

REPONSES PAYSANNES AUX INTERVENTIONS ETATIQUES ET PRIVEES : LE CAS DE LA PETITE PRODUCTION D'ANANAS DANS UN VILLAGE DE L'EST-COMOE (COTE D'IVOIRE)

J. Ph. COLIN
Agro-économiste
ORSTOM Montpellier

RESUME

L'analyse de la petite production d'ananas en basse Côte d'Ivoire, à l'Est-Comoé, permet d'illustrer les relations existant entre producteurs agricoles et structure de développement.

Cette contribution est extraite d'un document à paraître (1) ; ne sont pas repris ici les développements relatifs à la spécificité de la petite production d'ananas, relativement au secteur de l'économie de plantation villageoise. On insistera sur les formes d'organisation des deux types de production d'ananas rencontrés dans le village enquêté (2) (ananas de conserve, avec encadrement SODEFEL, et ananas pour l'exportation en frais), sur les dynamiques divergentes de ces productions et sur les résultats économiques enregistrés.

Les principales caractéristiques techniques de ces cultures sont présentées en annexe.

(1) J.Ph. COLIN : *La mutation d'une économie de plantation. Contribution à l'analyse de la dynamique des systèmes productifs agricoles villageois en basse Côte d'Ivoire. A paraître.*

(2) *Djimini-Koffikro, sous-préfecture d'Adiaké.*

**FARMERS' RESPONSE TO STATE AND PRIVATE INTERVENTION :
THE CASE OF SMALL-SCALE PINEAPPLE GROWING IN A VILLAGE IN
EAST COMOE (IVORY COAST)**

J.Ph. COLIN,
Agricultural Economist,
ORSTOM, Montpellier.

ABSTRACT

Analysis of small-scale pineapple production in East Comoe in Lower Ivory Coast makes it possible to illustrate the relations between farmers and development structure.

This communication is drawn from a document to be published (1) ; sections concerning the specificity of small-scale pineapple production and village plantation economy are not taken up again here. Stress is laid on the forms of organization of the two types of pineapple production encountered in the village in which the survey was carried out (2) (pineapples for canning under SODEFEL management, and fresh pineapples for export), and on the different dynamics of these types of production and on the economic results recorded.

The main technical characteristics of these crops are described in an appendix.

(1) J.Ph. Colin : La mutation d'une économie de plantation. Contribution à l'analyse de la dynamique des systèmes productifs agricoles villageois en basse Côte d'Ivoire. To be published

(2) Djimini-Koffikro, Adiaké Sub-Prefecture

LE DUALISME DE L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION VILLAGEOISE D'ANANAS A DJIMINI-KOFFIKRO

L'ananas de conserve, une culture intégrée

La culture de l'ananas de conserve a été introduite à l'Est-Comoé par la SALCI (1) en 1949, sur une exploitation conduite en régie. A partir de 1954, la SALCI développe la culture chez des petits planteurs de la région, dans le cadre d'une agriculture contractuelle. Jusqu'en 1967, la SALCI encadre elle-même les planteurs, en fournissant assistance technique, matériel végétal et intrants ; elle se porte acquéreuse en retour de l'ensemble de la production, à un prix fixe, déduction faite du coût des intrants, au moment du régleme. Les planteurs, allogènes et sans terre en majorité, pratiquent alors la culture sur des terrains qu'ils louent directement aux propriétaires fonciers. En 1969, l'encadrement est dévolu à la SODEFEL (2), sans modification sensible de son organisation, la production étant toujours achetée par la SALCI. A partir de 1977, l'encadrement est totalement restructuré :

- Les planteurs sont regroupés sur des blocs autonomes de culture mécanisée, d'une superficie de 250 ha en sole annuelle, divisée en deux parties. Chaque planteur dispose d'une parcelle d'environ 0,70 ha par demi-sole. Six blocs sont installés à l'Est-Comoé, dont Djimini-Koffikro en 1978.
- Les planteurs de chaque bloc (170 théoriquement) sont regroupés en 1980 dans des groupements à vocation coopérative (G.V.C.).

Les relations établies entre la SODEFEL, le GVC et le producteur sont caractéristiques d'une agriculture intégrée :

La SODEFEL, par le biais de ses agents, un chef de bloc (qui est également gérant du GVC) et ses six adjoints, assure à la fois un rôle d'encadrement technique de la production et d'aide à la gestion du GVC.

