (dont des limites maximales de résidus de pesticides), avec une production calée sur les cycles de consommation en Europe, impose normalement une différenciation marquée des techniques culturales² et induit des coûts de production considérablement plus élevés pour la production d'exportation. Dans les faits, la petite production d'ananas-export s'éloigne assez largement de ces principes (cf. *infra*).

Le dynamisme marqué de la petite production d'ananas-export est également à mettre en rapport avec le fait que dans les conditions locales, tous les coûts peuvent être considérés comme variables – il était par exemple possible de trouver des parcelles de 0,10 ha en FVI à Djimini-Koffikro dans les années 80 et 2000. Cela a permis le développement de la production sans contrainte induite par des indivisibilités. Outre le fait que certains membres de coopératives ont pu à une époque bénéficier de prêts de campagne, les producteurs ont mis en place diverses stratégies pour réduire les débours monétaires (initialement, en détournant les intrants fournis par le GVC), puis en accédant à la terre par des contrats de métayage (évitant le paiement *ex ante* de la rente), en empruntant les rejets, en participant à des groupes d'entraide, en faisant appel au futur acheteur de la production pour qu'il fournisse une aide en nature, ou encore en extensifiant le système de production. Je reviendrai sur ces points.

On a vu que la production d'ananas-export s'était en partie organisée autour de contrats mettant en rapport les petits planteurs et des acheteurs qui s'approvisionnent conjonctuellement ou structurellement ainsi pour exporter. Un approvisionnement *conjoncturel* venait du souci de respecter les prévisions de coupe et éviter ainsi de supporter les coûts induits par ce non respect (paiement de l'espace réservé sur le bateau, etc.). Un approvisionnement *structurel* auprès de petits planteurs venait, selon les acheteurs enquêtés en 2003, du rapport entre le prix d'achat au petit producteur et le gain tiré de l'exportation, i.e. le profit de l'activité d'intermédiation, et du fait que cette pratique permettait

¹ Requérant la « réduction des couronnes », i.e. l'ablation à la gouge du méristème terminal de ces dernières.

² Détermination précise des calendriers culturaux, densité de plantation plus élevée (de l'ordre de 65 000 plants/ha, contre 50 000 pour l'ananas de conserve) et utilisation d'éthrel pour assurer une arrivée homogène à maturité et planifier les récoltes, précautions particulières lors de la récolte (alors que l'ananas de conserve peut être chargé en vrac dans des remorques).

d'augmenter le volume traité (« ça grandit mon travail ») sans avoir à gérer la production, i.e. une logique de minimisation des coûts de transaction au niveau de la mise en culture. Le différentiel entre le coût de production directe et le prix d'achat au producteur n'était pas mentionné.

En 1983, le coût de production bord champ sur une exploitation de type entrepreneuriale, au stade pré-récolte, pouvait être estimé à environ 37 FCFA/kg ; au même stade, la production était achetée 25 FCFA/kg au petit planteur, avec donc une marge s'ajoutant à celle venue de l'exportation des fruits (on considère ici le cas d'un acheteur entrepreneur-agricole ; pas de données sur le résultat net après commercialisation en Europe). Par contre, au début des années 2000, le prix de revient au stade pré-récolte peut être estimé à 35 FCFA/kg pour les coopérateurs enquêtés, contre un prix d'achat au planteur sous-traitant de 65-70 FCFA/kg, donc nettement plus. Pour un prix de vente moyen à Rungis de 520 FCFA/kg en 2002, le résultat net de l'acheteur-exportateur est de l'ordre de 150 FCFA/kg acheté, après déduction des frais de récolte et d'exportation (Colin, 1990, 2010a).

Dans ce type d'approvisionnement, les contrats intégraient une aide de l'acheteur afin de sécuriser l'approvisionnement (contrats « de commercialisation avec fourniture de facteurs » ou « de production-commercialisation avec fourniture de facteurs et appui technique ») ; le risque de détournements d'intrants et de vente à un autre acheteur sur un arrangement spot était alors réel – avec l'essor de la petite production d'ananas frais, un marché local pour des arrangements à conclure en phase pré-récolte était apparu.

Ce sont de telles pratiques qui ont conduit par exemple l'entreprise Sélectima (créée par un importateur de Rungis), qui avait engagé en 1995 ses activités en Côte d'Ivoire à partir de contrats de production avec des petits planteurs, à créer ses propres plantations (entretien avec Mr Delangle, Directeur de Sélectima, Abidjan, 5 Mai 2010).

Ce risque (comme le risque inverse, marqué également, de défaut de l'acheteur), était fortement réduit (mais pas totalement éliminé) dans les rapports entre petits planteurs et acheteurs locaux (coopérateurs le plus souvent).

Dernier acte de l'histoire de la petite production d'ananas en Côte d'Ivoire : la dynamique actuelle de la filière est marquée par une concentration très forte de la production (après reconversion variétale) dans de grandes entreprises capables de répondre à la demande du marché. La production sous contrat ne reste envisagée – pour des raisons de coûts, de contrainte foncière et politiques – qu'au profit d'un nombre réduit de producteurs « moyens » ou « grands » (au regard de la structuration de la petite production d'ananas). Le projet de création de blocs de culture (comme à l'époque de l'ananas de conserve) vise à permettre de réduire les coûts de transaction, y compris les coûts de contrôle pour éviter certains comportements « opportunistes » des producteurs sous contrat.

1.2.2 Dispositifs contractuels et besoin de coordination des petits producteurs

Les formes d'organisation de la production sont à mettre au regard des réponses qu'elles apportent aux contraintes posées par les caractéristiques techno-économiques de la culture, par sa nature (pour la transformation ou l'exportation en frais) et par les conditions de mise en marché.

Tableau 3. Contraintes de production et de commercialisation de l'ananas en conditions paysannes, au regard du dispositif organisationnel

	Ananas de conserve	Ananas-export en conditions de « petite production courante »	
		Export via coopérative	Vente à acheteur
Contrainte foncière	0 (FVI sur blocs SOCABO et SODEFEL)	+ (accès possible via FVI mais difficulté de trouver de la terre en FVI et besoin de financement de la rente)	
Expertise	0 (apporté par encadrement rapproché)	+++	
Rejets/plants	0 (fournis par GVC et SOCABO)	++	
Financement intrants	0 (fournis par GVC et SOCABO)	+++	+ (si aide de l'acheteur)
Financement prestations de service mécanisées	0 (fournis par GVC et SOCABO)	+++	
Besoin en travail manuel	+++	+++	
Accès au marché du produit	0 (vente aux conserveries)	0 (via coopérative)	+ (acheteur)
Risque de mise en marché	0 (sauf difficulté de paiement de l'usinier)	+++ incertitude et asymétries informationnelles	+ (il faut trouver un acheteur de confiance)

* jusqu'à l'avènement (récent) des contrats de Planter-Partager

L'organisation de la production d'ananas de conserve dans le cadre de contrats de « contrats de production avec fourniture de facteurs et encadrement rapproché » répond aux contraintes posées par l'introduction d'une nouvelle culture intensive en intrants et capital, à l'itinéraire technique complexe, et à la nécessité d'une coordination étroite entre production et transformation. Lors du développement ultérieur de la culture de l'ananas pour l'exportation en frais, le dispositif organisationnel laisse le producteur nettement plus démuné face aux contraintes de production : il peut tout au plus (et non systématiquement) bénéficier d'intrants à crédit (fournis par la coopérative ou l'acheteur).

L'essor extraordinaire de la culture de l'ananas-export, dans ces conditions, s'explique, comme nous l'avons vu, par le fait que tous les coûts peuvent être considérés comme variables, ce qui permet une implication progressive dans la production, et par une stratégie de minimisation des débours monétaires : emprunts de rejets et mobilisation de groupes d'entraide, ce qui renvoie à la mobilisation d'un capital social ; accès à la terre par un contrat d'abougnon-rente (cf. *infra*) ; pratique d'un itinéraire technique « extensif » au regard de la norme.

Au niveau de la commercialisation, deux éléments sont à noter. D'une part, la création de coopératives d'exportation qui met en relation directe (coopérateur) ou indirecte (vente à un acheteur) le producteur avec le marché européen. D'autre part, le fait que pendant longtemps, le marché européen, largement déséquilibré en faveur de l'offre, restait peu regardant sur la qualité du produit.

1.3 Les effets des formes d'organisation entre agro-industrie et exploitations agricoles

1.3.1 Les effets attendus de l'agriculture contractuelle : rappel des termes d'un débat

L'agriculture contractuelle n'est en rien une pratique nouvelle dans les pays du Sud. Elle était largement pratiquée à une époque où les grandes firmes privées préféraient se concentrer sur les segments amont et aval, délaissant la production jugée peu rentable et risquée ; ou, dans d'autres contextes, à une époque où l'Etat intervenait dans le secteur rural pour pallier l'absence d'entrepreneurs privés. Après une éclipse induite par les politiques de privatisation et de libéralisation, elle connaît depuis quelque temps une renaissance, du fait tant de l'évolution de la demande (rôle croissant des normes de qualité, lorsque ces dernières ne conduisent pas à une intégration de la production) que des contraintes des producteurs dans un contexte où l'Etat ne pallie plus la défaillance des marchés des facteurs (Losch *et al.*, 2002 ; Swinnen et Maertens, 2007 ; Key et Runsten, 1999 ; Reardon *et al.*, 2009 ; Vermeulen et Cotula, 2010).

L'attention actuellement portée aux « grands investissements », aux acquisitions foncières ou à l'« accaparement foncier », n'a pas à être rappelée. Cette dynamique présente un risque de perte, pour les populations locales, de l'accès aux ressources et de marginalisation de la production familiale, mais pourrait être inclusive pour ces populations si elle se traduit par un partenariat équilibré avec les investisseurs/entrepreneurs qui l'impulse. A cet égard, le développement d'une agriculture

contractuelle entre grandes entreprises et producteurs locaux est vue, sous certaines conditions, comme susceptible de conduire à des situations du type gagnant-gagnant (Vermeulen et Cotula, 2010).

Les termes du débat sur la logique, les avantages et les inconvénients de l'agriculture contractuelle pour les acteurs concernés et les sociétés locales sont posés depuis longtemps maintenant.

Avantages possibles

Au niveau des producteurs directement concernés, certains éléments correspondent au fait de tirer partie d'opportunités (ce que Masakure et Henson, 2005, désignent par *pull factors*), d'autres, au fait de surmonter des contraintes, en particulier sur les marchés locaux (*push factors*)¹. L'agriculture contractuelle est vue comme un moyen d'intégrer les petits producteurs au secteur agricole moderne et d'augmenter leurs revenus. Elle offre une solution aux défaillances de marché en permettant l'accès au crédit, aux intrants, à la technologie et en garantissant un débouché pour la production. L'agriculture contractuelle peut permettre aux producteurs d'accéder à des marchés lointains, plus lucratifs, et/ou de s'engager dans de nouvelles cultures. Elle peut également contribuer à partager ou à réduire les risques de production (par une meilleure maîtrise technique) et de marché (lorsque les prix sont négociés à l'avance).

A un niveau plus large, l'agriculture contractuelle est susceptible d'avoir des effets induits sur l'emploi, le développement des infrastructures et des marchés locaux.

Inconvénients, risques

Au niveau des producteurs directement concernés par une production développée dans un cadre contractuel, deux critiques majeures sont avancées.

D'une part, la relation inégale entre les petits producteurs et l'entreprise (privée ou publique) permet à cette dernière d'imposer ses conditions, en particulier en l'absence « d'options de sortie » pour les producteurs. Lorsque l'entreprise exerce un contrôle sur le procès de production et sur l'ensemble du processus décisionnel, la relation contractuelle peut être assimilée à une relation salariale déguisée.

D'autre part, lorsque l'agriculture contractuelle présente un réel intérêt pour les producteurs impliqués, elle présente un risque d'exclusion des producteurs les moins bien dotés en facteurs, les plus pauvres. Le fait que l'entreprise puisse trouver avantage à traiter avec des exploitants moyens ou gros est avant tout expliqué, dans la littérature, par les coûts de transaction associés à la fourniture des intrants, du crédit, de l'assistance technique, et par la collecte de la production auprès d'un grand nombre de petits producteurs. D'autres arguments évoquent le fait que des producteurs moyens ou gros sont davantage en mesure de supporter les risques de production, qu'ils peuvent faire jouer des économies d'échelle dans la production, que leur production est plus homogène et de meilleure qualité. Ils sont également plus à même de mettre en œuvre les cahiers des charges de plus en plus drastiques induits par le respect de normes sanitaires et de qualité. Le développement de l'agriculture contractuelle peut ainsi conduire à un processus de différenciation sociale marquée. Cela peut avoir pour conséquence une concentration foncière par le jeu du marché à l'achat-vente, ou à une configuration contractuelle de *reverse tenancy* (tenure inverse), où des petits propriétaires sous contrainte de production cèdent en faire-valoir indirect à des exploitants mieux lotis.

L'entreprise peut être cependant conduite à traiter avec les plus petits des exploitants pour un ensemble de raisons : politique publique encourageant ou imposant le recours aux petits producteurs ; environnement productif caractérisé par la seule présence de petits exploitants ; conditions locales permettant l'expression de la « relation inverse taille-productivité² » donnant un avantage comparatif

¹ Voir Glover, 1984 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Little, 1994 ; Key et Runsten, 1999 ; Eaton et Shepherd, 2002 ; Singh, 2002 ; Masakure et Henson, 2005.

² La « relation inverse entre la dimension de l'exploitation et la productivité » (dont l'existence est une question empirique à traiter dans des cas spécifiques) exprime l'hypothèse selon laquelle en l'absence d'économies d'échelle, la nécessité de superviser le travail (du fait de la nature spatiale de la production agricole et du caractère non standardisé des procès de production) accorde un avantage aux exploitations familiales, comparativement à des exploitations fondées sur l'emploi structurel de main-d'œuvre salariée, peu incitée à fournir un effort maximal et qu'il faut superviser (*monitoring transaction costs*). Le recours à la main-d'œuvre familiale évite par ailleurs les coûts liés à la recherche et au recrutement des salariés (*search transaction costs*).

aux petits exploitants, en particulier au regard de cultures intensives en travail et demandant un soin particulier dans l'exécution des tâches ; moindres coûts de production, induits éventuellement par la relation inverse taille-productivité, mais aussi par une sous-valorisation du travail familial ; pour l'entreprise, moins le risque de défaut dans l'approvisionnement est moins élevé si ce dernier draine la production de nombreux petits cultivateurs que s'il dépend d'un nombre réduit de grands producteurs, dont le champ d'alternative et la capacité à réorienter leur production sont plus importants.

D'autres arguments, moins centraux dans la littérature, sont également avancés. Lorsque l'entreprise fournit les intrants et en récupère le coût avant le paiement de la production, le petit producteur court le risque d'entrer dans un cycle d'endettement structurel. L'entreprise est susceptible de manipuler le système de paiement (normes de qualité et de mesures, délais de règlement) à son avantage. L'assistance technique qu'elle offre et les intrants qu'elle fournit peuvent être de piètre qualité. L'encadrement de terrain peut être corrompu. Le caractère intensif des cultures généralement concernées par l'agriculture contractuelle induit un risque de dégradation des sols. La charge de travail des femmes peut être alourdie, ou ces dernières peuvent se voir restreintes ou exclues de l'accès à la terre familiale ; des tensions intrafamiliales peuvent ainsi survenir. Le développement de la culture faisant l'objet du contrat peut conduire à une réduction de la production vivrière du ménage et mettre en danger sa sécurité alimentaire.

Même si les acteurs directement impliqués dans le développement de l'agriculture contractuelle tirent un bénéfice de cette dernière, elle est susceptible d'avoir des conséquences négatives sur la population locale non directement impliquée¹ : risque de perte de la terre, si cette dernière est allouée par décision publique à l'entreprise pour ses propres cultures ou pour installer des producteurs sous contrats ; incidence sur les marchés locaux :

- marché foncier, si l'augmentation de la demande émanant des producteurs sous contrat se traduit par une hausse de la rente foncière, préjudiciables aux autres producteurs ayant recours au marché du FVI ;
- marché du travail, si les disponibilités en travail salarié sont captées par les producteurs sous contrat ; si une augmentation des salaires (profitable aux manœuvres) est également supportée par les producteurs qui ne sont pas sous contrat ; ou encore si les salaires locaux déclinent avec l'arrivée de nombreux migrants venus d'autres régions pour vendre leur force de travail (incidence négative pour les manœuvres) ;
- marché des produits vivriers, si le développement des cultures sous contrat se fait au détriment des cultures vivrières, avec pour conséquence une augmentation du prix des produits vivriers, préjudiciable aux consommateurs locaux comme urbains ;
- marché des prestations de service, si la concurrence des agriculteurs sous contrat conduit à une augmentation des prix de ces derniers au détriment des autres producteurs.

Par ailleurs, une différenciation locale exacerbée entre les agriculteurs sous contrat et les autres peut générer de fortes tensions sociales.

Qu'apporte, sur ces questions, le cas relaté ici, qui couvre plusieurs décennies de pratiques contractuelles pour la culture de l'ananas en Côte d'Ivoire ?

1.3.2 Trajectoires des exploitations agricoles

1.3.2.1 Exploitations concernées par la culture de l'ananas

Une culture pratiquée essentiellement par des tenanciers migrants...

La dynamique de la petite production d'ananas, de conserve comme d'exportation, a été alimentée pour l'essentiel par un flux de migrants venus du Burkina Faso et ayant accès à la terre par des

¹ Voir Glover, 1984 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Little, 1994 ; Little et Watts, 1994 ; Watts, 1994 ; Porter et Phillips-Howard, 1997 ; Escobal *et al.*, 2000 ; Simmons, 2002 ; Singh, 2002 ; Eaton et Shepherd, 2002 ; BIRTHAL *et al.*, 2005 ; Swinnen et Maertens, 2007 ; Faure *et al.*, 2008.

contrats agraires, ce qui est à mettre en rapport avec le fait que la culture de l'ananas, non pérenne, s'accommode d'un droit d'usage temporaire du sol¹.

Initialement, des producteurs possédant de la terre et disposant de plantations vieillissantes de caféiers ou de cacaoyers, en quête de reconversion, ont pu voir dans l'ananas de conserve une option productive intéressante (SEDES, 1967 ; Colin, 1990). Mais rapidement, la majorité de ceux qui avaient adopté cette nouvelle culture l'abandonne, avant même la crise du début des années 80.

Le transfert initial de la culture, des planteurs-proprétaires fonciers et également planteurs de cultures arborées, généralement ivoiriens, vers des étrangers ne possédant pas de terre (localement, qualifié ici de « producteurs sans terre », PST), serait venu, selon la SEDES, de l'impécuniosité fréquente des premiers. Les planteurs qui employaient des manœuvres étrangers sur leurs plantations, avec des contrats prévoyant un paiement en fin d'année, et qui n'étaient pas en mesure de verser le salaire, proposaient un paiement en nature sous forme de rejets et d'un accès temporaire à la terre, ce qui permit l'établissement des premiers PST étrangers.

La place des étrangers (surtout des Voltaïques) dans la production était déjà estimée au tiers du nombre des planteurs en 1962, à la moitié en 1965 (SEDES, 1967). L'étude de la SEDES note alors :

« On pense que cette évolution ne peut que s'accroître ; elle ne nuit pas à la production d'ananas, au contraire : les étrangers n'ont pas d'autres ressources et se consacrent entièrement à cette activité ; ils suivent volontiers les conseils du Service d'assistance technique et ont un sens de l'entraide qui leur permet de mener à terme bien des opérations. Au contraire, les gens du pays ont pour la plupart des activités très diverses et plusieurs sources de revenus (...) ; pour eux, la culture de l'ananas revêt trop souvent l'aspect d'une occupation annexe » (SEDES, 1967 : 135).

Une décennie plus tard, les non-autochtones représentaient 80 % des 3 000 planteurs villageois encadrés par la SALCI (Goffa Zago, 1977). A Djimini-Koffikro, en 1983, 78 % (56 sur 72) des planteurs d'ananas sont des PST² (Colin, 1990). L'implantation des blocs de culture par la SODEFEL et l'organisation mise en place a largement favorisé cette dynamique, en permettant l'accès à la terre des PST.

On manque d'information sur l'importance relative des autochtones abouré et des migrants parmi les membres de la SOCABO. Diomandé (2002) note cependant que de nombreux Burkinabè membres de la coopérative CFC (Compagnie Fruitière de la Comoé) sont d'anciens membres de la SOCABO. On manque également d'information sur le fonctionnement effectif des exploitations des coopérateurs abouré de la SOCABO, mais Goffa Zago (1977) mentionne « l'absence totale » de ces derniers de leur exploitation et le recours au métayage (mais sans préciser si ce dernier relevait d'un rapport de travail ou d'un rapport foncier, cf. *infra*).

La désaffection des exploitants-proprétaires fonciers pour la culture de l'ananas de conserve vient de ce que cette dernière était perçue comme trop intensive en travail, pénible (« on est trop vieux pour se piquer ») et offrant de faibles revenus. D'autant que ces producteurs manquaient de main-d'œuvre familiale et que le recours à des manœuvres était contraint par son financement et par l'imperfection du marché du travail (cf. *infra*). Ces producteurs préférèrent alors investir dans d'autres options de reconversion/diversification de leurs systèmes de culture, en particulier avec le palmier à huile, qui demande moins de travail et assure, une fois en production, un revenu régulier. Au début des années 80, la presque totalité de la production est ainsi assurée par des migrants PST, essentiellement des voltaïques/burkinabè – n'ayant pas d'alternative.

La dynamique différentielle, relativement à la culture de l'ananas, entre PST et propriétaires fonciers, s'amorce donc très nettement à l'époque de l'ananas de conserve. En 2002, cette disjonction apparaît toujours pour la culture de l'ananas pour l'exportation en frais, mais davantage d'unités de production « à base foncière³ » pratiquent la culture de l'ananas.

¹ Dans le contexte ivoirien, les dispositifs contractuels permettant à des individus qui ne possèdent pas la terre de réaliser des plantations pérennes ont émergé très récemment, avec les contrats de Planter-Partager (Colin et Ruf, à paraître).

² Par ailleurs, 9 des 73 propriétaires ne pratiquant pas alors la culture de l'ananas étaient d'anciens producteurs qui en avaient abandonné la culture.

³ Propriétaires fonciers, ou membres de familles possédant de la terre.

Ainsi à Djimini-Koffikro, l'importance des propriétaires fonciers planteurs d'ananas relativement à l'ensemble des propriétaires fonciers passe de 18 à 39 % entre 1983 et 2002 (48 producteurs). Par ailleurs, certains de leurs dépendants familiaux (23) se sont lancés dans cette culture (aucun dépendant familial produisait de l'ananas en 1983).

La dynamique de la production d'ananas reste cependant pour l'essentiel alimentée par un flux de migrants¹ venus du Burkina Faso et ayant accès à la terre par des contrats agraires (Colin, 2010a ; Diomandé, 2002 ; Kouamé 2002).

A Djimini, 68 % (154 sur 225) des responsables d'unités de production pratiquant la culture de l'ananas en 2002 sont des PST (cultivant 75 % des superficies) (Colin, 2010a).

A la fin des années 90, 60 % des membres de coopératives sont étrangers (Jexco et Qeyrane Conseil, 1998), mais on ne dispose pas d'information sur leur statut foncier ; par ailleurs, les données générales dont on dispose ignorent les petits planteurs non membres de coopératives, essentiellement étrangers – à Djimini-Koffikro, 44 % seulement des 225 producteurs étaient coopérateurs.

Le poids déterminant des Burkinabè dans la production d'ananas, y compris à l'époque faste de l'ananas-export, s'explique en premier lieu par un phénomène de dépendance de sentier. Comme on l'a noté, la petite production d'ananas de conserve a ouvert la voie à l'essor prodigieux de la culture par les petits planteurs pour l'exportation en frais, en permettant l'amorce initiale de cette dernière à travers un effet d'apprentissage et un accès facilité au matériel végétal et aux intrants. Au début des années 80, l'ananas de conserve est en crise et offre de très faibles revenus ; les campagnes déficitaires ne sont pas rares. La presque totalité de la production est alors assurée par des PST n'ayant pas d'alternative. Les propriétaires fonciers, eux, préfèrent investir dans le développement de plantations de palmiers à huile. Lorsque l'opportunité de produire des fruits frais pour l'exportation se présente, les producteurs d'ananas de conserve sont en bonne position pour s'engager dans cette production : ils savent produire l'ananas (même de façon non optimale, cf. *infra*), et ils peuvent détourner sur leurs parcelles destinées à l'exportation le matériel végétal² et l'engrais fourni par la SODEFEL pour la production de conserve (Colin, 1990).

Par la suite, cette tendance a été renforcée par le fait que les producteurs étrangers disposent d'une plus forte capacité de mobilisation de la force de travail, car ils peuvent faire venir des parents ou des manœuvres de leurs villages d'origine, au Burkina Faso, et font preuve d'une grande capacité d'entraide. Cet avantage relatif devient central au regard d'une culture aussi intensive en travail que l'ananas, dans un contexte d'imperfection du marché du travail (cf. *infra*) et d'absence de système de crédit (Colin, 2010a). Du point de vue des propriétaires fonciers, les barrières que représentent l'expertise technique et la capacité de mobiliser le travail (familial ou rémunéré) se conjuguent avec une logique qui reste celle de planteurs qui, dès lors qu'ils ont une maîtrise foncière, privilégient les cultures pérennes (palmier à huile et hévéa). Une fois la plantation réalisée, ces cultures demandent peu de travail, peuvent être confiées à des manœuvres et assurent sans risque majeur un revenu régulier. Le profil de ces acteurs est plus celui d'un exploitant-rentier que celui d'un petit entrepreneur agricole.

... ce qui génère des tensions socio-politiques

La « success story » des planteurs burkinabè, i.e. le développement particulièrement dynamique de la production d'ananas sur la base de la dichotomie « planteurs d'ananas-tenanciers-étrangers » versus « propriétaires fonciers bailleurs-Ivoiriens », n'a pas été sans provoquer un vif ressentiment à l'égard des planteurs-tenanciers étrangers (Colin, 2004 ; Colin *et al.*, 2007). Au début des années 2000, le rapprochement était ainsi systématiquement opéré par les ressortissants villageois³ entre le montant de

¹ La population du village de Djimini-Koffikro passe de 990 habitants en 1983, à environ 3 000 habitants à la fin des années 90.

² En 1983, du fait du prix très élevé des rejets à cette époque où s'engageait la petite production d'ananas-export, ce seul détournement du matériel végétal économisait au planteur 200 000 FCFA/ha, ce qui était considérable.

³ Ce terme désigne dans ce texte les propriétaires fonciers, planteurs de cultures arborées, bailleurs éventuels de terre, qui peuvent être des autochtones, mais aussi (souvent, sauf en pays abouré) de descendants de vagues migratoires de l'époque pionnière de l'agriculture de plantation dans la région (années 1920-50), dont les familles sont originaires d'autres régions du pays.

la rente locative (70 000 à 100 000 FCFA/ha) et « les millions » tirés de la production d'ananas par les tenanciers burkinabè. Ce ressentiment a donné lieu à des manifestations ouvertes dans la région de Bonoua, en pays abouré, avec en 2001 un conflit qui a eu un retentissement national¹.

Durant le premier semestre 2001, les jeunes Abouré essaient d'imposer la prohibition des locations de terre aux étrangers. De nombreux troubles sont enregistrés autour des parcelles louées par les planteurs burkinabè, lorsque ces jeunes arrachent les rejets et plantent, en guise d'avertissement, des drapeaux rouges dans les parcelles en préparation qu'ils suspectent d'être louées à des Burkinabè. Cette situation trouve ses racines dans le ressentiment général qui vient d'être évoqué, mais aussi dans les tensions particulièrement fortes dans la société abouré autour de l'héritage et de la gestion des terres familiales. L'enjeu intrafamilial de l'accès à la terre et du contrôle de la rente foncière est exacerbé chez les Abouré et le conflit entre Abouré et tenanciers burkinabè reflète dans une large mesure ce conflit intergénérationnel au sein de la société autochtone. Après quelques mois d'agitation, la situation se calme et la production reprend, même si par la suite, nombreux sont les PST qui évitaient de prendre en location des parcelles en pays abouré. La région est restée calme depuis 2001, même si ce ressentiment a été renforcé, depuis septembre 2002, par une dimension politique, le reproche étant fait au Burkina Faso d'être à l'origine de la rébellion (Kouamé, 2006, 2010 ; Colin *et al.*, 2007).

Cette situation avait été anticipée par la SEDES qui, relativement au projet de concentration de la culture de l'ananas de conserve sur des blocs afin de résoudre le problème d'accès à la terre des planteurs qui en manquaient, avançait, dans les années 60 :

« (...) il est à prévoir qu'une telle solution, qui satisferait surtout les étrangers, soit une cause d'implantation définitive de ceux-ci et de ségrégation ethnique, et il convient d'apprécier au préalable les risques d'incidents ou de malaise que cela peut occasionner » (SEDES, 1967:140).

Individus concernés au sein des ménages

Les producteurs d'ananas sont des hommes, plutôt jeunes : à Djimini-Koffikro, 39 ans en moyenne en 1983 (35 ans pour les PST, 48 ans pour les producteurs propriétaires fonciers)², 40 ans en 2002 (37 ans pour les PST, 35 ans pour des dépendants familiaux de propriétaires fonciers, 53 ans pour les producteurs propriétaires fonciers).

Relativement à l'époque « ananas de conserve », où elle était le fait des seuls chefs de famille, la production d'ananas-export implique, comme on l'a vu, un nombre non négligeable de dépendants familiaux de propriétaires fonciers (fils, neveu, cultivant en moyenne 1,4 ha d'ananas, contre 2,9 ha pour les chefs de famille possédant de la terre).

Autre évolution, une timide féminisation de la production : 8 des 225 planteurs sont des femmes (dont 6 chefs de famille) relevant toutes de groupes familiaux possédant de la terre, avec une superficie cultivée maximale d'un hectare (moyenne 0,5 ha).

Les exploitations concernées : les plus pauvres ou au contraire les plus aisées ?

Epoque « Ananas de conserve »

A l'époque de l'ananas de conserve, la culture de l'ananas, après que les propriétaires s'en soient désintéressés, est fondamentalement le fait de jeunes migrants dont l'alternative est de travailler comme manœuvres agricoles. Elle implique donc ceux dont le champ d'alternative est le plus restreint. En ce sens elle pouvait être vue comme « inclusive » pour les plus pauvres.

Ces migrants arrivent initialement parfois comme manœuvres, mais beaucoup sont attirés par la perspective de cultiver l'ananas sur les blocs SALCI ou SOCABO. Ainsi, c'est cette perspective qui a conduit à Djimini-Koffikro 44 des 56 planteurs PST recensés en 1983, en particulier après l'installation du bloc SODEFEL. Nombre d'entre eux ont été auparavant manœuvres sur des plantations d'ananas, à Ono (SALCI) ou Bonoua (SOCABO), ou à Djimini-Koffikro même, ce qui leur a permis de se

¹ Selon Diomandé (2002), les premiers signes de tensions entre autochtones et étrangers autour de la production d'ananas apparaissent dès l'époque de l'ananas de conserve, dans les années 70. Les Abouré « n'appréciaient pas la présence des planteurs allochtones et étrangers » auxquels ils reprochaient « l'accaparement des terres » (via le faire-valoir indirect) et le refus de faire profiter les communautés autochtones des gains tirés de cette production.

² Dans les années 60, l'âge moyen des planteurs enquêtés par Ancy et Chevassu (1967) est de 42 ans, mais les auteurs ne distinguent pas à cet égard PST et planteurs-propriétaires fonciers.

familiariser avec cette culture avant de la pratiquer pour leur compte (Colin, 1990). Sur les 70 planteurs étrangers (sans distinction de statut foncier) enquêtés par Goffa Zago (1977) sur trois blocs de l'Est-Comoé, 40 ont été manœuvres.

Les quelques propriétaires fonciers (planteurs de cultures arborées) qui produisent de l'ananas en 1983 ont des profils variés : il peut s'agir aussi bien de petits que de grands¹ planteurs de cultures arborées².

Epoque « Ananas-export » (début des années 2000)

En 2002, la culture de l'ananas-export, comme on l'a vu, reste le fait des PST principalement.

A Djimini-Koffikro, elle implique des producteurs aux profils variés : anciens planteurs d'ananas de conserve (44 sur 154), mais surtout de jeunes Burkinabè appelés par des membres de leur famille (planteurs d'ananas) en tant qu'aides familiaux, ou par des originaires du même village ou de la même région qui les font venir comme manœuvres annuels, avec des contrats de trois ans usuellement, à l'issue desquels ils ont créé leurs propres plantations d'ananas (Colin, 2010a). Un processus similaire est décrit par Diomandé (2002) relativement aux Burkinabè membres de la coopérative CFC, et par Kouamé (2002) relativement aux planteurs étrangers d'ananas-export dans la région de Bonoua.

Relativement aux planteurs d'ananas-propriétaires fonciers, les informations disponibles relatives au village de Djimini-Koffikro montrent que les 48 planteurs d'ananas-propriétaires fonciers ne diffèrent pas significativement des propriétaires fonciers non impliqués dans la culture de l'ananas, en termes de superficie possédée (10 ha en moyenne pour les premiers, 9 pour les seconds). En d'autres termes, la superficie possédée n'est pas un critère discriminant de la pratique de la culture de l'ananas-export, pas plus qu'elle ne l'était relativement à l'ananas de conserve (Colin, 2010a).

Globalement donc, le développement de la culture de l'ananas de conserve impulsé par l'agro-industrie a été le fait de migrants disposant initialement de leur force de travail pour seule ressource. Dans la société locale, il s'agissait indéniablement des plus pauvres. L'essor ultérieur de la culture pour l'exportation a conduit à un processus d'accumulation qui a fait émerger une frange de PST que l'on peut qualifier de « petits ou moyens entrepreneurs agricoles » concentrant une bonne part de la production (cf. *infra*), mais cette dernière reste marquée par la présence de très nombreux « très petits » planteurs. Ceux qui pourraient être considérés comme les producteurs les plus privilégiés – les propriétaires fonciers, planteurs de cultures arborées, en particulier les plus importants – ont peu saisi l'opportunité de développer la culture de l'ananas-export, même s'ils s'y impliquent davantage que dans celle de l'ananas de conserve.

Pour Carter *et al.* (1995:37-38), le caractère inclusif ou non pour les pauvres du développement des cultures d'exportation non traditionnelles, est fonction (i) de la participation ou non de ces derniers à la production (ce qu'ils appellent l'effet « adoption de la culture ») ; (ii) d'un accès plus facile ou plus difficile de ces derniers à la terre (l'effet « accès à la terre »), et (iii) des opportunités d'emploi créées pour les sans-terre et les petits propriétaires fonciers (l'effet « besoin en travail »). Ces trois effets sont ici vérifiés, mais dans une configuration particulière où l'adoption de la culture de l'ananas, de conserve comme pour l'exportation, a été essentiellement de fait de PST, migrants étrangers, et non des producteurs locaux, petits ou grands. Elle a donc été fort inclusive, mais d'une « inclusivité » déterritorialisée, en attirant les « pauvres » d'ailleurs, comme manœuvres dont beaucoup sont devenus des petits planteurs.

La crise de l'ananas-export, depuis le milieu des années 2000, marque une rupture radicale avec cette dynamique inclusive et offre une illustration extrême de l'exclusion des petits producteurs d'une filière du fait de leur incapacité à répondre à l'évolution de la demande, en termes variétaux et de

¹ « Petit » et « grand » sont des qualificatifs évidemment relatifs, indexés sur la situation locale.