Le GVC est prestataire de services :

- Depuis la sole 1984, les crédits de campagne sont accordés par la BNDA directement au GVC et ne transitent plus par la SODEFEL. Sur ces crédits, le GVC fournit à ses adhérents les acomptes sur récoltes, ainsi que l'ensemble des prestations nécessaires à la culture :
 - location du terrain par le GVC aux propriétaires fonciers avec un bail de 20 ans, sous-loué à chaque campagne aux planteurs, par parcelles individuelles, pour la durée de la sole ;
 - intervention directe pour toutes les opérations culturales mécanisées : rotobroyage, labour, billonnage, traitement nématicide, première application d'herbicides, épandage d'engrais liquide, approvisionnement en eau pour les traitements aqueux.
- Le remboursement du coût de ces prestations est réalisé après la récolte : le régleme de la SALCI transite par la BNDA qui récupère le crédit de campagne qu'elle avait avancé, et crédite du reliquat le compte du GVC. Le principe de la globalisation des charges a été retenu : l'ensemble des dépenses engagées par le GVC pour la sole est cumulé par poste budgétaire, puis réparti à la charge de chaque planteur au prorata du nombre de pieds mis en terre.

LE PLANTEUR apporte sa seule force de travail. Il dépend du GVC pour l'accès à la terre et la fourniture des intrants et n'a pas de contrôle, du fait des contraintes techniques liées à la nature du produit, ni sur les opérations culturales, ni sur le calendrier cultural.

L'ananas-export, une culture de sous-traitance

La production d'ananas destinée à l'exportation est réglementée en Côte d'Ivoire. Toute création de plantation est soumise à l'autorisation du Ministère de l'Agriculture ; les normes de création retenues correspondent à des unités de production de 800 tonnes exportées par an, soit une vingtaine d'hectares en production, ce qui suppose des moyens techniques et financiers qui sont censés assurer à la fois une production de qualité et la régulation de l'approvisionnement. L'exportation des fruits est organisée dans le cadre d'un groupement coopératif (3) qui distribue un quota d'exportation à chaque planteur et doit contrôler la qualité du produit.

La région de l'Est-Comoé était normalement réservée à la culture de l'ananas de conserve. La production d'ananas-export y était interdite, le Ministère de l'Agriculture refusant - sauf exceptions - d'accorder des autorisations de création de plantation dans la région, du fait de conditions climatiques peu favorables à une production de fruits répondant aux normes de qualité pour l'exportation (faiblesse du taux de sucre due à un ensoleillement insuffisant). Toutefois, à la fin des années soixante-dix, la règle n'est plus appliquée et de nombreuses autorisations sont accordées. La production est presque multipliée par trois en l'espace de six ans (5 840 tonnes en 1976, 15 988 tonnes en 1982).

L'engouement des planteurs d'ananas pour cette région peut être expliqué par la situation de rente qui y prévaut dans trois domaines :

(1) Société Alsacienne de Conserverie d'Ananas, transformée ensuite en Société des Ananas de Côte d'Ivoire.

(2) Société d'Etat pour le Développement de la production de Fruits et Légumes.

(3) COFRUITEL, dissoute en février 1984 et remplacée par l'Organisation Centrale Fruitière (regroupement de sept coopératives régionales) et par la nouvelle COFRUITEL.

- rente agro-écologique : la pluviométrie abondante supprime la nécessité d'irriguer ; les risques sanitaires sont limités en terrains sableux (caractéristiques de la zone) ; les coûts de production sont donc réduits, relativement aux autres zones de production (Tiassalé, ...) ;
- rente de situation : la proximité d'Abidjan réduit les coûts de transport ;
- rente "commerciale" : de nombreux quotas d'exportation ont été attribués à des planteurs de l'Est-Comoé sans que les capacités de production des attributaires ne correspondent aux quotas distribués. Ces planteurs "officiels" font alors appel à la production de petits planteurs sous-traitants, pratique facilitée par la pré-existence du secteur de l'ananas de conserve. Cette opération présente un intérêt financier pour le planteur-exportateur (désigné dans la suite de cette note par le terme "acheteur") : le coût de production, bord-champ et avant emballage, peut être estimé sur une exploitation moderne à 60 ou 65 F CFA, selon le rendement (1). Après défalcation du coût de récolte, le prix de revient ressort à 37 F CFA / kg environ, alors qu'au même stade, la production du petit planteur sous-traitant est achetée 25 F CFA / kg, soit un différentiel net d'environ 12 F CFA / kg (560 000 F CFA / ha pour un rendement marchand moyen de 47 tonnes) (2), véritable rente pour l'acheteur, qui se cumule avec la marge bénéficiaire courante. Il convient de souligner que cette pratique est illégale. L'arrêté du Ministère de l'Agriculture du 26.05.1979 précise, dans son article 4 : "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".