² Ainsi, à Djimini-Koffikro, sur 16 producteurs concernés, 8 sont de petits planteurs de cultures arborées (superficie moyenne 3,7 ha), petits propriétaires fonciers (4,4 ha) ; 7 sont de grands planteurs de cultures arborées (13,3 ha), grands propriétaires (26 ha) ; le dernier est petit planteur de cultures arborées (4 ha), avec importantes disponibilités foncières (13 ha). On ne note pas de différence significative entre les superficies cultivées en ananas de conserve par les planteurs de cultures arborées et par les PST (Colin, 1990).

normes de qualité, combinée à une défaillance de l'organisation des exportations à travers les coopératives.

1.3.2.2 Revenus et risques

On ne dispose pas d'information systématique et diachronique sur les revenus des petits planteurs d'ananas, ni sur la gestion de ces revenus (épargne, investissement). La plupart des informations sont relatives au revenu moyen par hectare cultivé en ananas.

L'agriculture contractuelle initiée par l'agro-industrie pour la culture de l'ananas destinée à la conserverie a permis l'introduction et le développement de cette culture parmi les petits producteurs. Sa contribution à l'augmentation des revenus semble être avérée pour les premiers temps du développement de la culture (début des années 60), mais est ensuite discutable, la culture restant alors cantonnée aux seuls producteurs migrants sans terre dont l'alternative est un emploi de manœuvre. La production destinée à la conserverie a été le vecteur initial de l'introduction, puis du développement spectaculaire, de la culture pour l'exportation en frais. Cette dernière a reposé sur un dispositif contractuel plus diffus et divers, mais qui a eu incontestablement un impact positif sur les revenus des producteurs à travers leur insertion directe (exportations via les coopératives) ou indirecte (ventes aux acheteurs) sur le marché européen, très porteur dans les années 70-80.

Ananas de conserve et ananas-export, début des années 80

La dégradation des revenus des petits planteurs d'ananas de conserve apparaît à travers les données disponibles en francs courants relatives aux résultats d'exploitation moyens par hectare hors frais de main-d'œuvre : 217 000 FCFA en 1966 (Ancey et Chevassu, 1967)¹, 390 000 FCFA/ha en 1977 (Goffa Zago, 1977)², 280 000 FCFA à Djimini-Koffikro en 1983, dans des conditions de production « normales »³ (dans les faits, le revenu moyen par hectare des producteurs d'ananas de conserve encadrés par la SODEFEL devient négatif à partir de 1983) (Colin, 1990). Soit, dans ce dernier cas, une valorisation de la journée de travail alors proche (666 FCFA), en francs courants, de celle avancée plus de 15 ans plus tôt par Ancey et Chevassu (630 F/J), et moindre que le salaire d'un manœuvre journalier⁴ (800 FCFA/jour).

Le risque de production était effectivement limité par l'encadrement fort de la production et les itinéraires techniques bien contrôlés mise en œuvre (dès lors que les intrants n'étaient pas détournés). Le risque de marché était également absent dans sa composante « prix » (fixé, même si c'était à un niveau très bas à la fin des années 70-début des années 80), mais bien présent par contre dans sa composante « paiement », les difficultés de trésorerie de la conserverie étant répercutées sur les producteurs.

A l'époque où le revenu d'un planteur d'ananas de conserve conduisant sa culture dans des conditions « normales » est de l'ordre de 280 000 FCFA/ha à Djimini-Koffikro, le revenu du producteur d'ananas-export (hors frais de main-d'œuvre, et hors économie réalisée grâce au détournement d'engrais depuis le bloc SODEFEL) est de l'ordre de 550 000 FCFA par hectare en ananas-export s'il y a eu achat du matériel végétal, 750 000 FCFA dans le cas contraire. Soit une valorisation de la journée de travail à 1 630 FCFA (achat de rejets) ou 2 270 (pas d'achat de rejets)⁵, ce qui correspond, dans ce dernier cas, à près du triple du salaire d'un journalier. A titre de comparaison, la valorisation de la journée de travail était alors estimée à 2 200 FCFA/ha pour le palmier à huile, principale culture arborée pratiquée dans la région (Colin, 1990).

¹ Pour un rendement moyen de 59 t/ha et un prix d'achat de 5,5 F/kg.

² Pour un rendement de 70 t/ha et d'un prix d'achat de 13 F/kg.

³ Sans abandon de parcelles et détournement d'intrant, avec un rendement de 60 t/ha et un prix d'achat de 13 F/kg.

⁴ En 1974, le rendement permettant au planteur d'arriver à un revenu correspondant à celui d'un manœuvre agricole payé selon la législation du travail était de 50 à 70 tonnes, selon les options retenues pour le calcul (Guyot *et al.*, 1974).

⁵ Pour le rendement moyen de 47 t/ha, un prix d'achat de 25F/kg.

Epoque « Ananas-export », début des années 2000

Dans les conditions de prix du début des années 2000, la culture de l'ananas-export reste rémunératrice. A Djimini-Koffikro, le résultat net avant prise en compte des frais de main-d'œuvre et sans achat de rejets peut être estimé, dans le cas d'une vente à un acheteur, à 764 000 FCFA/ha¹, et la valorisation de la journée de travail à 3 800 FCFA – soit le triple du salaire d'un manoeuvre journalier (1 200 FCFA). Une exportation via une coopérative est susceptible d'être beaucoup plus rémunératrice : jusqu'à 2,6 millions de FCFA par hectare².

On ne dispose pas d'estimation, à la même époque, de la valorisation de la journée de travail consacrée à d'autres cultures. En 1995, cette valorisation était de l'ordre de 2 700 FCFA pour le palmier à huile et 3 400 pour l'hévéa (Jexco et Qeyrane Conseil, 1998). Cette étude estime à 2 700 FCFA la valorisation de la journée de travail consacrée à la culture de l'ananas-export, une valeur proche de celle calculée quelques années plus tard à Djimini.

Le risque de production était supporté entièrement par le planteur, mais restait jugé supportable par ces derniers (au regard des gains attendus) du fait d'un rendement au point-mort relativement faible.

Pour un prix modal de 70 FCFA/kg (vente à un acheteur), le rendement au point-mort était en 2003 de 11,8 t/ha pour une parcelle prise en location, avec toutes les charges valorisées à leur prix de marché (79 % des parcelles pour lesquelles l'information était disponible dépassaient ce seuil). Ce rendement se réduisait à 7,9 t/ha (dépassé pour 93 % des parcelles) dans un calcul ne prenant en considération que les débours monétaires – ce critère étant le critère majeur pour les producteurs (Colin, 1990b).

Le risque de marché disparaissait, dans sa composante « prix », pour un producteur vendant à un acheteur : les contrats intégrant une aide de l'acheteur étaient établis plusieurs mois avant la récolte sur la base d'un prix fixe. Les contrats quasi spot établis peu de temps avant la récolte se négociaient autour du prix de marché du moment, resté relativement élevé et stable au début des années 2000³, avec donc l'absence de perception d'un risque par les producteurs. Par contre, le risque de marché était intégralement supporté par le planteur lorsqu'il exportait en tant que coopérateur.

Les informations relatives aux revenus non plus par hectare en production, mais par exploitation, sont disponibles uniquement relativement à Djimini-Koffikro et pour la campagne 1983/84, sur la base d'une distinction entre planteurs PST d'ananas (et de cultures vivrières) et producteurs pratiquant des cultures arborées (et éventuellement celle de l'ananas, mais il s'agissait alors essentiellement de culture d'ananas de conserve, aux résultats médiocres ou négatifs). Le revenu net moyen est de 409 000 FCFA pour le premier groupe, de 454 000 FCFA pour le second (y compris revenus fonciers, cf. *infra*) (Colin, 1990). On ne constate donc pas de différence sensible entre ces deux groupes.

Au niveau de l'ensemble des producteurs enquêtés à Djimini-Koffikro, la décomposition des revenus (hors coût réel ou calculé du travail) par type de culture lors de la campagne 1983/84 (65 318 000 FCFA) s'établit ainsi : graines de palme 22 782 000 FCFA ; autres produits de plantations arborées 5 071 000 FCFA ; ananas 22 767 000 FCFA ; production vivrière commercialisée 14 605 000 FCFA (Colin, 1990). La culture de l'ananas a ainsi produit un revenu équivalent à celui de la principale culture de rente pérenne, le palmier à huile. Il s'agit uniquement de la culture de l'ananas-export (alors seulement en phase de "décollage"), l'ananas de conserve ayant produit un résultat de 93 000 FCFA seulement au niveau de l'ensemble des producteurs concernés enquêtés.

Pour cette campagne, les revenus fonciers (venant pour l'essentiel des parcelles d'ananas) des propriétaires s'élevaient à 2 540 000 FCFA, soit presque autant que les revenus (hors travail) tirés de la culture de l'ananas-export pour les planteurs de ce groupe (3 750 000 FCFA).

¹ Pour les coûts, le rendement et le prix moyens de 2003.

² Pour un prix d'achat en Europe de 520 FCFA/kg (prix moyen à Rungis en 2002) et 250 FCFA/kg de frais d'exportation.

³ En 2001, les prix bord champ moyens et médians étaient de 67,2 et 70 FCFA/kg en 2001 (9 observations), 67,7 et 70 en 2002 (38 observations), 68,6 et 70 en 2003 (59 observations), 66,9 et 70 en 2004 (8 observations) (Colin, observations de terrain non publiées).

Distribution du revenu dans la filière ananas-export

Le tableau suivant propose une estimation de la distribution de la valeur générée par la production et l'exportation de l'ananas, dans les conditions du début des années 2000¹. La majeure partie de cette valeur va au segment exportation-mise en marché de la filière. Le planteur récupère 8 % de la valeur s'il vend bord-champ et 25 % s'il exporte à travers une coopérative (en fait un peu plus, puisqu'il faut ajouter la partie de la valorisation du travail fournit par le planteur et sa famille).

Tableau 4. Estimation de la répartition de la valeur par hectare cultivé en ananas (2003, milliers de FCFA)

	Vente bord-champ à un acheteur	Exportation via une coopérative
Propriétaire foncier	100 (1,2%)	Id.
Travailleur (rémunération du travail)	352 (4,2%)	Id.
Fournisseurs d'intrants agro-chimiques	403 (5,8%)	Id.
Fournisseurs de prestations de services motorisées	196 (2,3%)	Id.
Planteur (hors travail)	639 (8%)	2 084 (25%)
Acheteur	1 445 (17%)	-
Coopérative et dispositif d'exportation et mise en marché	5 225 (62,5%)	Id.
Total	8 360 (100%)	Id.

1.3.2.3 Impacts sur les droits fonciers, la distribution foncière et la sécurité foncière

En basse Côte d'Ivoire, l'introduction et le développement de la culture de l'ananas ont largement contribué à l'émergence et à un développement remarquable du marché du faire-valoir indirect (cf. *infra*), et donc à la marchandisation de l'accès à la terre. Cette marchandisation était parfois déjà engagée à travers les achats/ventes (comme à Djimini-Koffikro) ; sur certains sites où ce n'était pas le cas, comme en pays abouré, cette dynamique a incontestablement conduit à une ouverture des faisceaux de droits sur la terre et donc à une évolution du contenu des droits.

Le développement de la culture de l'ananas n'a par contre pas eu d'incidence perceptible sur la distribution locale de la propriété foncière. On ne dispose pas de données sur les investissements fonciers éventuellement réalisés par les migrants dans leurs villages d'origine, mais la faible marchandisation de la terre en zone soudano-sahélienne (sauf évolutions récentes, au Burkina Faso par exemple) laisse supposer que cet effet est resté très limité. A Djimini-Koffikro, site pour lequel on dispose de données exhaustives sur plusieurs décennies, on a pu identifier deux cas seulement d'acquisitions foncières qui pouvaient être mis en relation avec la culture de l'ananas.

Dans un cas, un migrant sans terre planteur d'ananas de conserve (pendant un temps président du GVC) constitue, par acquisitions successives réalisées dans les années 60 et 70, l'un des principaux patrimoines fonciers du village (34,5 ha). Le second cas correspond à l'acquisition, toujours par un migrant sans terre, d'une petite parcelle (1,6 ha) au milieu des années 80, avec les revenus de l'ananas-export.

Par contre, du fait du transfert de terre à travers le marché du FVI, le développement de la culture de l'ananas, de conserve comme d'exportation, a eu une incidence indéniable sur les structures d'exploitation, avec un flux foncier important à l'échelle régionale entre propriétaires fonciers cédant en FVI et preneurs pour la plupart PST.

Le développement de la culture de l'ananas n'a pas eu pour effet de fragiliser les droits fonciers des propriétaires fonciers. Il a pu par contre, dans certaines situations, contribuer à la fragilisation de l'accès à la terre familiale des dépendants familiaux, lorsque la cession en FVI à des planteurs d'ananas intervient à une échelle telle (au regard des tailles des patrimoines fonciers) qu'elle se fait au détriment de la délégation intrafamiliale de droits d'usage. Une étude conduite sur cette question montre toutefois que la cession en FVI (pour la culture de l'ananas ou des cultures vivrières) par le chef de famille et la délégation intrafamiliale de droits d'usage ne sont généralement pas concurrentes dans la mesure où un plafond (implicite ou explicite) limite de fait les superficies allouées aux

¹ Sur la base de nos données de terrain pour les coûts de production et le prix d'achat bord-champ par des acheteurs, les données de Rungis pour le prix sur le marché français et de Jexco & Queyrane Conseil (1998) pour les données relativement aux frais d'exportation via les coopératives.

membres de la famille pour la pratique de cultures non pérennes (de l'ordre de 0,25 à 0,5 hectare pour les femmes, de 0,5 à 1 hectare pour les hommes, Colin et Bignebat, 2010)¹. On a vu cependant que les tensions intrafamiliales au sein de la société abouré viennent d'une contestation, par les cadets, des pratiques locatives des aînés jugées excessives, et que par ailleurs ces tensions se sont traduites par une fragilisation (restée temporaire) des droits d'exploitations des tenanciers burkinabè producteurs d'ananas. En dehors de cet épisode conflictuel de 2001 à Bonoua, les pratiques de FVI pour la culture de l'ananas, même si elles restent informelles ou « semi-formelles » (sécurisation par des sous-seings privés), ne posent pas de problème majeur de sécurisation des droits transférés.

1.3.2.4 Impacts sur la gestion du travail au sein du ménage

L'ananas est resté une culture fondamentalement masculine. Les femmes intervenaient essentiellement, en tant que membre de la famille du planteur ou beaucoup plus souvent comme manœuvres, lors de la récolte, pour l'évacuation des fruits. Les stations de conditionnement de l'ananas-export employaient également un nombre relativement de femmes pour la mise en cartons des fruits (Goffa Zago, 1977 ; Colin, 1990, 2010a ; Kouamé, 2002). Goffa Zago note l'implication plus ponctuelle des femmes de la famille du planteur lors des tâches les moins pénibles (premier sarclage ou premier épandage d'engrais) – une pratique très peu observée à Djimini-Koffikro.

1.3.2.5 Vers une différenciation socio-économique entre les ménages ?

L'émergence d'un petit entrepreneuriat

A l'époque de l'ananas de conserve, la culture de l'ananas était marquée par très peu de différenciation dans les superficies cultivées (de l'ordre de un à quelques hectares). Le développement ultérieur de la production pour l'exportation s'accompagne d'une concentration sensible de la production. On a vu que les superficies cultivées par les producteurs de Djimini-Koffikro en 2002 sont en moyenne de 3 hectares² (avec une médiane à 1,5 ha), mais varient de 0,1 à 75 hectares (pris pour l'essentiel en FVI hors du terroir villageois). Le tableau suivant présente une typologie des planteurs d'ananas dans ce village, selon les superficies cultivées et le statut foncier (PST et « groupe PF », producteurs possédant de la terre ou membres de familles possédant de la terre). Il montre que 11 % des producteurs cultivant plus de 6 ha contrôlent près de 50 % des superficies en ananas – la plupart étant des PST.

Tableau 5. Typologie des planteurs d'ananas, selon la superficie cultivée (Djimini-Koffikro, 2002)

	Nombre de producteurs d'ananas		Total	% des planteurs d'ananas	% superficie en ananas
	PST	« groupe PF »			
G1 : S ≤ 1.5 ha	77	41	118	52,4	13,8
G2 : 1.5 < S ≤ 3	32	15	47	20,9	16,6
G3 : 3 < S ≤ 6	27	8	35	15,6	20,7
G4 : 6 < S	18	7	25	11,1	48,9
Total	154	71	225	100%	100%

De façon schématique, une superficie croissante cultivée en ananas va de pair avec un âge plus avancé, une disponibilité croissante en main-d'œuvre familiale masculine et en main-d'œuvre salariée permanente, une arrivée plus ancienne à Djimini-Koffikro (s'agissant des PST), une expérience antérieure comme planteur d'ananas de conserve, l'appartenance à une coopérative de commercialisation de l'ananas, la pratique des achats de récolte auprès d'autres planteurs pour exporter, et enfin (pour un nombre toutefois très limité de planteurs, du G4) la possession d'un tracteur ou d'un camion (Tableau 6). Les planteurs que l'on peut qualifier dans les conditions locales de « moyens » (groupe G3) ou de « petits entrepreneurs » (G4) représentent moins du quart des producteurs mais cultivent près de 70 % des superficies.

¹ Etude réalisée en 2008 dans 10 villages des sous-préfectures de Bonoua, Adiaké et Aboisso, sur 329 patrimoines fonciers.

² La superficie cultivée moyenne par le millier d'adhérents des coopératives était de 3,5 ha (Jexco et Querane conseil, 1998).