La production d'ananas-export à Djimini-Koffikro est pourtant bien celle de ces petits sous-traitants, sollicités par des acheteurs dont le nombre semble croissant (3). Ce secteur de sous-traitance, totalement ignoré par les statistiques agricoles, est apparu à Djimini-Koffikro en 1979-1980.

Quelles sont les relations acheteurs - producteurs ? Deux cas de figure se présentent :

- L'acheteur ne fournit aucune aide au planteur, qui supporte seul tous les coûts de production : location de la parcelle, achat des rejets (s'il s'agit d'un nouveau planteur), préparation du sol (location d'un tracteur pour le labour), plantation, épandage d'engrais, etc... En règle générale, le planteur ainsi resté maître de tout le procès de production, préfère vendre sa parcelle sur pied, après le traitement d'induction florale. Il évite alors tout litige au moment de la récolte, bénéficie plus rapidement du produit de son travail (Traitement d'induction florale : 10 à 12 mois après la plantation), et économise sa force de travail, puisqu'il n'intervient plus sur la parcelle après la vente.
- L'acheteur fournit une aide au planteur : cette aide intervient en général après la plantation. Le producteur, une fois les rejets mis en terre, se met en quête d'un acheteur ou est contacté par lui. L'acheteur fournit tout ou partie des intrants nécessaires : herbicide, engrais, carbure de calcium, eau pour les traitements aqueux, et parfois un acompte sur le produit de la récolte. La production est achetée au kilogramme, à un prix convenu d'avance (25 F CFA en 1984) ; le coût des prestations et avances est décompté lors du règlement.

Le producteur travaille sur la parcelle jusqu'à la récolte. C'est toutefois l'acquéreur qui fait réaliser à ses frais, par une équipe spécialisée, la réduction des couronnes ainsi que l'éthréalisation. Il organise également la récolte, le planteur devant parfois fournir les porteurs ; en cas d'impossibilité, ce dernier supporte alors le coût des manœuvres journaliers recrutés par l'acheteur.

On assiste, en 1984, à une réduction des ventes de la récolte sur pied : d'une part, du fait de l'intérêt pour le producteur de l'aide apportée par l'acheteur, qui dès lors peut imposer la forme d'achat qui lui convient le plus ; d'autre part, du fait de la multiplication des parcelles d'ananas-export : les acheteurs peuvent faire jouer la concurrence pour imposer l'achat au kilogramme, même à un producteur qui a financé sans aide les coûts de production.

Le tableau 1 révèle bien l'évolution tant des modalités de financement de la culture que des conditions d'achat de la production.

Il convient de noter que les deux types de relations entre producteur et acheteur se retrouvent souvent au sein d'une même unité de production : une parcelle pourra être conduite sans aucune aide, une autre aura fait l'objet d'un accord avec un acheteur dès le stade de la plantation. Un planteur peut également traiter avec plusieurs acheteurs, s'il a plusieurs parcelles.

Il faut souligner que l'aide apportée par l'acheteur intervient parfois dès "la préparation du terrain", mais uniquement dans le cas où des relations de confiance se sont nouées entre l'acheteur et le planteur ; elle peut aussi ne porter que sur une partie des besoins en intrants, si le planteur est en mesure de se procurer lui-même le complément.

En définitive, outre la destination du produit, les organisations de la production de l'ananas de conserve et de l'ananas-export se distinguent par trois points principaux (non indépendants) :

- **Le contrôle technique de la production :**
- assuré dans le cas de l'ananas de conserve par la SODEFEL ;

(1) Sources : la culture de l'ananas d'exportation en Côte d'Ivoire. Manuel du planteur, IRFA 1984, pp. 77 à 88.

(2) Cf. infra.

(3) On a pu dénombrer 27 acheteurs étant intervenus en 1983 et 1984 à Djimini.

	Financement de la culture par le planteur			Aide apportée au planteur par l'acheteur
	Vente de la production sur pied	Vente au kg	Inconnu	Vente au kg
Parcelles récoltées en 1983	58,0 %	21,0 %	0,0 %	21,0 %
Parcelles récoltées en 1984	22,5 %	17,5 %	2,5 %	57,5 %

Tableau 1 : Evolution des modalités de financement et de vente de la production. Pourcentage de parcelles récoltées dans l'année.

- inexistant dans le cas de l'ananas-export, sauf cas exceptionnel où l'acheteur suit de très près le déroulement des opérations culturales et apporte ainsi un véritable encadrement technique. Cette différence dans le contrôle technique du procès de production porte à la fois sur le calendrier cultural, les opérations culturales et les apports d'intrants.

• **La maîtrise du procès et des coûts de production :**

- la maîtrise du planteur d'ananas-export sur sa production, sans être totale (c'est l'acheteur qui décide de la date du TIF, du moment de la récolte ; c'est également lui qui assure la réduction de la couronne et le traitement à l'éthrel), est sans comparaison avec la situation du planteur d'ananas de conserve. Autonome, le planteur "hors bloc" l'est plus que le coopérateur et a une conscience très claire de cette autonomie. Même s'il a bénéficié de l'aide d'un acheteur, il peut, en cas de conflit avant la vente, changer de partenaire. Le cas s'est produit quelquefois à Djimini-Koffikro, le premier acheteur a été alors remboursé de ses avances par le second.

- dans le cas de l'ananas-export, les coûts de production correspondent aux apports réels effectués sur la parcelle. Ces coûts peuvent être minimisés par une économie dans l'utilisation des intrants, en particulier du fait de l'absence de structure de contrôle technique de la production.

• **Accès aux facteurs de production : le GVC résoud pour ses adhérents trois problèmes cruciaux :**

- *l'accès à la terre* : il est de plus en plus difficile de trouver une parcelle à louer à Djimini-Koffikro, du fait d'une forte contrainte foncière. La location de terrain par le GVC, avec un bail de longue durée, permet de faire disparaître pour le planteur d'ananas de conserve la première difficulté à laquelle se heurte le planteur d'ananas-export ;

- *l'accès aux intrants* :

. matériel végétal : il est très difficile de trouver actuellement des rejets à l'Est-Comoé (pénurie liée à la très forte demande) ; leur coût est par ailleurs élevé (3,5 à 5 F CFA / rejet). Le planteur d'ananas de conserve est assuré d'avoir accès au matériel végétal du GVC, alors que le planteur d'ananas-export, sauf s'il a suffisamment de rejets, éprouve de grandes difficultés à se procurer le matériel végétal ;

. façons culturales mécanisées ;

. engrais, produits phytosanitaires, carburé, eau.

L'acheteur peut toutefois, dans le cas de l'ananas-export, résoudre les difficultés d'approvisionnement en engrais et autres produits.

- *les difficultés de trésorerie* : tous les coûts monétaires de production en ananas de conserve sont différés au paiement de la récolte, alors que les coûts de création d'une parcelle d'ananas-export sont supportés sans délai par les planteurs : location d'un terrain, achat et transport des rejets, labour ... Ce n'est qu'une fois l'ananas planté que le producteur peut éventuellement bénéficier d'avances en intrants ou en espèces de la part du futur acheteur. Le tableau présenté ci-après résume les interventions respectives des producteurs, des acheteurs et du GVC.

En définitive, l'organisation de la production d'ananas de conserve répond parfaitement à ce que G. SAUTTER désigne par une "formule totalitaire" d'encadrement : "(...) aussi bien l'aménagement proprement dit que le système cultural et les rapports de production institués font le minimum de concessions aux habitudes techniques et sociales de ceux auxquels les opérations sont censées s'adresser. Tout a été conçu, tout fonctionne selon la logique des développeurs. Sauf dans le fin détail de l'organisation du travail ou des opérations culturales, les participants n'ont pas la possibilité de choisir, d'adapter et d'adopter progressivement. C'est à prendre en bloc ou à laisser, la formule est totalitaire" (1).

(1) G. SAUTTER "Dirigisme opérationnel" et stratégie paysanne, ou l'aménageur aménagé. L'espace géographique, n° 4, 1978, pp. 233-243.