Tableau 6. Caractéristiques des planteurs d’ananas, selon la superficie cultivée (Djimini-Koffikro, 2002)

	Nombre prod.	Age	MOFM	MOSP	à DK depuis (PST)	% ex Sode	% Coop	% Ach	% équipt
G1 : S ≤ 1.5 ha	118	38	1.2	0.1	1991	8%	14%	2%	0%
G2 : 1.5 < S ≤ 3	47	45	1.8	0.4	1987	25%	62%	8%	2%
G3 : 3 < S ≤ 6	35	39	2.2	0.7	1986	26%	74%	26%	3%
G4 : 6 < S	25	44	3.1	5.3	1982	56%	100%	72%	44%

MOFM : actif familiaux masculins ; MOSP : salariés permanents ; % ex SODE : pourcentage d’anciens producteurs d’ananas de conserve ; % coop : pourcentage de membres de coopératives d’ananas-export ; % Ach : pourcentage des planteurs qui achètent fréquemment ou occasionnellement des fruits ; % équipt : pourcentage de planteurs disposant d’un tracteur ou d’un camion.

On notera que plus d’un « grand » planteur d’ananas sur deux est un ancien producteur d’ananas de conserve. Certains de ces derniers avaient particulièrement bien réussi au début des années 2000. On peut citer le cas le plus emblématique d’un planteur burkinabè enquêté dans les années 80, qui disposait alors d’une petite parcelle en ananas de conserve et d’une petite parcelle en ananas-export et travaillait comme manœuvre contractuel en sus. En 2002, il exploite 75 hectares (17 ha en 2007, dans le contexte de crise de l’ananas-export), emploie 20 manœuvres annuels (7 en 2007) et possède tracteur, camion et véhicule tout terrain (Colin, 2010a).

Une configuration de “tenure inversée” ?

Lorsque la production agricole devient plus capitalistique et/ou demande des niveaux de plus en plus élevés en matière de savoir-faire ou de capacités d’insertion dans les réseaux de commercialisation, le fonctionnement du marché du FVI peut conduire à des situations de « tenure inversée » (*reverse tenancy*) dans lesquelles des petits propriétaires cèdent en FVI une partie ou la totalité de leurs disponibilités foncières à de grands propriétaires fonciers ou à des entrepreneurs agricoles qui, sans posséder de terre, disposent du capital d’exploitation, d’un accès au capital financier et d’expertise techno-économique. Le tableau 5 a fait apparaître une certaine concentration dans la petite production d’ananas-export à Djimini-Koffikro, essentiellement par des PST accédant à la terre à travers le marché locatif. On pourrait qualifier de tenure inversée les situations où ces planteurs prennent en FVI des terres aux plus petits des propriétaires fonciers, mais dans les faits l’offre (également fort concentrée) sur le marché locatif venait essentiellement des grands propriétaires (Colin, 2004).

Culture de l’ananas, métayage et « contractual ladder »

L’analyse des pratiques contractuelles chez les PST planteurs d’ananas révèle le jeu d’un « contractual ladder ». Dans la forme la plus complète de l’hypothèse de « l’agricultural ladder »¹, l’exploitant évolue progressivement du statut d’aide familial vers celui de salarié agricole, de métayer puis de fermier, avant de devenir propriétaire et, sur la fin de sa vie, de concéder à son tour des terres en fermage ou en métayage. Dans le contexte étudié, « contractual ladder » est une désignation plus appropriée, la dynamique n’allant pas jusqu’à l’acquisition de terre.

Au début des années 2000, le profil-type du planteur d’ananas PST à Djimini-Koffikro est celui d’un jeune burkinabè qu’un proche ou une connaissance a fait venir de son village en tant qu’aide familial ou manœuvre annuel. Après quelques années comme salarié ou aide familial, le jeune migrant s’engage dans la production d’ananas à travers la prise en *abougnon*-manœuvre (métayage comme rapport de travail, cf. *infra*) d’une parcelle. Parallèlement, il s’emploi temporairement comme contractuel et journalier. Lorsqu’il a accumulé suffisamment (financièrement et en expertise) pour prendre une petite parcelle en location, il entame une activité de producteur autonome, parallèlement le cas échéant à la prise de parcelles en *abougnon*-rente (métayage comme rapport foncier, cf. *infra*) et au travail comme contractuel ou journalier. La superficie exploitée en location augmentant, il cesse de prendre en *abougnon* et fait venir des « frères » du village. Ainsi, sur 154 PST planteurs d’ananas recensés à Djimini-Koffikro en 2002, 106 étaient ou avaient été *abougnons* (-manœuvre ou -rente).

¹ Sur la formulation initiale de l’hypothèse de « l’agricultural ladder », voir Spillman (1919).

Culture de l'ananas et distribution de la propriété foncière

Dans la mesure où le développement de la culture de l'ananas n'a pas eu d'impact sur le marché à l'achat-vente, le risque potentiel qu'elle produise une évolution dans la structure de la propriété foncière préjudiciable aux pauvres (Carter *et al.* 1995, Barham *et al.* 1995, Key & Runsten 1999) ne s'est pas concrétisé.

1.3.3 Evolution des systèmes de production

1.3.3.1 Les systèmes de production se sont-ils diversifiés ou spécialisés ?

Les PST se spécialisent dans la culture de l'ananas, même s'ils sont nombreux à produire un peu de vivriers¹. Par contre, lorsque la culture de l'ananas est adoptée par des propriétaires fonciers, elle correspond le plus souvent à une stratégie de diversification du système de culture.

A Djimini-Koffikro, à l'époque de l'ananas de conserve tous les individus concernés pratiquent également des cultures arborées (palmier à huile essentiellement) et des cultures vivrières. Au début des années 2000, on constate encore cette logique de diversification : sur les 48 planteurs concernés, 4 seulement ne produisent que de l'ananas comme culture de rente ; les autres sont avant tout (en termes de superficies occupées) des planteurs de palmier à huile ou d'hévéa, et produisent également des cultures vivrières, essentiellement pour l'autoconsommation² (Colin, 2010a ; voir également Diomandé, 2002, relativement aux membres de la coopérative CFC). Par contre, leurs dépendants familiaux qui cultivent de l'ananas se concentrent sur cette culture³, puisque les droits dont ils disposent sur la terre familiale ne leur permettent pas la plantation de cultures pérennes.

Globalement donc, l'introduction et le développement de la culture de l'ananas a conduit à l'émergence de nouvelles unités de production spécialisées, contrôlées par des PST exploitant des terres en FVI. La diversification de l'économie de plantation villageoise « traditionnelle » (à base de cultures arborées conduites en faire-valoir direct) est restée limitée, pour des raisons déjà précisées.

Cette juxtaposition de la culture de l'ananas à l'économie de plantation villageoise était particulièrement visible dans le paysage à l'époque des blocs SODEFEL ou SOCABO. La disparition des blocs a conduit à une dispersion du parcellaire « ananas » (comme c'était le cas avant la création des blocs).

Par contre, une nouvelle forme d'intégration spatiale vient de l'association de l'ananas-export aux jeunes plantations de palmier et d'hévéa. Cette association, prohibée par les sociétés qui encadraient les planteurs villageois de palmier (PALMINDUSTRIE) et d'hévéa (SAPH) au début des années 80, est devenue fréquente vingt ans plus tard, les nouvelles plantations arborées étant réalisées hors schéma d'agriculture contractuelle (Colin, 1990, 2010a ; Kouamé, 2002).

1.3.3.2 Incidence sur la production vivrière

Le développement d'une nouvelle culture dans le cadre d'une agriculture contractuelle est susceptible d'avoir une incidence négative sur la production vivrière et la sécurité alimentaire (Glover, 1984 ; Key et Runsten, 1999 ; Singh, 2002). Cette question demande ici une analyse nuancée.

On a vu que les planteurs d'ananas qui sont propriétaires fonciers continuent à produire des cultures vivrières. Par ailleurs, dans la mesure où la plupart des planteurs d'ananas sont des nouveaux producteurs migrants, il n'y a pas eu de substitution intra-unité de production entre ananas et cultures vivrières. Enfin, le facteur principal contraignant la production vivrière dans le contexte de la Basse-Côte, en termes de superficies, est le « gel » du foncier par les plantations pérennes (palmier à huile, hévéa, qui se substituent aux vieilles plantations de caféiers ou de cacaoyers devenues improductives),

¹ A Djimini-Koffikro, 75 % des PST planteurs d'ananas produisaient également des cultures vivrières en 1983 (pas de données détaillées dépourvues sur les superficies). En 2002, ils n'étaient plus que 42 %, l'ananas occupant 90 % des superficies cultivées (Colin, 1990, 2010a).

² La culture de l'ananas représentait moins du tiers des superficies possédées pour 44 % d'entre eux, entre un tiers et deux tiers pour 35 % et plus des deux tiers pour 21 % (planteurs possédant des superficies réduites).

³ L'ananas représente 88 % des superficies cultivées par ces derniers (le reste étant cultivé en vivriers) ; 15 des 23 planteurs concernés ne cultivent que de l'ananas.

hormis la phase initiale de la plantation qui autorise de pratiquer des cultures vivrières ou la culture de l'ananas en association avec la jeune plantation pérenne.

La « dynamique ananas » et de la contrainte foncière qu'elle induit sur les terroirs concernés semble cependant bien avoir réduit les opportunités de production vivrière. Cela peut se lire à deux niveaux.

D'une part, celui de la production vivrière des producteurs d'ananas PST. A l'époque de l'ananas de conserve, la SODEFEL, dans une logique sectorielle, ne se préoccupe pas de la production vivrière : les coopérateurs qui souhaitent produire du vivrier le font sur les parcelles qu'ils prennent hors bloc, en FVI – on a ainsi vu que 75 % des PST planteurs d'ananas de Djimini-Koffikro produisaient également des vivriers en 1983. A l'époque, l'accès à la terre n'était pas perçu par les acteurs comme particulièrement difficile. Par contre, sur des terroirs plus « saturés » par l'ananas, comme Bonoua avec l'implantation du bloc SOCABO, la production vivrière se trouve repoussée à plusieurs kilomètres (Boni, 1982). Goffa Zago (1977) note également une production vivrière qui reste limitée par la priorité donnée à l'ananas dans la mobilisation du travail disponible, et la difficulté de trouver de la terre. Une étude d'aménagement de la Basse-Comoé va dans le même sens (Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, 1979).

La contrainte sur la production vivrière ne signifie cependant pas forcément une réduction de l'autoconsommation, lorsque la production est destinée au marché – en particulier dans le cas de producteurs, comme la plupart des PST, qui privilégient le riz sur les tubercules dans leurs habitudes alimentaires. Ainsi, aucun des PST producteur de vivriers en 1983 ne se déclarait autosuffisant et tous déclaraient en vendre (Biarnès et Colin, 1988 ; Colin, 1990).

Avec l'essor de l'ananas-export, la spécialisation des PST dans la production d'ananas se renforce : ils ne sont plus que 42 % à Djimini-Koffikro à produire également des vivriers. La logique de ces producteurs est d'investir un maximum des ressources dont ils disposent (travail et numéraire) dans la culture de l'ananas et d'y consacrer les parcelles qu'ils parviennent à trouver, dans un contexte où le marché du FVI est particulièrement tendu du fait d'un déséquilibre marqué en faveur de l'offre (Colin, 2010a)¹. Dans cette même logique, des PST recherchent de la terre en métayage (i.e., sans paiement *ex ante* de la rente) pour cultiver du manioc, afin de réserver leurs disponibilités de trésorerie pour louer une parcelle pour la culture de l'ananas (Colin et Bignebat, 2010). La culture du manioc, qui domine largement dans les cultures vivrières, reste fondamentalement une culture destinée à la commercialisation.

Cela nous conduit à un second niveau. Dans une perspective globale, il y a bien réduction des superficies consacrées à la production vivrière. Ainsi, sur le terroir de Djimini-Koffikro, ces superficies sont réduites de 43 % (167 à 96 ha) entre 1983 et 2002. Cette dynamique ne correspond toutefois pas à une réduction dans la capacité d'autofourniture des unités de production à base foncière, mais plutôt à une réduction des superficies consacrées (en FVD ou en FVI) à la production de manioc destinée au marché d'Abidjan². Au regard du bassin d'approvisionnement en produits vivriers de la ville d'Abidjan, on peut penser que cette dynamique, spécifique aux zones les plus spécialisées dans la culture de l'ananas, n'a pas eu d'impact significatif sur le volume et les prix de l'offre en produits vivriers à Abidjan (Colin, 2010a).

1.3.3.3 Quelles innovations ?

L'introduction en milieu paysan, par l'agro-industrie, de la culture de l'ananas de conserve, puis sa reconversion et son développement pour l'exportation en frais, correspondent indéniablement à des innovations technologiques majeures. L'ananas est en effet une culture non pérenne à l'itinéraire technique nettement plus complexe et intensif en travail et en intrants que les cultures arborées ou vivrières pratiquées dans le contexte local.

¹ Parmi les 159 PST recensés à Djimini-Koffikro en 2002, 4 ne produisent que des cultures vivrières, 89 uniquement de l'ananas et 66, des cultures vivrières et de l'ananas. Les cultures vivrières concernent cependant des superficies réduites (37 ha), comparativement à l'ananas (516 ha) (Colin, 2004).

² Une dynamique inverse s'opérera avec la crise de la culture de l'ananas-export, à la fin des années 2000, de nombreux PST planteurs d'ananas se reconvertissant dans la culture du manioc.

L'introduction de la culture de l'ananas correspondait, lors de la phase « ananas de conserve », à un transfert d'innovation en provenance de la SALCI, puis de la SODEFEL (ou de l'assistance technique allemande, dans le cas de la SIACA), avec l'appui de la recherche agronomique (IFAC/IRFA). Les planteurs avaient alors tout à apprendre des techniques culturales : tri des rejets, épandage des engrais, traitement d'induction florale (initialement réalisé par les structures d'encadrement), etc. Son développement ultérieur pour l'exportation en frais s'est fait sur la base initiale du « bagage technique » acquis dans la production de l'ananas de conserve. Cette adaptation (plus qu'innovation) et le jeu des contraintes (de financement en particulier) pesant sur les producteurs, a conduit à une pratique de la culture nettement moins intensive que ce qui est considéré comme la norme, y compris en conditions de petite production villageoise (cf. *infra*).

La seule incidence notable, sur les autres cultures, du développement de l'ananas a été la généralisation du labour au tracteur dans la préparation des sols, pour les cultures vivrières et les parcelles destinées à de nouvelles plantations arborées.

En termes d'innovations institutionnelles, on peut noter l'émergence de nouveaux rapports contractuels autour de l'accès à la terre et au travail, sur laquelle je reviendrai.

1.3.3.4 Effets sur les stratégies d'investissement dans l'agriculture

En matière d'investissement, l'analyse reste limitée par l'absence de données relatives aux investissements réalisés par les migrants dans leur région d'origine, mais on peut penser qu'il s'agit essentiellement d'investissement hors agriculture (logement, activités de commerce ou de service dans le secteur informel). Localement, on a noté l'absence d'achats de terre. Les seuls investissements productifs agricoles identifiés correspondent à l'acquisition de tracteurs et de camions par des planteurs. A Djimini-Koffikro, 44 % des planteurs qualifiés de « petits entrepreneurs » (cultivant 6 ha ou plus en ananas) disposaient d'un équipement de ce type en 2002.

1.3.3.5 Une intensification des systèmes de production ?

Dans le cas des PST, il est délicat de parler d'intensification du système de production puisque ce système de production repose d'emblée sur la culture de l'ananas ; ce système de production est cependant indéniablement intensif. Dans le cas des producteurs d'ananas qui possèdent de la terre et sont par ailleurs planteurs de cultures arborées, il y a bien intensification.

Même si le niveau d'intensité de la production pour une petite production paysanne reste sans commune mesure avec la conduite d'une exploitation entrepreneuriale, comme on va le voir, l'introduction de la culture de l'ananas correspond à une intensification majeure du système de production (Colin, 1990, 2010a) :

a) En termes de travail manuel : les besoins en travail manuel dépassent largement ceux des cultures arborées. En année courante de production, le palmier requiert environ 50 journées de travail à l'hectare, l'hévéa 70, alors que la culture de l'ananas de l'ananas de conserve requiert de 400 à 450 jours de travail sur la durée du cycle¹ (Ancy et Chevassu, 1967 ; Doh, 1974 ; Guyot *et al.*, 1974 ; Goffa Zago, 1977 ; Colin, 1990), soit l'équivalent 200 à 225 jours calculés sur 12 mois, et celle de l'ananas-export, 250 jours², soit environ 170 jours sur une base annuelle (Colin, 2010a).

b) En termes d'utilisation d'intrants : alors que les cultures arborées nécessitent quelques sacs d'engrais annuellement, la culture de l'ananas demande une forte fertilisation (plus d'une tonne/ha), ainsi que l'usage de carbure de calcium, d'éthrel et parfois d'herbicide (les traitements phytosanitaires restent exceptionnels en conditions villageoises). En 1983, les coûts de production hors travail (mécanisation et intrants agro-chimiques) sont de 500 000 FCFA pour l'ananas de conserve (en conduite « normale », sans détournement d'intrants) et 425 000 FCFA pour l'ananas-export. A cette époque, les coûts induits par la création d'une plantation, jusqu'à l'entrée en production, sont de 153 000 FCFA pour le palmier et 200 000 FCFA pour l'hévéa ; en phase de production, ces dépenses sont réduites à environ 10 000 FCFA/an de fertilisation. En 2003, les coûts hors travail sont de 599

¹ Sur 18 mois pour la récolte du fruit, puis 6 mois pour celle des rejets.

² Sur un cycle de 12 mois pour la récolte du fruit, puis 6 mois pour celle des rejets.

000 FCFA en moyenne par hectare en 2003 (pas de données comparatives avec le coût de création d'une plantation arborée).

L'intensité de la production de l'ananas-export, indéniable comparativement aux cultures arborées, reste toute relative comparativement à une conduite entrepreneuriale ou « villageoise optimale » : absence de fertilisation de fonds, de traitements sanitaires du matériel végétal, de traitement préventif contre les nématodes ou le Wilt ; fertilisation retardée et déséquilibre des apports potasse/azote (avec des conséquences sur la conservation des fruits et leur qualité organoleptique), du fait de contraintes financières ; conditionnement en cartons réalisé directement sur la parcelle et stockage au soleil de ces cartons avant leur évacuation, etc. (observations de terrain de l'auteur ; Jexco et Qeyrane Conseil, 1998 ; Willems, 2006).