	Ananas de conserve	Ananas-export avec l'aide de l'acheteur (vente au kg)	Ananas-export sans aide de l'acheteur (vente sur pied)
Accès à la terre	Parcelle fournie par le GVC	Location directe par le planteur auprès du propriétaire foncier (Paiement au comptant), ou faire-valoir direct	
Préparation du sol	Mécanisée, réalisée par le GVC	Débroussaage = manuel, à la charge du planteur Labour = le plus souvent mécanisé, appel à un service extérieur (paiement au comptant)	
Traitement nématicide avant plantation	Mécanisé, réalisé par le GVC	non réalisé	
Matériel végétal	Fourni par le GVC	Production d'une ancienne parcelle ou achat (paiement au comptant)	
Transport du mat. végétal	Mécanisé, réalisé par le GVC	Mécanisé, appel à un service extérieur (paiement au comptant)	
Plantation	Planteur		
Herbicide	Fourni par le GVC, traitement au pulvérisateur Solo par le planteur	Parfois fourni par l'acheteur (paiement différé). Sinon, achat direct par le planteur (paiement au comptant) ou absence de traitement	Achat direct par le planteur (paiement au comptant) ou traitement non réalisé
Sarclages manuels avant T.I.F.	Planteur		
Engrais	Fourni par le GVC	Fourni par l'acheteur (paiement différé)	Achat direct par le planteur (paiement au comptant)
T.I.F.	Carbure fourni par le GVC	Carbure fourni par l'acheteur (paiement différé)	Achat par le planteur (paiement au comptant)
Sarclages post T.I.F.	Planteur		A la charge de l'acheteur
Réduction des couronnes	Non réalisée	A la charge de l'acheteur	
Ethréalisation	Non réalisée	A la charge de l'acheteur	
Récolte des fruits	Planteur	Acheteur + planteur (évacuation des fruits du champ)	A la charge de l'acheteur
Tri et conditionnement des fruits	Non réalisé	A la charge de l'acheteur	

Tableau 2 : Interventions respectives du GVC, du planteur et de l'acheteur

Nous avons vu que le producteur d'ananas de conserve n'a aucune maîtrise technique ou économique du procès de production et du produit lui-même, et que, de surcroît, il est entièrement dépendant de la structure d'encadrement pour l'accès à la terre. Son statut se rapproche plus de celui d'un salarié qui serait intéressé aux bénéfices et aux pertes que de celui d'un producteur agricole autonome, nouant une relation contractuelle avec une organisation de type coopératif (le GVC), avec une société de développement (la SODEFEL) ou avec un usinier (la SALCI). On ne saurait voir là l'expression d'un "parti pris organisationnel" machiavélique : la logique de la transformation industrielle d'un produit périssable et pondéreux comme l'ananas ne peut pas laisser de place à une organisation de la production éclatée entre une multitude de petits producteurs inorganisés : nécessité d'assurer un approvisionnement régulier de l'usine (le cycle de production de l'ananas est discontinu), donc d'une programmation précise du calendrier de production de l'ensemble des planteurs ; nécessité de regrouper les parcelles afin de limiter les coûts d'évacuation des fruits et de faciliter la collecte ; importance des besoins en intrants dont le financement et l'approvisionnement doivent être assurés ; caractère très "technique" de la culture qui, pour être bien conduite et économiquement rentable, demande un certain savoir-faire. On peut ainsi considérer que la culture intensive de l'ananas de conserve (comme d'ailleurs celle du coton) est "par nature prolétarisante", dès lors qu'elle est le fait de petits producteurs qui ne peuvent avoir une maîtrise individuelle des moyens et du procès technique de production. On pourrait dire "potentiellement prolétarisante", si on envisageait un contrôle collectif des moyens de production, mais les enseignements de l'histoire et de la sociologie des organisations tendent à reléguer cette éventualité au rang des hypothèses d'école.

La "déresponsabilisation" et la situation de dépendance du coopérateur rend ce dernier particulièrement sensible aux dysfonctionnements de l'organisation (en termes de filière) à laquelle il se trouve intégré : dysfonctionnements induits par des aléas économiques (crise sur le marché international de l'ananas de conserve), par la défaillance de l'usinier ou par des problèmes de gestion interne de la structure "coopérative" ; en période de crise, le producteur d'ananas de conserve sera d'autant plus enclin à récupérer à son profit certains des services offerts par le GVC (comme l'illustrent, on le verra, les détournements d'intrants des parcelles d'ananas de conserve vers les parcelles d'ananas-export).

L'organisation de la culture de l'ananas-export diffère sensiblement de celle de l'ananas de conserve : absence d'encadrement technique du producteur, maîtrise par ce dernier de la création de sa plantation et du procès de production, sauf pour les dernières opérations culturales, contrôle des coûts de production. L'intervention de l'acheteur se limite à la fourniture éventuelle des intrants (une fois la parcelle plantée), aux dernières opérations culturales et à l'achat des fruits. L'autonomie du planteur d'ananas-export, sans être totale, est nettement plus marquée que celle du planteur d'ananas de conserve ; le risque qu'il supporte est aussi plus grand, puisque, si le point mort n'est pas dépassé, il assume directement le coût financier de l'échec (alors que ce coût est reporté, dans le cas de l'ananas de conserve, sur la société d'encadrement ou sur la banque qui a avancé le crédit de campagne au GVC).

Comment expliquer que les arguments avancés plus haut, relatifs aux "implications organisationnelles" des caractéristiques technico-économiques de la culture de l'ananas de conserve, ne jouent pas ici ? Quatre éléments essentiels interviennent :

- la planification de la production, coordonnée à l'échelle de l'ensemble des unités de production, ne constitue pas un impératif puisqu'il n'y a pas un mais plusieurs acheteurs ;
- le contrôle, par l'acheteur, de l'époque de création de la parcelle ne s'impose pas, puisqu'il peut "contracter" avec un petit planteur en fonction de son propre calendrier de récolte et de la date prévue d'arrivée à maturité de la production du planteur concerné ;
- le volume de production villageoise traitée par chaque acheteur semble limité (ne serait-ce que du fait de l'initiation récente du secteur de sous-traitance) ; on peut supposer que son augmentation inciterait l'acheteur à tenter de mieux contrôler la production ;
- l'utilisation des facteurs de production - terre et travail en particulier - n'est pas optimisée : les difficultés de trouver des rejets de bonne taille et de s'approvisionner à temps en engrais se traduiront par un rallongement du cycle de culture (et donc par une immobilisation plus importante du facteur terre) ; le coût de l'herbicide incitera le planteur à ne pas en utiliser, même s'il sait que cela augmentera le temps à consacrer au désherbage manuel. De façon générale, la moindre maîtrise technique de la production se soldera par une perte de rendement et une moindre qualité de production, non rédhibitoires du fait d'un prix d'achat au producteur relativement élevé (comparativement à celui de l'ananas de conserve), d'une compression des coûts monétaires de production - les deux phénomènes abaissant le point mort - et de l'absence de contrôle strict de la qualité des fruits exportés.

ANANAS DE CONSERVE ET ANANAS D'EXPORTATION, DES DYNAMIQUES DIVERGENTES

Sur les 72 planteurs d'ananas résidant à Djimini-Koffikro recensés en 1983-84, 10 (14 %) ne pratiquaient que la culture de l'ananas de conserve, 41 (57 %) ne cultivaient que de l'ananas-export, 21 (29 %) pratiquaient simultanément les deux types de culture (1). Ces chiffres font preuve de la prépondérance de l'ananas-export, produit par 86 % des unités de production. L'importance de l'ananas-export, pourtant d'introduction très récente à Djimini-Koffikro, est renforcée si l'on se situe dans une perspective dynamique.

La crise de l'ananas de conserve

Origines : cette crise trouve sa source dans la conjonction de quatre phénomènes :

- Les difficultés de gestion rencontrées par la SALCI depuis la fin des années soixante-dix. Les difficultés de trésorerie de l'usinier ont été 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), de 1977 à 1983, à 13 F CFA bord champ, soit une diminution de moitié en francs constants. Ce prix a toutefois été relevé à 24 F CFA / kg en 1984.
- Une crise de confiance généralisée entre planteurs d'une part, la structure coopérative et l'encadrement SODEFEL d'autre part :
 - Le GVC et la SODEFEL constituent en fait les véritables interlocuteurs des producteurs, qui ont tendance à voir en eux les responsables des difficultés présentes. La conjonction crise / mise en place des GVC a eu en particulier un effet malheureux sur la conscience que pouvaient avoir les planteurs de l'intérêt de l'organisation coopérative.

(1) Les superficies en culture étant rarement supérieures à 1 ha (cf. COLIN, à paraître).

- "L'image de marque" de certains agents de la SODEFEL est mauvaise.
- Le principe de la globalisation des charges au sein du GVC est systématiquement remis en cause par les coopérateurs, "les bons planteurs payant pour les mauvais".
- Le développement de la culture de l'ananas-export, dont l'incidence est double :
 - "Détournement" d'une partie des producteurs de l'ananas de conserve vers l'ananas-export, nettement plus rentable.
 - Détournement d'intrants de l'ananas de conserve vers les parcelles d'ananas-export.

Cette crise de l'ananas de conserve peut être saisie à deux échelles, celle de l'ensemble du GVC et celle des producteurs résidant à Djimini-Koffikro :

- à l'échelle du GVC: le nombre des planteurs a fondu depuis la sole 1980 et le taux d'abandon des parcelles en cours de végétation s'est accru :

Sole ou demi-sole	Nombre de planteurs à l'origine	Défections	Nombre de planteurs à la récolte
80 première partie	116	1 (1 %)	115
80 deuxième partie	210	1	209
81 (1)	111	2 (2 %)	109
82 première partie	119	12 (10 %)	107
82 deuxième partie	146	46 (32 %)	100
83 première partie	96	24 (25 %)	75
83 deuxième partie	39	14 (36 %)	25
84 (2)	59	non disponible	non disponible
85 (2)	82	non disponible	non disponible

Tableau 3 : Evolution du nombre des planteurs d'ananas de conserve. GVC de Djimini-Koffikro

(1) En 1981, le changement de la date de fermeture de la conserverie a provoqué la réduction de la moitié du programme de plantation.