Ainsi, le coût moyen hors main-d'œuvre de 425 000 FCFA enregistré à Djimini-Koffikro en 1983 (rendement 47 t/ha) peut être mis en rapport, à la même époque, avec le coût (hors main-d'œuvre) sur une exploitation entrepreneuriale : 1 327 000 FCFA (rendement de l'ordre de 55 t/ha) (Colin, 1990).

En 2003, ce coût est 599 000 FCFA (rendement moyen 20,9 t/ha¹), un chiffre largement inférieur à ce qui est considéré comme coût de production standard en « bonne conduite » par un petit producteur : 1 183 000 FCFA/ha (donnée de 1998, pour un rendement attendu de 38 t/ha, Jexco et Queyrane Conseil, 1998).

c) En termes d'expertise : les cultures vivrières ou la culture du palmier à huile ne requièrent pas d'expertise particulière. La contrainte est plus forte pour l'hévéa (maîtrise délicate de la saignée) et surtout pour l'ananas. Même en conditions paysannes, la production d'ananas exige un niveau savoir-faire sans rapport avec les autres cultures.

1.3.3.6 Normes de production et autonomie du producteur dans le processus décisionnel

L'organisation de la production d'ananas de conserve se caractérise par une restriction marquée du contrôle du planteur sur les moyens de production et sur le procès technique de production. A chaque campagne, le GVC (donc la SODEFEL) attribue aux planteurs les parcelles du bloc de culture, établit le calendrier de production et de récolte, organise la réalisation des travaux mécanisés et assure ces derniers, organise et contrôle la réalisation des tâches manuelles – voire se substitue aux planteurs s'il estime que les façons culturales ne sont pas réalisées incorrectement. Dans ce système, le planteur apporte sa seule force de travail. Il dépend du GVC pour l'accès à la terre et aux intrants et n'a pas de contrôle sur les opérations culturales, le calendrier cultural et les coûts de production. Son statut peut être assimilé à celui d'un travailleur rémunéré qui serait intéressé aux bénéfices et aux pertes (Colin, 1990; Colin et Losch 1990). Le règlement intérieur du groupement coopératif précise d'ailleurs :

« (...) l'exclusion d'un sociétaire peut être prononcée après trois avertissements donnés au cours d'une période de six mois dans les cas suivants : exécution défectueuse répétée des travaux dont il est chargé ; refus répétés d'effectuer les tâches qui lui incombent ; absence du coopérateur sur sa parcelle durant 7 jours consécutifs sans autorisation préalable du gérant et du président du Conseil d'Administration (...) ».

Cette organisation très structurée et hiérarchisée n'exclut pas une certaine marge de manœuvre des producteurs d'ananas de conserve, qui s'exprimait, au début des années 80, par le détournement, vers des parcelles d'ananas-export, du matériel végétal et des engrais distribués par le GVC. Pour beaucoup, la fonction (parfois formulée explicitement lors des enquêtes) du maintien dans le GVC, dans un contexte de dégradation du secteur de l'ananas de conserve, était d'avoir accès à un matériel végétal coûteux et rare. Le simple transfert de rejets du bloc SODEFEL vers les parcelles d'ananas-export économisait environ 200 000 F.CFA au planteur (Colin, 1990).

Le petit planteur d'ananas-export a une maîtrise beaucoup plus forte, voire totale, du procès de production. Il doit trouver une parcelle et il réalise de façon autonome toute la mise en place de la culture, puisque l'éventuelle intervention de l'acheteur se fait une fois la parcelle plantée. Lorsqu'il bénéficie de l'aide d'un acheteur, c'est ce dernier qui décide du type et de la quantité de fertilisants à

¹ Sur la réduction des rendements, cf. *infra*. A titre de comparaison, les rendements moyens enregistrés dans les coopératives étaient de l'ordre de 20 à 25 t/ha en 1998 (Jexco et Qeyrane conseil, 1998) et de 30 à 35 t/ha en 2002, du fait du programme d'appui du FED à la fourniture d'engrais (Scanagri, 2003).

utiliser (qu'il fournit) et décide de la date du traitement d'induction florale et du traitement à l'éthrel, afin de contrôler le calendrier de récolte. Il arrive parfois, lorsque le planteur est vu comme relativement novice par l'acheteur (et que ce dernier est lui-même un planteur-entrepreneur), que ce dernier exerce également un contrôle relatif (directement ou à travers un commis) sur l'entretien de la parcelle et la réalisation des travaux culturaux. Si la commercialisation se fait à travers une vente à un acheteur sans aide de ce dernier, ou par exportation via une coopérative, le planteur est autonome et gère sa parcelle comme il l'entend (Willems, 2006 ; Colin, 2010a).

Ici encore des pratiques de « détournement » sont mentionnées par les acteurs : accord passé avec un acheteur, puis vente à un autre qui offrait un meilleur prix (avec alors remboursement des frais engagés par le premier), ou détournement des intrants fournis par l'acheteur vers des parcelles conduites de façon autonome. On a vu que l'entreprise Sélectima, fondée initialement sur une logique d'approvisionnement intégral auprès de petits planteurs, est ensuite passée à une intégration verticale en développant sa propre production sur des terres prises en FVI, du fait de ce type de pratiques.

Le seul élément majeur des normes de commercialisation auquel les petits planteurs étaient sensibles au début des années 2000 (à la suite d'une communication intensive des coopératives) était relatif à l'emploi de l'éthrel, dont les planteurs abusaient auparavant. Il semble cependant évident que la dégradation radicale des parts de marché de l'ananas de Côte d'Ivoire sur le marché européen est venue non seulement de la concurrence du Costa Rica et du déclassement de la variété Cayenne lisse, mais aussi d'une insuffisance structurelle de la qualité de la production émanant des petits planteurs (Paqui, 2007 ; Vagneron *et al.*, 2009 ; Colin, 2010a).

1.3.3.7 Incidence sur la fertilité des sols

Le risque d'un épuisement des sols par des cultures intensives est parfois mentionné dans la littérature (Glover 1984, Singh 2002). On a mentionné la chute drastique des rendements moyens de l'ananas-export à Djimini, de 47 à 21 tonnes entre 1983 et 2002. Cette forte réduction des rendements peut être mise en rapport avec la disparition des jachères (la monoculture de l'ananas sur une parcelle est devenue courante, en particulier pour une production en FVI), avec une moindre fertilisation (1,6 t/ha en moyenne en 1983, 1,25 en 2003) et le développement du Wilt, une maladie des rejets contre laquelle les planteurs ne font pas de traitements systématiques. Intervient ainsi, dans cette dégradation, à la fois le prix de la monoculture et une moindre intensité de la production.

Un traitement économétrique des données collectées en 2003 sur 148 parcelles fait apparaître la qualité du sol, telle qu'estimée par les producteurs lors des enquêtes : « bonne » ou « fatiguée »¹, comme premier facteur expliquant les différences de rendement selon les parcelles. De façon significative, le rendement moyen des parcelles jugées « fatiguées » est alors de 16,9 t/ha, celui des parcelles jugées « bonnes », de 23,4 t/ha. Même s'il n'est pas possible de faire rigoureusement la part des différents facteurs à l'origine de cette dégradation, il semble que cette dernière vienne moins de la pratique de la culture de l'ananas en tant que telle, que d'une gestion foncière à court terme des propriétaires fonciers qui cèdent en FVI cycle après cycle d'ananas, sans jachère ou rotation, avec tous les effets négatifs induits par la monoculture (Colin, 2010a).

1.3.4 Création de nouvelles opportunités ou de contraintes en termes d'accès aux marchés ou aux services

1.3.4.1 Du monopsonne au marché

L'organisation de la culture de l'ananas de conserve correspond à un monopole et monopsonne où les producteurs sont dans une situation de dépendance totale à l'égard de l'agro-industrie – une dépendance d'autant plus forte que les planteurs, lorsqu'ils sont des migrants sans terre, n'ont pas d'alternative forte (hormis la production vivrière ou le travail comme manœuvre agricole) jusqu'à l'émergence de la culture de l'ananas-export. Cette organisation doit être mise en rapport avec la logique de la transformation industrielle de l'ananas, produit périssable et pondéreux. Cette dernière ne

¹ Ces qualificatifs étaient évidemment relatifs, puisque les planteurs qui étaient déjà à Djimini-Koffikro dans les années 80 considéraient que ce qui était alors une « bonne parcelle » n'avait plus rien à voir avec une « bonne » parcelle vingt ans plus tard.

peut pas laisser de place à une organisation de la production éclatée entre une multitude de petits producteurs inorganisés : il est nécessaire d'assurer un approvisionnement régulier de l'usine (le cycle de production de l'ananas est discontinu), donc une programmation précise du calendrier de production de l'ensemble des planteurs. Le regroupement des parcelles facilite la mécanisation et la récolte et limite les coûts d'évacuation des fruits. Les besoins en intrants sont importants, dont il faut assurer le financement et l'approvisionnement. Enfin, la culture, pour être bien conduite et économiquement rentable, demande un savoir-faire certain, le niveau de rendement étant fortement tributaire de la qualité de réalisation d'une succession d'interventions techniques sur la parcelle, et donc un encadrement rapproché (Colin et Losch, 1990).

Cette organisation transforme, on l'a vu, les producteurs en quasi-manœuvres sans pouvoir de négociation, mais dans le même temps, elle leur a également ouvert la voie de la culture de l'ananas pour l'exportation en frais. Indirectement donc, elle a joué un rôle majeur dans l'émergence d'une option productive qui a été saisie avec succès par de nombreux petits planteurs pendant deux décennies, jusqu'à la disparition presque totale de l'ananas de Côte d'Ivoire sur le marché européen.

L'essor de la petite production d'exportation s'est fait dans un cadre très peu contraignant pour les producteurs, en termes de rapport avec l'aval de la filière : la demande émanant des acheteurs était abondante, ces derniers étaient en situation de concurrence et les planteurs n'étaient donc pas enfermés dans une relation bilatérale avec un acheteur. Lorsqu'ils étaient coopérateurs, la règle supposait l'adhésion à une seule coopérative mais dans les faits, la plupart des planteurs étaient membres de plusieurs coopératives (cf. *infra*).

1.3.4.2 Effets sur le long terme de l'implantation de l'agro-industrie sur l'évolution des marchés fonciers

Le développement de la culture de l'ananas en plantations villageoises induit par l'agro-industrie n'a pas eu d'incidence sur la marchandisation de la terre à travers le marché à l'achat-vente ni sur une dépossession/concentration de la propriété foncière. Il a par contre joué un rôle indéniable, à l'Est-Comé, dans l'émergence et la dynamique exceptionnelle du marché du faire-valoir indirect (SEDES, 1967 ; Colin, 1990, 2004 ; Diomandé, 2002 ; Kouamé, 2002 ; Kigbafory et Gadou, 2006).

L'émergence du marché du faire-valoir indirect

Les locations de terre ont été initiées dans la région dans le courant des années 60, avec l'introduction par la SALCI de la culture de l'ananas de conserve en plantations villageoises. Cette introduction conduisit à une augmentation de la demande en terre, la culture étant pratiquée pour partie par des migrants sans terre, et donna la possibilité matérielle au preneur d'acquitter un fermage, l'ananas étant une culture de rapport et non d'autoconsommation. A l'origine, l'apparition d'une rente foncière a été ainsi induite plus par la nature de la culture de l'ananas (« il y avait de l'argent dedans, il fallait qu'on en profite », dans les termes de vieux propriétaires fonciers enquêtés à Djimini-Koffikro au début des années 80) que par la « raréfaction » des terres – dans un premier temps, les parcelles destinées aux cultures vivrières ont continué à être provisoirement cédées à titre de prêt. La monétarisation du rapport foncier a concerné ultérieurement ces parcelles, lorsque la demande a encore augmenté avec l'afflux de migrants. L'introduction de la culture de l'ananas a ainsi impulsé une évolution d'un accès temporaire à la terre à travers les prêts, opérés sur la base du principe d'économie morale (Scott, 1976) « tout individu a le droit d'avoir accès aux ressources nécessaires à sa subsistance », à un accès à la terre relevant d'une relation contractuelle. Ce développement de la location pour la culture de l'ananas de conserve est à mettre en relation avec l'existence d'une offre potentielle, le vieillissement des plantations caféières et cacaoyères ouvrant des disponibilités foncières (Colin, 1990 ; Colin et Bignebat, 2010).

Cette dynamique sera renforcée avec l'organisation de la production, par la SODEFEL comme par la SOCABO, sur des blocs de culture pris en location avec des baux pluri-décennaux, les parcelles individuelles étant sous-louées aux coopérateurs pour chaque sole (ces blocs seront récupérés par leurs propriétaires après l'effondrement de la production d'ananas de conserve). Elle se poursuivra et s'amplifiera avec la « fièvre de l'ananas-export » qui a saisi l'Est-Comé, du début des années 80 au

début des années 2000. Les grands planteurs pratiquant une agriculture entrepreneuriale à l'Est-Comoé louent également la terre, le plus souvent¹ (Jesco et Queyrane conseil, 1998 ; Willems, 2006).

Cette dynamique a eu des conséquences tant spatiales (du fait de l'emprise locale forte de la production d'ananas en FVI, allant jusqu'au tiers de la superficie du terroir de Djimini-Koffikro en 2002) que redistributives (avec une rente locative de 70 000 à 100 000 FCFA/ha au début des années 2000).

L'émergence de nouveaux contrats agraires

La location

L'arrangement dominant sur le marché du FVI est la location, apparu avec la culture de l'ananas. A l'époque des blocs de culture SODEFEL ou SOCABO, la terre est louée aux propriétaires avec des baux de 20 ans, puis sous-louée aux coopérateurs pour la durée de chaque sole. Le GVC, comme la SOCABO, loue alors les terrains aux propriétaires fonciers à raison de 5 000 à 10 000 FCFA/ha/an selon la nature de la végétation au moment de la signature du contrat (friche ou plantations arborées devenues improductives), sans clause de réajustement des loyers – ce qui provoquait une insatisfaction des bailleurs au début des années 80, le montant de la location « hors bloc » ayant fortement augmenté (Colin, 1990 ; Diomandé, 2002).

Les locations des parcelles destinées à l'ananas-export (comme de l'ananas de conserve, avant l'installation des blocs) sont généralement conclues pour la durée d'un cycle de culture, « jusqu'à la récolte des rejets » (de l'ordre de deux ans et demi), la pratique la plus courante étant de laisser le locataire récolter trois fois ses rejets. Dans tous ces cas, la rente est payée intégralement avant la mise en culture (Colin, 2004 ; Colin et Bignebat, 2010). D'autres locations sont conclues avec des baux pluriannuels, de 5 à 10 ans. Elles sont le fait des planteurs les plus importants – y compris certaines grandes entreprises (ainsi Sélectima utilise des baux de 5 ans, avec un loyer de 50 000 FCFA/ha/an). La rente est alors payée sur une base annuelle². Dans les villages où la culture de l'ananas était largement pratiquée, la crise traversée par cette production à partir du milieu des années 2000 n'a pas été sans effets sur le niveau de la rente locative³.

Le métayage comme rapport foncier

Un autre type d'arrangement contractuel utilisé dans la production d'ananas était le contrat d'*abougnon*. En Côte d'Ivoire forestière, les contrats d'*abougnon* correspondent traditionnellement à des modes de rémunération du travail employé dans les caféières et les cacaoyères, avec un partage de la production à la moitié. Il s'agit alors d'arrangements qui renvoient sans ambiguïté à des rapports de travail, le métayer n'apportant que son travail, sans responsabilité de gestion ni pouvoir de décision, en étant rémunéré avec une partie du produit.

¹ A l'époque de l'ananas de conserve, la SALCI louait 500 hectares à l'administration, pour sa propre plantation (SEDES, 1967).

² Montant de la location pour la culture de l'ananas à l'Est-Comoé, par hectare et pour un cycle de culture, en francs courants : 15 000 FCFA en 1967 (SEDES, 1967), de 10 000 (terrain nu) à 20 000 FCFA (vieille plantation arborée) en 1977 (Goffa Zago, 1977), 20 000 FCFA en 1982, 30 000 FCFA en 1983, 40 000 FCFA en 1984, 50 000 FCFA en 1985 (Colin, 1990), de 80 000 à 100 000 FCFA en 1998 (Jesco et Queyrane Conseil, 1998), de 70 000 à 100 000 FCFA selon les sites, entre 2000 et 2003 (Diomandé, 2002 ; Kouamé, 2002 ; Colin, 2004). Sur une même campagne, le montant moyen de la location varie selon les villages : de 35 000 à 100 000 FCFA en 2008, selon une étude réalisée dans dix villages de l'Est-Comoé (Colin et Bignebat, 2010). Ces données font apparaître un niveau de rente locative relativement élevé au regard d'autres sites de la zone forestière. Selon une étude réalisée en 2008, le niveau moyen des locations était de 14.000 FCFA/ha à Doboua (département de Daloa), 17.000 FCFA/ha à Zro (Guiglo), 19.000 FCFA/ha et une quinzaine kilogrammes de riz à Kpouèbo (Toumodi), 36.000 FCFA/ha (ou 4 sacs de riz de 50 kg) à Gnamagui (Soubre) (Colin, 2008).

³ A Petit-Paris et Amangare, « *Le temps où ananas marche fort, un hectare fait 100 000. D'autres font 120 000. Mais ça c'est avant, actuellement [2007] où je parle, ça a trop diminué parce que ananas est tombé. Tu peux trouver 40 000 un hectare* ». A Tchintchébé également, « *le terrain est devenu moins cher* », avec une norme par hectare passant de 100 000 FCFA/ha pour un cycle de culture (« *en ce temps, l'ananas marche fort* ») à 40-50 000 FCFA (Colin et Bignebat, 2010).