Remarque : les créations enregistrées en 1984 ne concernent que les 6 premiers mois de l'année.

(2) Pas de demi-sole, du fait du nombre réduit de planteurs.

- à l'échelle des planteurs résidant à Djimini-Koffikro, enquêtés en 1983-84 :
 - parmi les producteurs agricoles ne pratiquant pas la culture de l'ananas de conserve en 1983-84, on a pu recenser 53 anciens planteurs, dont 34 sont producteurs d'ananas-export.
 - des 31 producteurs d'ananas de conserve enquêtés en 1983-84 (soles concernées : 83/84/85), 17 (54 %) ont abandonné ou déclarent avoir décidé d'en abandonner la culture ; plusieurs déclarent continuer, ou entreprendre (pour les planteurs des soles 84 et 85), la culture de l'ananas de conserve pour pouvoir bénéficier par la suite des rejets permettant la création d'une parcelle d'ananas-export.

Le boom de l'ananas-export

Quelques chiffres suffisent à souligner le dynamisme du secteur "ananas-export" :

- 56 % des planteurs d'ananas-export ont créé leur première parcelle en 1983 ou 1984.

Années	Nombre de planteurs
1980	6 (9,7 %)
1981	7 (11,4 %)
1982	12 (19,3 %)
1983	25 (40,3 %)
1984	(10) (16,1 %)
Date inconnue	2 (3,2 %)
Total	62 (100 %)

Tableau 4 : Nombre de planteurs ayant créé leur première parcelle d'ananas-export, par année.

Remarque : Les créations enregistrées en 1984 ne concernent que les 6 premiers mois de l'année.

- Parmi les producteurs agricoles qui ne cultivaient pas l'ananas d'exportation en 1983-84, on a enregistré 23 prévisions de création de plantation.
- Tous les producteurs actuels d'ananas-export, à l'exception d'un seul (rappelé par sa famille au Burkina-Faso), prévoient d'en continuer la culture.

ANANAS DE CONSERVE ET ANANAS D'EXPORTATION, DES RESULTATS ECONOMIQUES INEGAUX

Coûts de production

Coûts de production de l'ananas de conserve

- Rappelons le principe de calcul et de l'imputation de ces coûts :
 - les charges relatives à la location des terres, à la mécanisation, à la fourniture des intrants sont globalisées et réparties sur le compte de chaque planteur au prorata du nombre de pieds mis en terre;
 - chaque campagne est financée par un prêt de la BNDA. Les planteurs sont solidairement responsables devant la banque, qui ne crédite le compte du GVC qu'une fois le crédit remboursé (ce, depuis la sole 1984). Chaque planteur perçoit alors la différence entre la valeur de la production et le coût de la production.

Le tableau 5 présente l'évolution des coûts de production de l'ananas de conserve à Djimini-Koffikro. Les densités moyennes de production variant légèrement d'une sole à l'autre, on a retenu ici une densité de 50 000 pieds à l'hectare, pour permettre une comparaison sur plusieurs campagnes.

	Soles							
	80-1	80-2	81	82-1	82-2	83-1	83-2	84
Coût/plan	*7,836	7,272	8,02	7,80	9,07	10,67	8,67	16,35
FCFA	**8,836	8,272	9,02	8,80	10,07	11,67	9,67	17,35
Coût/ha	*391 800	363 600	401 000	390 000	453 500	533 500	433 500	817 500
	**441 800	413 600	451 000	440 000	503 500	583 500	483 500	867 500

* Coût de production non compris l'achat du matériel végétal

** Coût de production intégrant l'achat du matériel végétal

Sources : GVC Djimini-Koffikro

Tableau 5 : Evolution des coûts de production, par plant et par hectare, soles 80-1 à 84 (main d'œuvre engagée directement par le planteur exclue).

Deux éléments ressortent clairement de ce tableau :

- les coûts de production de l'ananas de conserve sont extrêmement importants ;
- ces coûts varient notablement d'une sole (ou 1/2 sole) à l'autre. La tendance à la hausse est sensible à partir de la deuxième partie de la sole 1982. Le coût de production de la sole 84 est particulièrement élevé.