Le contrat d'abougnon s'étend à la production d'ananas, d'abord dans la région de Bonoua sur les parcelles SOCABO (Goffa Zago, 1977 ; Kouamé, 2002), puis plus à l'Est (Colin, 2004 ; Colin et Bignebat, 2010), mais il faut distinguer, sous un même label local d'« abougnon », deux grandes configurations, selon les apports des acteurs. Dans une première configuration, l'abougnon fournit uniquement le travail manuel. Ce type de contrat n'a pas de dimension foncière et constitue un mode de rémunération de travail, nous y reviendrons. Dans une seconde configuration, l'abougnon prend en charge tout le procès de production ; le propriétaire foncier apporte uniquement la terre et perçoit une rente correspondant à la moitié de la valeur de la production, après déduction d'une partie des coûts de production. Cette configuration correspond à un rapport entre un propriétaire foncier « rentier » et un abougnon planteur d'ananas, l'alternative étant un contrat de location (Colin, 2010b).

La dynamique des rapports fonciers à Djimini-Koffikro

Il est possible de cerner, pour l'ensemble du terroir du village de Djimini-Koffikro, l'évolution des pratiques foncières entre 1983 et 2002.

Tableau 7. Pratiques du FVI : superficie par contrat et par culture, terroir de Djimini-Koffikro

		1983		2002	
		Superficie (ha)	Total (ha)	Superficie (ha)	Total (ha)
Location	ananas de conserve	84,9		0	
	ananas-export	43,2	172,1	277,7	293,8
	cultures vivrières	44		16,1	
Abougnon	ananas (abougnon-rente uniquement)	0	22,4	51	64,1
	cultures vivrières	22,4		13,1	
Rente en travail	cultures vivrières	8,6	8,6	5,3	5,3
Prêt hors famille	cultures vivrières	30,8	30,8	11,1	19,8
	ananas	0		8,75	
Total		233,9		383	

Sources : Colin 2004

La comparaison des pratiques foncières entre les deux périodes fait ressortir le développement remarquable de la location pour la production d'ananas-export et le développement du contrat d'abougnon pour la production d'ananas et une réduction des prêts. La demande sur le marché locatif local est alimentée pour l'essentiel par les PST. Dans la région de Bonoua, Diomandé (2002) décrit la stratégie des Abouré planteurs d'ananas, qui optent pour la mise en cultures pérennes des terres familiales, afin de marquer leurs droits sur ces dernières, et cultivent l'ananas en bonne partie sur des terres prise en location.

L'accès des dépendants familiaux à la rente foncière

Un autre élément marquant impulsé indirectement par la « dynamique ananas » est le rôle joué, sur la formation de l'offre sur le marché locatif, par le jeu intrafamilial de la délégation de droits sur la terre. L'opportunité de tirer profit de la rente foncière conduit en effet à l'activation d'un droit sur la terre par certains ayants droit familiaux, dans le cas de patrimoines correspondant à des héritages familiaux en indivision. Le cas type est ici celui du frère utérin de l'héritier, salarié dans le secteur urbain, qui ne revendiquerait pas un accès à la terre familiale pour en faire un usage directement productif, mais qui voit dans la cession en FVI (en particulier pour la culture de l'ananas) d'une parcelle revendiquée au nom de ce droit une source attrayante de revenu. Lorsqu'un droit de propriété individuel est exercé sur la terre, de proches parents du propriétaire peuvent également chercher à emprunter une parcelle auprès de ce dernier pour la céder en FVI.

La cession en FVI permet à ces dépendants familiaux de bénéficier d'une rente foncière et constitue donc une forme de rééquilibrage des revenus au sein des groupes familiaux possédant de la terre : ce sont souvent des femmes ou des jeunes qui sollicitent la possibilité de déléguer l'usage de la terre.

Les cessions en FVI résultant de délégations intrafamiliales de droits sur la terre correspondent à 20 % des superficies cédées en FVI à Djimini-Koffikro en 2002 (presque exclusivement pour la culture de l'ananas) ; ce phénomène n'avait pas été observé en 1983 (Colin, 2004). Dans les enquêtes conduites

dans 10 villages de l'Est-Comoé en 2010, elles correspondent à 10 % des superficies cédées en FVI pour la culture de l'ananas ou la production vivrière (Colin et Bignebat, 2010).

Incidences négatives de la hausse de la rente foncière ?

Sur le marché foncier, l'augmentation de la demande émanant des producteurs d'ananas a conduit à une marchandisation de l'accès temporaire à la terre et à une hausse du montant des locations.

La marchandisation de l'accès à la terre s'est indéniablement traduite par une réduction des prêts de terre extra-familiaux (voir tableau 7). Ces derniers continuent à être pratiqués, mais de façon plus sélective, sur la base de relations interpersonnelles bien établies.

La hausse du niveau de la rente foncière induite par la culture de l'ananas a donc eu un effet sur l'accès à la terre à travers la location pour la pratique de cultures vivrières, même si un différentiel existe généralement, à un niveau local, entre le niveau de la rente pour la culture de l'ananas et pour les cultures vivrières¹. Dans le contexte de l'Est-Comé, cette pression sur la rente foncière ne peut cependant pas être considérée comme un facteur d'exclusion des tenanciers qui auraient souhaité produire d'autres cultures que celle de l'ananas (des cultures vivrières), dans la mesure où précisément ces demandeurs potentiels (les migrants sans terre) étaient focalisés sur la culture de l'ananas.

1.3.4.3 Effets sur l'emploi et le marché du travail

La diffusion de la culture de l'ananas a eu des effets évidents en matière d'emploi et de marché du travail.

En termes d'effets directs, il suffit de mentionner la différence dans l'intensité de mise en œuvre du travail entre la principale culture arborée pratiquée localement, le palmier à huile (environ 50 jours/ha/an) et l'ananas (plus de 170 jours/ha en base annuelle). Le développement d'une culture aussi intensive ne s'est toutefois pas répercuté entièrement sur le marché du travail, dans la mesure où les planteurs d'ananas – en particulier les Burkinabè – investissent intensivement dans la production leur propre travail et celui de leurs dépendants familiaux, et mobilisent fréquemment des groupes d'entraide. Toutefois, dès lors que la superficie en ananas augmente, le recours à des manœuvres temporaires (journaliers ou contractuels) devient systématique, même pour les planteurs burkinabè.

L'emploi de manœuvres permanents concerne évidemment les producteurs les plus importants. En 1983, 15 % des planteurs d'ananas de Djimini-Koffikro emploient des manœuvres permanents (annuels ou mensuels) ; en 2002, ils sont 22% des planteurs (superficie cultivée médiane de 4,25 ha, comparativement à 1,25 pour les autres planteurs). Plus qu'en 1983, la difficulté de trouver des manœuvres annuels est alors soulignée par tous les planteurs ressortissants villageois : « *Les manœuvres d'ici veulent tous faire de l'ananas et ne veulent pas travailler comme annuels !* ». Trouver localement des manœuvres annuels est pratiquement impossible. Les planteurs d'ananas originaires du Burkina Faso sont dans une position privilégiée, comparativement aux ressortissants villageois, car ils peuvent tirer partie de leurs réseaux sociaux pour faire venir des manœuvres de leur région d'origine. Ces manœuvres viennent généralement pour une durée de trois ans (ils reçoivent leur salaire en fin de période), avant de repartir ou de chercher à s'installer à Djimini comme planteurs. Faire venir des manœuvres demande cependant une certaine envergure économique (il faut assurer le coût du transport et l'entretien du manœuvre) (Colin, 2010a).

Le développement de la petite production d'ananas canalise ainsi préférentiellement l'arrivée de manœuvres annuels vers les planteurs burkinabè et « assèche » l'offre locale en contrats de manœuvre

¹ Ainsi, en 2008, la location est en moyenne de 90 000 FCFA/ha pour l'ananas et de 60 000 FCFA/ha pour le manioc dans les dix villages enquêtés à l'Est-Comoé (Colin et Bignebat, 2010). Même si cette différence existe, le niveau général de la rente foncière est indéniablement tiré vers le haut par la culture de l'ananas. En 2008 (l'effondrement de la production d'ananas-export est alors bien engagé), il est en moyenne de 70 000 FCFA par hectare dans dix villages enquêtés à l'Est-Comoé (de 36 000 à 93 000 FCFA, quelle que soit la culture), nettement plus que sur d'autres sites de la zone forestière de Côte d'Ivoire la même année : 14 000 FCFA/ha à Doboua (département de Daloa), 17 000 FCFA/ha à Zro (Guiglo), 19 000 FCFA/ha et une quinzaine kilogrammes de riz à Kpouèbo (Toumodi), 36 000 FCFA/ha (ou 4 sacs de riz de 50 kg) à Gnamagui (Soubré) (Colin, 2008).

annuel. Toutefois, il augmente considérablement l'offre de travail des manœuvres journaliers et contractuels (et métayers, cf. *infra*) émanant de petits planteurs d'ananas ou de migrants qui n'ont pas encore créé leur plantation. De fait, cette offre de travail profite largement aux planteurs d'ananas non burkinabè, et aux planteurs de cultures arborées.

En 1983, 26 % des manœuvres temporaires recensés à Djimini sont des 31 planteurs d'ananas qui sont manœuvres à temps partiel (contractuels ou journaliers). Ce type d'emploi leur permet de concilier les travaux sur leurs propres parcelles avec une activité rémunérée, pendant les temps morts de leur culture. Ils y investissent 18% de leurs journées de travail. L'existence de ce volant de main-d'œuvre temporaire bénéficie principalement aux producteurs de cultures arborées (84 % des jours de travail) (Colin, 1990).

Un autre type de rapport de travail est le contrat d'abougnon, dans sa configuration « abougnon-manœuvre » : l'abougnon fournit uniquement le travail manuel jusqu'à la récolte (exclue), contre la moitié de la valeur de la production, après déduction d'une partie des coûts de production. Ce type de contrat n'a pas de dimension foncière et constitue un mode de rémunération de travail, alternativement à l'emploi de manœuvres annuels, contractuels ou journaliers. La prise en abougnon-manœuvre concerne uniquement de jeunes PST burkinabè, qui disposent parfois par ailleurs d'une ou deux parcelles en location. Aucun planteur important ne prend de parcelle en abougnon-manœuvre¹ (Colin, 2010b).

Les données manquent, relativement aux effets du développement de la culture de l'ananas en amont ou en aval de la petite production, mais il semble évident que ces effets ont été importants et positifs :

- emploi sur les plantations de la SALCI et dans les usines de la SALCI et de la SIACA, à l'époque de l'ananas de conserve. Selon Guyot *et al.* (1974), la SALCI employait, en pleine saison, 2 000 personnes et 22 cadres ; la SIACA, de 400 à 700 personnes et 15 cadres, selon les saisons ; la SAFCO, 1 100 personnes à l'année et 15 cadres (mais pas uniquement pour la conserverie d'ananas) ;
- emploi dans les stations de conditionnement des coopératives d'exportation et dans les grandes plantations entrepreneuriales. Selon Jexco et Queyrane Conseil (1998), on comptait en 1998 un effectif moyen de 120 manœuvres (bénéficiant d'un emploi relativement stabilisé) dans les grandes plantations et les stations de conditionnements ; les femmes représentaient 50 % des effectifs des stations de conditionnement. Willems (2006) évoque des effectifs de plusieurs centaines de manœuvres, pour la plupart permanents, par grande plantation, et souligne le rôle joué par les femmes dans certaines tâches, comme la préparation des rejets, la réduction des couronnes ou la sélection et le conditionnement des fruits ;
- emploi dans les secteurs de la fourniture d'intrants et de services (transport, prestations mécanisées) à la production ;
- emploi dans tous les services induits par l'activité économique impulsée par la culture de l'ananas (commerce formel et informel, etc.).

1.3.4.4 Effets sur le développement des services

Le développement de la culture de l'ananas a dans un premier temps (époque de l'ananas de conserve) conduit à la fourniture de services (travaux mécanisés en particulier) essentiellement internalisés par les structures agro-industrielles et d'encadrement (transport de la production mise à part), qui géraient également la relation avec les fournisseurs d'intrants. Avec la disparition de ces structures et le passage à l'ananas-export, le marché des prestations de service s'ouvre largement et les sources d'approvisionnement en intrants (engrais, produits phytosanitaires) se diversifient, y compris pour les coopérateurs dans la mesure où les coopératives ont joué un rôle réduit en la matière. Au début des années 2000, l'accès aux prestations de services (façons culturelles mécanisées, transport des rejets et de la récolte, intrants) est assuré sans dysfonctionnement notable par le marché.

¹ En 2002, 68 % des abougnons-manœuvre sont par ailleurs planteurs d'ananas sur leurs propres parcelles prises en location ou en abougnon-rente ; 21 % des PST planteurs d'ananas sont également abougnons-manœuvre.

Plus généralement, et même si on ne dispose pas d'information quantifiée à cet égard, la petite production d'ananas a incontestablement stimulé toute l'économie locale des sites où elle s'est développée – il suffisait de parcourir les villages-centres des blocs SODEFEL, au début des années 80, ou les villages des sous-préfectures de Bonoua et d'Adiaké, jusqu'au milieu des années 2000, pour percevoir toute l'activité économique induite directement (activités de transport des rejets ou des fruits, prestations de travaux culturels motorisés, marché des intrants) et indirectement (petit commerce, artisanat) par la production de l'ananas. Les villages se réveillaient au bruit des moteurs de tracteurs et de camions...

1.3.5 Structuration du monde agricole

A première vue, l'élément majeur de structuration du monde de « l'agriculture familiale » qui apparaît à travers cette esquisse des rapports entre petits producteurs, agro-industrie et marché international, est la constitution de structures de type coopératif.

L'analyse des groupements à vocation coopérative (GVC) constitué par la SODEFEL pour la production d'ananas de conserve a toutefois montré leur absence totale d'autonomie ; ces GVC apparaissent, dans leur fonctionnement effectif, comme une émanation de la SODEFEL, sans maîtrise de leurs membres sur la décision et sans participation à l'organisation de la production. Ces producteurs restent de simples exécutants. Selon G. Antoine (ancien assistant technique dans le secteur de l'ananas de conserve, communication personnelle, mars 2011), il en allait de même à la SOCABO, cette dernière n'ayant de « coopérative » que le nom. Woods (1994) note également qu'elle était de fait sous le contrôle des grands notables abouré. Ce constat renvoie aux conditions de constitution de ces structures « coopératives » et au profil des acteurs concernés : impératifs organisationnels né des contraintes de la transformation industrielle, absence de qualification (initiale) des petits producteurs relativement à une culture relativement délicate, statut économique et socio-politique marginal des migrants, rôle des grands notables à Bonoua...

On ne saurait toutefois sous-estimer le poids des problèmes d'action collective. Dans le cas des GVC, cet éclairage reste voilé par le rôle joué par la SODEFEL dans leur fonctionnement. Il transparait dans les tentatives antérieures de la SALCI, d'organiser les petits planteurs afin de faciliter les opérations de financement par la Caisse nationale de crédit agricole : « (...) tout allait bien au début, tant que la SALCI gérait pratiquement ces coopératives (...) mais lorsqu'il s'est agi de passer à la phase normale de gestion, l'incapacité fréquente des responsables et l'individualisme des coopérateurs ont mis rapidement fin à ces tentatives. » (SEDES, 1977 : 136).

L'histoire des coopératives créées ensuite pour l'exportation de l'ananas frais reste à écrire, mais il semble avéré qu'elles ont été le produit de l'initiative privée, le plus souvent individuelle¹. Les interactions multiples de l'auteur de ce texte avec des membres de coopératives, lors de séjours prolongés sur le terrain entre 2000 et 2003, ont fait apparaître le caractère purement formel du label « coopérative ». Le rapport des planteurs à la coopérative était le rapport de producteurs à une structure d'exportation dont le fonctionnement leur était totalement opaque, comme étaient totalement opaques pour eux les comptes de vente présentés par les coopératives. Des rapports de diagnostic de la filière notent également que les structures « coopératives » des petits producteurs sont plus des prestataires de service que de réelles coopératives et ne fonctionnent pas dans la plus grande transparence : « Le vocable coopérative représente une structure de mise en marché à la disposition des petits planteurs, mais les liens organiques sont quasi inexistantes. Seuls les dirigeants dirigent et les coopérateurs ne participent pas aux décisions et encore moins à la gestion » (Jexco et Queyrane Conseil, 1998 : 65 ; voir également Scanagri, 2003 ; Willems, 2006 ; Colin, 2010a).

Selon Scanagri (2003), cette distanciation forte des producteurs avec « leur » coopérative contribue à expliquer la « transhumance » des planteurs d'une coopérative à l'autre. L'appartenance à plusieurs coopératives – normalement interdite – était de fait la règle, sous des prête-noms ou à travers l'adhésion à différentes coopérative de membres d'une même famille travaillant ensemble. Cette

¹ On a vu par ailleurs que ces coopératives ne regroupaient pas l'ensemble des petits producteurs. A Djimini-Koffikro, ces derniers représentaient 44 % des planteurs en 2002 – mais cultivaient 78 % des superficies (superficie moyenne de 5,5 ha, comparativement à 1,2 ha pour les non coopérateurs) (Colin, 2010a).

stratégie permettait de continuer à exporter à travers une coopérative en conservant un solde négatif important dans une autre (une alternative étant la vente bord champ à un acheteur¹), ou de bénéficier de crédits en nature de plusieurs coopératives (observations de terrain de l'auteur ; voir également Diomandé, 2002). Le fait que le bassin géographique d'intervention des coopératives était commun facilitait cette « transhumance ».

1.3.6 L'équité des dispositifs organisationnels : un tableau synoptique

Le dispositif organisationnel apportait des solutions répondant en partie au moins aux contraintes auxquelles faisaient face les producteurs (cf. tableau 2). Le tableau suivant apporte des éléments permettant d'apprécier l'équité du rapport du dispositif organisationnel aux petits producteurs, en mobilisant les critères proposés par Vermeulen et Cotula (2010) : Qui possède les facteurs clés que sont la terre et l'infrastructure industrielle ou de conditionnement? Qui prend les décisions ? Comment sont partagés les risques ? Comment sont partagés les gains ?

Tableau 8. Contrôle du producteur, risque et gains selon le dispositif organisationnel

	Ananas de conserve	Ananas-export en conditions de « petite production courante »	
		Export via coopérative	Vente à acheteur
Type de rapport contractuel	Contrats de production avec fourniture de facteurs et encadrement rapproché	Prestations de service par coopérative	* Quasi contrat spot * Contrat de commercialisation * Contrat de production assistée * Contrat de production sous contrôle
Droits de propriété	Terre : 0 (propriétaires cédant à bail) Usines : 0 (SALCI privée, SIACA possédée par SOCABO, mais pas de contrôle du coopérateur)	Terre : 0 (propriétaires cédant à bail) Centres de conditionnement : 0 (coopératives ou entreprises privées)	
Contrôle décisionnel	Aucun	Sur production +++ Sur commercialisation : aucun (asymétries informationnelles majeures)	Sur production ++ Sur commercialisation : choix de l'acheteur et négociation du prix
Risque et partage des risques	Risque de production : producteur Risque de commercialisation : 0 sauf si difficultés des usiniers répercutées sur producteurs	Risque de production : producteur Risque de marché majeur, assumé intégralement par le producteur	Risque de production : producteur Risque de marché : 0 (assumé par l'acheteur, sauf opportunisme de ce dernier)
Gains	0 (prix fixé par gouvernement à un niveau faible)	Peuvent être élevés, mais risque de marché Part de la valeur totale revenant au producteur : faible	Moindres mais sans risque Part de la valeur totale revenant au producteur : très faible

Au regard de ces critères, la production d'ananas de conserve fait apparaître un petit planteur qui ne dispose d'aucun contrôle sur la terre, les infrastructures² et le processus décisionnel, et dont le statut est proche de celui d'un salarié intéressé aux gains et aux pertes (le prix du produit étant fixé à un niveau peu rémunérateur).

La petite production d'ananas-export est elle aussi marquée par l'absence de contrôle sur la terre (s'agissant des planteurs qui travaillent en FVI – la grande majorité) et les infrastructures de conditionnement³. Par contre, leur autonomie décisionnelle, leur contrôle sur la conduite de la culture, est sans comparaison, même lorsqu'ils bénéficient de l'appui technique d'un acheteur. Leur autonomie décisionnelle est également forte s'agissant du choix du mode de commercialisation, du fait de l'absence de monopsonie et de la pratique de la « transhumance » des producteurs entre coopératives,

¹ A Djimini-Koffikro, en 2003, la production de 30 % des parcelles cultivées par des coopérateurs avaient commercialisée auprès d'acheteurs (Colin, 2010a).

² Y compris, on l'a vu, dans le cas de la SIACA dont l'actionnaire principal était la SOCABO mais sur la gestion de laquelle le petit coopérateur n'avait pas de prise.

³ Ici encore, on a vu que le contrôle des coopérateurs sur leur « coopérative » restait purement formel.

ou de ventes bord champ aux acheteurs (ces derniers étant nombreux pendant les années fastes de la production d'ananas-export). Par contre, une fois la commercialisation engagée par une exportation directe, le producteur ne dispose plus d'aucun contrôle, assume tout le risque (vente à la commission), y compris sur les frais de transport et de mise en marché, et se trouve dans une situation d'asymétrie informelle et d'incertitude radicale.

La vente à un acheteur, elle, est sécurisée par un prix bord champ, sauf opportunisme radical de l'acheteur.

Si un acheteur intervient, le risque est que ce dernier disparaisse après la récolte : les acheteurs versent usuellement un acompte avant la récolte et paient le solde une fois encaissé le produit de l'exportation. De nombreux cas d'escroquerie ont été recensés lors des enquêtes, le cas-type étant celui de l'acheteur extérieur au village qui donne une avance, récolte, puis disparaît sans jamais verser le solde. L'expérience aidant, les planteurs sont devenus plus sélectifs dans le choix de l'acheteur : « *Avant, on travaillait bordel, on ne connaissait rien, on était obligé de vendre à n'importe qui. Maintenant, je connais les gens ici, je peux trouver des acheteurs de confiance* ». Réduire le risque d'escroquerie par l'acheteur suppose ainsi une bonne insertion dans le réseau professionnel local (Colin, données de terrain).

Le crédit apporté éventuellement par l'acheteur influe fortement sur les gains du producteur. Dans les conditions du début des années 2000 à Djimini-Koffikro, lorsque l'acheteur fournit une aide à crédit au planteur, il en déduit le montant au moment de la récolte, sans taux d'intérêt explicite. Toutefois, la valeur du prix d'achat est moindre : le prix local de marché est, en 2002, de 60 FCFA/kg lorsque l'acheteur fournit une aide, de 70 à 75 FCFA/kg (voire plus) dans le cas contraire. Soit, au regard du rendement moyen, une différence de 25 % dans la valeur brute de la production. L'apport en intrants pouvant être estimé à 290 000 FCFA/ha (remboursés à l'acheteur) et la réduction de valeur du produit à 350 000 FCFA/ha, le taux d'intérêt implicite est de l'ordre de 120 % (Colin, 2010a). Dans les conditions de marché de l'époque, le gain des producteurs restait cependant jugé intéressant par ces derniers.

2 ANALYSE DES FACTEURS INFLUANT SUR LA NATURE ET L'INTENSITE DES EFFETS DES INVESTISSEMENTS AGRICOLES SUR LE MONDE RURAL

2.1 Forme d'organisation de la production agricole et des approvisionnements

[Eléments développés au long du texte qui précède, non repris ici]

2.2 Formes de gouvernance modelée par les bailleurs ou des entreprises privées (certification)

L'élément à noter ici est le retournement du marché européen de l'ananas frais, avec une évolution des normes de qualité et la nécessité d'une reconversion variétale difficile qui excluent la quasi-totalité des petits producteurs qui avaient fait l'essentiel de l'offre dans les années 80-90. Seules les grandes entreprises de plantations (en lien organique avec des importateurs) et une poignée de « petits » producteurs qu'elles encadreraient semblent avoir un futur dans la production d'ananas-frais en Côte d'Ivoire.

2.3 Formes de gouvernance publique

L'époque de l'ananas de conserve est marquée par la politique des SODE alors mise en œuvre par le gouvernement ivoirien, avec dans ce cas un dispositif hybride public-privé. L'appui public se manifeste alors par le rôle joué par la recherche (IFAC puis IRFA) auprès de SALCI, de la SODEFEL et de la SOCABO, par des subventions, par la prise en charge du dispositif d'encadrement, par un crédit assuré par la Caisse Nationale de Crédit Agricole puis par la BNDA. L'Etat intervient également à travers une prise de participation minoritaire dans la SALCI et la fixation des prix aux producteurs par le Ministère de l'agriculture.

A la même époque, la régulation publique prohibe (sauf exceptions) le développement de l'ananas-export à l'Est-Comoé. Toute création de plantation est soumise à l'autorisation du ministère de l'Agriculture et l'exportation des fruits est organisée à travers une coopérative publique, la COFRUITEL, qui distribuait un quota d'exportation à chaque planteur.

A partir du milieu des années 80, l'effondrement du secteur de l'ananas de conserve conduit l'Etat à revoir sa politique : la prohibition de la culture de l'ananas-export à l'Est-Comoé est levée et la création de coopératives d'exportation (à partir d'initiatives privées) est autorisée. L'Etat se désengage totalement de l'organisation de la filière ananas-frais en dissolvant la COFRUITEL. L'organisation des exportations – essentiellement du fret maritime – est confiée à l'OCAB (Organisation Centrale des Producteurs-Exportateurs d'Ananas et de Banane, créée en 1991), représentant la majorité des structures productrices et exportatrices, dont les coopératives de planteurs. Chaque coopérative gère toutefois de façon indépendante ses relations avec le marché européen – marque, relation avec les importateurs, etc.¹ (voir Willems, 2006).

2.4 Contexte socio-économique

Les éléments marquants du contexte socio-économique qui ont influé sur les dynamiques décrites en première partie sont les suivants :

- Evolution des prix et demande sur le marché international. L'essor de la production d'ananas de conserve est intervenu dans un contexte favorable ; son effondrement vient de son incapacité à résister à la concurrence asiatique. L'essor ultérieur de la production de fruits frais, durant deux décennies, est à mettre en rapport également avec un contexte de marché européen favorable. Son effondrement ultérieur vient moins d'un problème de prix, que d'une incapacité à assurer une production de qualité dans un marché de plus en plus demandeur à cet égard, d'une reconversion variétale très tardive et limitée aux plus grandes structures, et de déficiences dans le dispositif d'exportation ivoirien.
- Le rôle des migrants. L'essor de la petite production d'ananas de conserve, puis d'ananas frais, a pour l'essentiel reposé sur un flux migratoire important originaire du Burkina Faso, avec des migrants fournissant une force de travail familial ou rémunéré, mais surtout créateurs de petites plantations d'ananas. Cet élément est à mettre en rapport avec : (i) le fait que la culture de l'ananas s'accommode d'une production en faire-valoir indirect ; (ii) l'absence d'alternative intéressante pour ces migrants au moment où la production d'ananas de conserve était peu intéressante ; (iii) un effet initial « dépendance de sentier » et la capacité des PST à s'appuyer sur leurs réseaux sociaux pour surmonter les contraintes de la production d'ananas-export (pour mobiliser la force de travail, etc.) ; (v) une stratégie de production des producteurs propriétaires fonciers qui privilégie les spéculations arborées (moins intensives en travail et assurant des revenus réguliers)
- En lien direct avec le point précédant : une dynamique remarquable du marché du FVI. Cette dynamique étant à mettre en rapport avec l'essor de la culture de l'ananas (du côté de la demande) et avec une fin de cycle de l'économie de plantation villageoise (du côté de l'offre), le vieillissement et la mort des plantations de caféiers et de cacaoyers qui occupaient à une époque tout l'Est-Comoé (à l'exception de zones de savane) créant des disponibilités foncières pour alimenter le marché du FVI.

2.5 Rapports de force entre les différents groupes d'intérêts, rôle des élites

On a vu le rôle fondamental joué par les élites abouré dans le développement du pôle « ananas de conserve » sur Bonoua (le plus important de l'Est-Comoé), avec la création de la SIACA et de la SOCABO, puis dans la levée de la prohibition de la production d'ananas-frais à l'Est-Comoé. Les informations disponibles sur ces dynamiques restent cependant rares et lacunaires – en particulier relativement au rôle joué par l'insertion de ces élites abouré dans l'appareil d'Etat ivoirien.

¹ Devant la dégradation de la position de l'ananas de Côte d'Ivoire sur le marché européen, l'Etat interviendra cependant pour négocier un financement dans le cadre du 7^{ème} FED, sur un « Programme d'appui à la filière d'exportation d'ananas frais de Côte d'Ivoire ». La convention de financement, signée en 1994 entre l'Union Européenne et la République de Côte d'Ivoire (prévu pour 4 ans à partir de 1995, prorogée pour 4 ans) avait pour objectifs l'amélioration de la productivité et de la compétitivité de la production ivoirienne, tout en maintenant les petits planteurs en activité (Scanagri, 2003).

La production sous contrat de l'ananas de conserve correspondait sans doute aucun au cas-type de relations radicalement déséquilibrées entre entreprise et producteurs-quasi salariés – d'autant plus que ces derniers, en grande majorité des PST, n'avaient que le travail comme manœuvre comme option de sortie. Cette organisation « caporalisée » est à mettre en rapport le jeu simultané (i) des contraintes productives induites par la transformation industrielle d'un produit particulièrement périssable et pondéreux, et (ii) du profil des producteurs concernés, dénués de toute ressource hormis leur force de travail.

Le petit planteur d'ananas-export a une maîtrise beaucoup plus forte, ou totale, du procès de production : face aux contraintes qu'il doit surmonter, il « bricole » en combinant différentes ressources relationnelles ou contractuelles qui font qu'il n'est pas, au stade de la production, dans une relation de dépendance exclusive à l'égard d'un partenaire ou d'une structure partenaire.

Au stade de la commercialisation, le rapport de force entre planteurs et acheteurs, pour des ventes bord champ, s'exerçait en faveur des premiers, pendant les deux décennies fastes de l'ananas d'exportation en frais et jusqu'au début des années 2000, du fait de la forte demande, mais le contrat s'établissait en fait le plus souvent au sein d'un réseau relationnel stabilisé par la pratique. La commercialisation à travers une coopérative mettait, elle, le producteur en prise sur le marché européen à travers le dispositif d'exportation dans lequel s'intégrait la coopérative (contrôle de qualité, fret, assurance, etc.), qui restait totalement opaque pour le coopérateur, qui n'avait par ailleurs aucun contrôle sur « sa » coopérative.

On notera une symétrie des rapports de force entre planteurs d'ananas PST et propriétaires fonciers-planteurs de cultures arborées, au début des années 2000, relativement à l'accès à la terre et au travail. La tension sur le marché foncier, qui jouait en faveur de l'offre, permettait au cédant d'imposer parfois au preneur un contrat d'abougnon-rente (plus rémunérateur pour le bailleur que la location, dans les conditions de prix de l'époque) à un planteur qui recherchait une parcelle en location mais ne parvenait pas à en trouver. A l'inverse, la tension sur le marché du travail permanent (manœuvres annuels) rendait difficile l'accès à ce type de main d'œuvre pour les ressortissants villageois (propriétaires fonciers, planteurs de cultures arborées et éventuellement d'ananas), alors que les PST burkinabè bénéficiaient d'un vivier de main d'œuvre dans leurs villages d'origine (Colin, 2010b).

Globalement, on constate l'absence, sur les quatre décennies couvertes par cette étude, d'une organisation des petits planteurs, qui aurait pu faire entendre leur voix dans les rapports de force avec la SODEFEL, la SOCABO et l'agro-industrie à une époque, ou avec les propriétaires fonciers, les dirigeants des coopératives, la logistique d'exportation et les grossistes à une autre.

3 IDENTIFICATION DES CONDITIONS PROPICES AU DEVELOPPEMENT DE SYNERGIES POSITIVES ENTRE AGRO-INDUSTRIE ET LES GROUPES D'INTERETS DU MONDE RURAL

3.1 Déterminants majeurs des implications positives de l'agriculture contractuelle

3.1.1 Remarque liminaire : la dimension temporelle dans l'appréciation des résultats

Une évaluation de la production d'ananas de conserve au début des années 80 ne pouvait qu'être critique, au regard du diagnostic posé à l'époque et rappelé dans ce document (Colin, 1987, 1990 ; Colin et Losch, 1990). Pourtant c'est bien cette expérience qui a permis l'émergence d'un type de culture d'ananas nettement plus intéressant pour les petits producteurs, l'ananas pour l'exportation en frais, à travers ses effets en termes d'introduction de la culture de l'ananas, d'apprentissage des planteurs, de disponibilité de matériel végétal¹. Même si cette production a à son tour fini par disparaître presque totalement, elle a permis d'assurer pendant deux décennies des revenus à des petits producteurs et de dynamiser l'économie régionale. Le succès ou l'échec, l'équité ou non de l'agriculture contractuelle, doivent s'apprécier non seulement synchroniquement, mais aussi diachroniquement.

¹ Voir Jaffee (1994) pour un constat similaire au Kenya.

3.1.2 Le rôle des dépendances de sentiers et de la capacité d'innovation institutionnelle

Cette perspective temporelle révèle des phénomènes de dépendance de sentier, avec la capacité des producteurs d'ananas de conserve à saisir l'opportunité de développer la production pour l'exportation. Elle fait apparaître une dynamique organisationnelle, dans le passage de l'agriculture contractuelle construite sur un dispositif « centralisé » pour la culture de l'ananas de conserve, à une production pour l'exportation multiplexe, organisée à travers un faisceau de relations contractuelles mettant les producteurs en rapport avec des propriétaires fonciers, des manœuvres, des acheteurs, des coopératives, des prestataires de services mécanisés, et donnant lieu à des innovations non seulement techniques, mais aussi institutionnelles.

3.1.3 Une dynamique impulsée par un flux migratoire fort

Du fait tant de la capacité des migrants à surmonter, mieux que les ressortissants villageois, les contraintes de la production d'ananas-export, que d'une stratégie de ces derniers favorisant les cultures arborées ou la perception d'une rente foncière, toute la dynamique décrite a essentiellement reposé sur un flux migratoire important. Ce dernier a joué un rôle déterminant dans l'apport en tant que force de travail (ce qui est relativement classique), mais aussi dans l'émergence de petites exploitations travaillant des terres prises en FVI (ce qui l'est moins).

3.1.4 Inclusion

La phase « ananas de conserve » a concerné pour l'essentiel les plus pauvres : des migrants ne disposant pas de terre localement et dont l'alternative était de travailler comme manœuvres agricoles. Les producteurs disposant d'alternatives (propriétaires fonciers) et qui s'étaient initialement engagés dans cette culture l'avaient abandonné lorsque son faible attrait économique était apparu.

Le développement ultérieur de la culture pour l'exportation peut être vu comme particulièrement inclusif, bon nombre de petits planteurs étant d'anciens manœuvres agricoles ou aides-familiaux. Le fait qu'une culture aussi intensive que l'ananas et de maîtrise relativement délicate (y compris en conditions de petite production) ait été ainsi adoptée par des producteurs sous fortes contraintes renvoie à différents facteurs.

- La culture de l'ananas, non pérenne, peut être facilement envisagée en faire-valoir indirect ; la possession foncière n'est pas une contrainte, dès lors qu'existe un marché locatif actif.
- Dans les conditions locales, tous les coûts peuvent être considérés comme variables ; il est donc possible d'engager la production sur des superficies très réduites (dès lors que des parcelles de très petites tailles peuvent être trouvées sur le marché du FVI) et de développer la culture à travers un processus d'accumulation progressif.
- Certains débours monétaires peuvent être évités par le recours aux facteurs propres (travail familial), à l'entraide (groupes de travail, prêts de rejets, de fertilisants), à un accès à la terre par des contrats de métayage (abougnon-rente), au recours à l'aide de l'acheteur.
- Le système de production est moins intensif que ce que les normes de qualité et de régularité de production imposeraient – ce qui reste « gérable » tant que le marché est peu sélectif, mais devient ensuite rédhitoire.
- L'apprentissage initial des producteurs est venu de leur expérience comme producteurs d'ananas de conserve. Pour les producteurs engagés ultérieurement dans la culture, cet apprentissage est venu de leur activité d'aides-familiaux chez un proche planteur d'ananas, ou de manœuvre annuel puis d'abougnon-manœuvre, et parfois également des recommandations faites par les acheteurs ou les agents des coopératives.

Le fait que la culture de l'ananas-export ait été inclusive ne signifie pas qu'elle ait été adoptée de façon relativement égalitaire : elle s'est accompagnée de l'émergence d'un micro- ou petit entrepreneuriat dans le cadre d'une structure de production différenciée (de quelques ares à 75 ha). Cette dynamique n'a toutefois pas conduit à une concentration foncière (le marché à l'achat-vente restant très peu actif), si à

une configuration de *reverse tenancy* marquée (l'offre sur le marché du FVI étant également relativement concentrée).

Les perspectives actuelles, marquées par une quasi-disparition de la petite production d'ananas-export du fait de l'évolution du marché européen, va, elle, indéniablement dans le sens des pronostics pessimistes relativement au futur de l'agriculture contractuelle dans une perspective de développement, puisque si la production sous contrat est relancée, elle ne touchera que la frange des petits producteurs d'ananas les plus aisés, dans une logique de minimisation des coûts de transaction pour la firme, y compris et peut-être surtout des coûts de contrôle des normes de qualité et de la traçabilité du produit.

3.2 Pistes pour une pratique « gagnant-gagnant » de l'agriculture contractuelle : apports du cas au regard des recommandations actuelles en matière de pratiques inclusives

3.2.1 L'ouverture des champs d'opportunité

Un premier registre de réflexion porte sur l'ouverture du champ des alternatives, pour les producteurs. Le pouvoir de négociation des producteurs dépend de leur dépendance à l'égard de la production sous contrat – ce qui renvoie à la diversification des systèmes de culture et aux opportunités d'emploi, à l'existence ou non de concurrence entre firmes de l'agro-industrie, à l'existence ou non de spécificités d'actifs des producteurs sous contrat, ou encore à leur maîtrise foncière et de l'irrigation. L'Etat peut contribuer à pallier les risques que présente le développement d'une agriculture contractuelle pour les petits producteurs en apportant un appui à l'organisation de ces derniers et à la construction de leurs capacités de négociation, en régulant le marché à travers des textes évitant l'abus de pouvoir de marché, ou encore en mettant en place des dispositifs d'accès aisé permettant l'expression des plaintes des producteurs et un arbitrage en cas de conflit¹.

Dans le contexte étudié, le monopsonne des usiniers à l'époque de la culture pour la transformation industrielle était « mécaniquement » induit par le dispositif organisationnel mis en place et le profil des producteurs. A l'époque de l'ananas-export, on a mentionné un certain nombre d'éléments considérés comme favorables aux producteurs : absence de spécificités d'actif et absence de monopsonne donnant une marge de manœuvre aux producteurs (y compris en matière de pratiques opportunistes). La maîtrise foncière des planteurs d'ananas-propriétaires fonciers leur offrait une option de sortie de la filière de l'ananas ; les PST géraient eux-mêmes leur accès à la terre à travers le marché du FVI.

Le problème essentiel des planteurs, qui a conduit à la quasi disparition de la production d'ananas-export n'a pas été l'imperfection des dispositifs permettant de réguler tensions et conflits dans la filière, mais bien les conditions d'accès au marché européen, ce qui renvoie à la question de leur organisation et du rôle possible de l'Etat en la matière.

3.2.2 L'organisation des producteurs

L'organisation des petits producteurs, en particulier sous forme de coopératives, est vue comme pouvant permettre à la fois l'établissement de relations entre l'agro-industrie et les petits producteurs à la fois plus efficaces (en réduisant fortement les coûts de transaction de l'intervention de l'agro-industrie dans son rapport aux producteurs sous contrat) et plus équitable, en améliorant les capacités de négociation des producteurs avec l'entreprise et de lobbying par rapport aux pouvoirs publics (Glover, 1984 ; Glover et Kusterer, 1990 ; Little, 1994 ; Carter *et al.*, 1995 ; Key et Runsten, 1999 ; BIRTHAL *et al.* 2005 ; Vermeulen et Cotula, 2010). Certains notent toutefois les difficultés éventuelles d'une telle stratégie. D'une part, l'entreprise, dans la crainte précisément que cette organisation ne permette aux producteurs de négocier de meilleures conditions contractuelles, peut refuser de s'approvisionner auprès des producteurs engagés dans une telle dynamique, voire relocaliser ses activités ou intégrer verticalement la production (Key et Runsten, 1999 ; Singh, 2002). D'autre part, les difficultés de l'action collective ne sauraient être ignorées, ni les risques d'exclusion des

¹ Voir Glover, 1990 ; Glover et Kusterer 1990 ; Porter et Phillips-Howard, 1997 ; Eaton et Shepherd 2001 ; Simmons, 2002 ; Swinnen et Maertens, 2007.

producteurs ne remplissant pas les conditions d'adhésion aux coopératives, ou encore une prise de contrôle de ces dernières par l'élite locale (Singh, 2002 ; Vermeulen et Cotula, 2010).

Dans le cas étudié, les structures de type coopératif mises en place – GVC à une époque, coopérative de planteurs d'ananas-export ensuite – n'avaient de « coopératives » que le nom. Il n'est donc pas étonnant de ne pas retrouver (ou de ne pas retrouver pleinement) les avantages attendus de ce type de structure (Vermeulen et Cotula, 2010) :

- Les GVC ne disposaient pas d'une capacité de négociation vis-à-vis de la SODEFEL et de la SALCI ;
- les membres des GVC ne disposaient d'aucun pouvoir ; la SOCABO et les coopératives de planteurs d'ananas-export étaient sous le contrôle des élites locales ;
- les GVC permettaient effectivement un certain partage du risque, mais il s'agissait, au moment de la crise de l'ananas de conserve, du partage du risque d'endettement. Les coopératives d'exportation, elles, n'assuraient en rien un partage des risques de commercialisation, du fait du système de vente en consignation avec défalcation de l'ensemble des coûts du compte du planteur, y compris le coût de fonctionnement et d'intervention de la coopérative. La gestion du compte de charge des planteurs était par ailleurs vue par ces derniers comme particulièrement obscure ;
- les coopératives de planteurs d'ananas frais – de fait, des prestataires de service – ont bien joué un rôle décisif dans l'accès au marché européen des petits planteurs pendant deux décennies. Elles n'ont cependant pas été en mesure d'impulser une reconversion variétale (de fait, elles n'intervenaient que marginalement dans la production) et une mise aux normes du marché international, lorsque ces dernières se sont durcies.

Dans un contexte d'inorganisation du milieu rural, une véritable expérience coopérative aurait nécessité un appui fort et efficace des pouvoirs publics. L'expérience (comme celle de la SALCI, à une époque, ou le constat de multiples pratiques opportunistes¹) montre cependant que le coût de l'action collective et les risques d'aléa moral (pour reprendre un terme de l'économie des contrats) ne sauraient être sous-estimés.

La leçon essentielle, pessimiste, qui ressort de ce cas est que des petits producteurs ne bénéficiant pas d'une capacité d'action collective et d'un appui efficace de l'Etat ou d'ONG ne sont pas en mesure de s'insérer durablement dans le marché international orienté par des normes de plus en plus strictes, pour une culture à haute valeur ajoutée, pondéreuse, périssable, comme l'ananas.

¹ On en a présenté quelques illustrations dans le cours du texte, bien d'autres auraient pu l'être.

REFERENCES

- Ancey G., J. Chevassu, 1967. Compte-rendu d'enquête par sondage. Producteurs d'ananas de la région de Bonoua-Ono. Abidjan : ORSTOM.
- Biarnès A., J.-Ph. Colin 1987. Production vivrière et accès à la terre dans un village de basse Côte d'Ivoire, *Cahiers des Sciences Humaines* 23 (3/4) : 455-470.
- Birthal P., P. K. Joshi, 2005. Vertical Coordination in High-Value Food Commodities: Implications for Smallholders. Washington : MTID Discussion paper 85, IFPRI.
- Boni D., 1982. L'économie de plantation en Côte d'Ivoire forestière. Thèse de doctorat d'Etat ès-Lettres, Université nationale de Côte d'Ivoire, Abidjan.
- Carter M. R., D. Mesbah, 1993. Can land market reform mitigate the exclusionary aspects of rapid agro-export growth? *World Development* 21(7) : 1085-1100.
- Carter M., B. Barham, D. Mesbah, 1995. Agricultural Export Booms and the Rural Poor in Chile, Guatemala, and Paraguay, *Latin American Research Review* 31(1) : 33-65.
- Colin J.-Ph., 2010a. The institutional dynamics of small-scale pineapple production in Côte d'Ivoire, submitted to a special issue of the *Journal of Development Studies*: "The Making and Remaking of Agro-industries in Sub-Saharan Africa", L. Whitfield & S. Ouma Editors.
- Colin J.-Ph., 2010b. Sharecropping in non-traditional agro-export production: The abougnon contract for pineapple cultivation in Côte d'Ivoire, soumis à l'*European Journal of Development Research*.
- Colin J.-Ph., 2008. Etude sur la location et les ventes de terre rurales en Côte d'Ivoire. Rapport 1. Diagnostic des pratiques. Abidjan : République de Côte d'Ivoire – Ministère de l'agriculture / Délégation européenne.
- Colin J.-Ph., 2004. Le marché du faire-valoir indirect dans un contexte africain. *Eléments d'analyse, Economie rurale*, 282 : 19-39.
- Colin J.-Ph., 1990. *La mutation d'une économie de plantation en basse Côte d'Ivoire*. Paris : Editions de l'ORSTOM.
- Colin J.-Ph., 1987. Contribution à l'analyse de la petite production d'ananas en basse Côte d'Ivoire, *Fruits* 42-4:207-218.
- Colin J.-Ph., C. Bignebat, avec la collaboration de G. Kouamé, 2010. *Le marché des contrats agraires en basse Côte d'Ivoire*. Etude réalisée dans le cadre du volet "Recherche" du projet mobilisateur « Appui à l'élaboration des politiques foncières » (AFD / MAEE).
<http://www.foncier-developpement.org/vie-des-reseaux/le-projet-appui-a-lelaboration-des-politiques-foncieres/volet-recherche/rapports-finaux/le-marche-des-contrats-agraires-en-basse-cote-divoire/view>
- Colin J.-Ph., F. Ruf. À paraître. Une économie de plantation en devenir. L'essor des contrats de Planter-Partager comme innovation institutionnelle dans les rapports entre autochtones et étrangers en Côte d'Ivoire, *Tiers Monde*.
- Colin J.-Ph., G. Kouamé, D. Soro, 2007. Outside the autochthon-migrant configuration. Access to land, land conflicts and inter-ethnic relationships in Lower Côte d'Ivoire, *Journal of Modern African Studies* 45(1) : 33-59.
- Colin J.-Ph., B. Losch, 1990. "Touche pas à mon planteur". Réflexions sur les "encadrements paysans" à travers quelques exemples ivoiriens, *Politique Africaine* 40 : 83-99.
- Diomandé M., 2002. L'implication des sociétés agricoles dans les arènes socio-foncières de la région de Bonoua. Le cas de la Coopérative Fruitière de la Comoé (CFC). Mémoire de DEA, Département de sociologie, Université de Cocody, Abidjan.
- Doh K., 1974. Ananas : culture et économie. Rapport de stage, CNEAT, Nogent sur Marne.
- Eaton C., A. Shepherd, 2002. *L'agriculture contractuelle. Des partenariats pour la croissance*. Bulletin des services agricole n°145. Rome : FAO.

- Escobal J., V. Agreda, T. Reardon, 2000. Endogenous institutional innovation and agroindustrialization on the peruvian coast, *Agricultural Economics* 23: 267-277.
- Faure G., S. Veerrabadren, H. Hocgé, 2008. L'agriculture familiale mise sous normes : jusqu'où les producteurs d'ananas du Costa Rica pourront-ils relever le défi ? *Economie Rurale* 303-304-305 : 184-197.
- Glover D. J., 1984. Contract farming and smallholder outgrower schemes in less-developed countries, *World Development* 12(11-12) : 1143-1157.
- Glover D., 1990. Contract Farming and Outgrower Schemes in East and Southern Africa, *Journal of Agricultural Economics* 41(3) : 303-315.
- Glover D., K. Kusterer, 1990. *Small Farmers, Big Business. Contract Farming and Rural Development*. New York : St. Martin's Press.
- Goffa Zago J., 1977. Opération Ananas de conserve en milieu villageois à l'Est-Comoé. Mémoire d'ingénieur ENSAM, Montpellier.
- Guyot A., A. Pinon, C. Py, 1974. L'ananas en Côte d'Ivoire, *Fruits* 29(2) : 85-117.
- Jaffee S. 1994. Contract Farming in the Shadow of Competitive Markets. The Experience of Kenyan Horticulture, in *Living Under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, P. Little et M. Watts (eds). Madison : The University of Wisconsin Press, pp. 97-139.
- Jexco et Queyrane Conseil, 1998. Evaluation de l'appui financier de la Commission Européenne sur les filières bananes, ananas et mangues en Côte d'Ivoire. Rapport final. Tome 2 : analyse des trois filières et de leur compétitivité.
- Key N., D. Runsten, 1999. Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: The Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production, *World Development* 27(2) : 381-401.
- Kigbafory H., D. Gadou, 2006. Allochtonie et autochtonie, rapports autour de la terre : une étude de cas à Akroaba Akoudjekoa et Ono14 dans le sud-est ivoirien. Communication au colloque "Les frontières de la question foncière : Enchâssement social des droits et politiques publiques", 17-19 Mai 2006, Montpellier.
- Kouamé G., 2010. Land markets and land conflicts: the intra-family and socio-political dimensions. The Abouré case in Côte d'Ivoire, *Africa* 80(1) : 126-146.
- Kouamé G., 2002. Acteurs sociaux et gestion foncière locale : populations étrangères et dynamique foncière dans la région de Bonoua. Mémoire de DEA, Département de sociologie, Université de Cocody, Abidjan.
- Little P., M. Watts (eds.), 1994. *Living Under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*. Madison : The University of Wisconsin Press.
- Little P., 1994. Contract Farming and the Development Question, in *Living Under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, P. Little et M. Watts (eds). Madison : The University of Wisconsin Press, pp. 216-247.
- Losch, B., S. Mesplé-Somps, J.-P. Chauveau, B. Contamin, 2002. Le processus de libéralisation et la crise ivoirienne. Une mise en perspective à partir du cas des filières agricoles. Paris : Ministère des Affaires Etrangères, CIRAD, DIAL.
- Masakure O., S. Henson, 2005. Why Do Small-Scale Producers Choose to Produce under Contract? Lessons from Nontraditional Vegetable Exports from Zimbabwe, *World Development* 33(10) : 1721-1733.
- Miguell R., L. A. Jones, 1963. Vertical Coordination in Agriculture. Agricultural Economic Report n°19. Washington : US Department of Agriculture.
- Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, 1979. Etude d'aménagement de la Basse Comoé. Situation actuelle, potentialités. Abidjan : Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan.

- Nathan Associates, Inc., 1983. Regional Fruit and Vegetable Processing Industries in West Africa. Rapport prepare pour l'USAID. Washington, D.C.
- Paqui T., 2007. Dossier Ananas, *Fruitrop* 144 : 5-19.
- Porter G., K. Phillips-Howard, 1997. Comparing contracts: An evaluation of contract farming schemes in Africa, *World Development* 25(2) : 227-238.
- Reardon T., C. Barrett, J. Berdegue, J. Swinnen, 2009. Agrifood Industry Transformation and Small Farmers in Developing Countries, *World Development* 37(11): 1717-1727.
- Sawadogo A., 1977. *L'agriculture en Côte d'Ivoire*. Paris : PUF.
- Scanagri, 2003. Evaluation finale du projet « Programme d'appui à la Filière d'exportation d'Ananas frais de Côte d'Ivoire ». Note de synthèse. Etude réalisée pour la Commission Européenne.
- SEDES, 1967. *Région du Sud-Est, étude socio-économique*. Volume Agriculture. Abidjan : République de Côte d'Ivoire, Ministère du Plan.
- Simmons P., 2002. Overview of Smallholder Contract Farming in Developing Countries. ESA Working paper. Rome : FAO.
- Singh S., 2002. Contracting Out Solutions: Political Economy of Contract Farming in the Indian Punjab, *World Development* 30(9) : 1621-1638.
- Spillman W., 1919. The Agricultural Ladder, *American Economic Review* 9 : 170-179.
- Swinnen J., M. Maertens, 2007. Globalization, Privatization, and Vertical Coordination in Food Value Chains in Developing and Transition Countries, *Agricultural Economics* 37(1) : 89 - 102.
- Vagneron I., G. Faure, D. Loeillet, 2009. Is there a pilot in the chain? Identifying the key drivers of change in the fresh pineapple sector, *Food Policy* 34 : 437-46.
- Vermeulen S., L. Cotula, 2010. Making the most of agricultural investment: A survey of business models that provide opportunities for smallholders. Londres et Rome : IIED, FAO.
- Watts M., 1993. Idioms of land and labor: producing politics and rice in Senegambia. In *Land in Africa agrarian systems*, T. Bassett et D. Crummey (eds.). Madison : The University of Wisconsin Press, pp. 157-193.
- Watts M., 1994. Epilogue: Contracting, Social Labor, and Agrarian Transitions, in *Living Under Contract. Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, P. Little et M. Watts (eds). Madison : The University of Wisconsin Press, pp. 248-257.
- Willems S., 2006. *The Ivorian Pineapple. Social action within the international pineapple commodity network*. Wageningen : Wageningen University.
- Woods G., 1994. Elites, Ethnicity, and 'Home Town' Associations in the Côte d'Ivoire: An Historical Analysis of State-Society Links, *Africa* 64(4) : 465-483.