On peut faire intervenir trois facteurs pour expliquer ces hausses :

- la réduction de la superficie plantée (de 81 à 45 hectares) se traduit par un gonflement des postes constitués, en totalité ou en partie, par des charges fixes : personnel (tractoristes, gardiens, ... payés par le GVC), location des terres ;
- le prix de certains intrants a sensiblement augmenté depuis la sole 1981, ainsi les engrais : "8.4.20" : de 43 000 à 96 900 F CFA / tonne ; urée : de 61 000 à 103 900 F CFA / tonne ;
- le vieillissement du matériel se traduit par l'augmentation du coût de son entretien (1).

Il est difficile de proposer une analyse fine de l'évolution des coûts de production, du fait des difficultés d'accès à l'information : impossibilité de retrouver de nombreux documents à la SODE-FEL, départ ou déplacement des cadres de cette société sans que leurs successeurs aient une parfaite connaissance de la situation qui prévalait avant leur arrivée, utilisation d'artifices comptables... Au demeurant, l'essentiel est ici, dans l'optique que nous avons retenue, de constater ce qui s'impose au planteur : l'augmentation sensible des coûts de production de l'ananas de conserve et leur importance en valeur absolue.

Coûts de production de l'ananas d'exportation

Les coûts de production avancés ci-dessous correspondent aux coûts moyens qui ont été observés sur le terrain en 1983-84. Ils n'incluent pas les dépenses en main-d'œuvre engagées éventuellement par le planteur.

(1) Part relative des différents postes budgétaires dans l'augmentation du coût de production entre les soles 81 et 84 : fonctionnement du matériel : 39,2 % ; fournitures (engrais...) : 23,2 % ; frais financiers : 14,1 % ; location des terres : 13,3 % ; personnel (tractoristes...) : 10,2 %.

Location du terrain (40 000 F/ha)	40 000 F
Achats des rejets (3,5 F/rejet)	210 000 F
Transport des rejets (1,5 F/rejet)	90 000 F
Labour (30 000 F/ha)	30 000 F
Herbicide (6 400 F/kg x 4)	26 000 F
Engrais (Urée : 5 200 F/sac x 8)	
(Sulfate de Potasse : 6 000 F/sac x 24)	186 000 F
Carbure de calcium (400 F/kg x 22)	9 000 F
Achat des fûts (3 500 F/fût x 2)	7 000 F
Eau (400 F/fût x 27,5)	11 000 F
Location d'un pulvérisateur (1 000 F/jour)	27 000 F

636 000 F/hectare

On constate que le coût de production à l'hectare est extrêmement élevé (relativement à la capacité de financement d'un petit planteur) et que trois postes influent particulièrement sur son niveau : l'achat du matériel végétal (33 %) (si le planteur dispose de rejets sur une ancienne parcelle, le coût par hectare est réduit à environ 420 000 F) ; le transport du matériel végétal (14 %) ; l'achat des engrais (29 %).

Ceci va avoir quatre conséquences :

- L'importance des moyens à mettre en jeu constitue un premier facteur de blocage pour un producteur qui souhaite se lancer actuellement dans la culture de l'ananas-export. Etre producteur, en 1984, d'ananas-export suppose :

- soit que l'on ait été ou que l'on soit un planteur d'ananas de conserve, afin d'avoir un accès gratuit aux rejets ;

- soit que l'on ait créé une première parcelle d'ananas-export à une époque où le matériel végétal était moins cher (1,5 F à 2 F, fin 82/début 83) ;

- soit que l'on ait pu se procurer des rejets par un système "d'abougnon sur rejets" (1) : le futur planteur va récolter des rejets sur la parcelle d'un autre planteur et conserve, en rémunération de son travail, la moitié des rejets récoltés. Il y a alors jeu complémentaire des contraintes "trésorerie" (pour l'abougnon) et "force de travail" (pour l'exploitant de la parcelle, à qui ce système assure un accès à la main-d'œuvre) ;

- soit enfin ... que l'on dispose de la capacité de financement de l'achat des rejets.

Dans tous les cas, le planteur doit disposer d'une trésorerie minimale afin de pouvoir louer le terrain et payer le transport des rejets (le labour peut être réalisé à la daba par un groupe d'entraide, et le planteur fait souvent l'économie du traitement herbicide).

- Les superficies en culture seront limitées (exceptionnellement plus d'un hectare).

- Le système d'accord qui lie le planteur à son futur acheteur trouve sa pleine justification, puisqu'un approvisionnement minimal en intrants est ainsi assuré pour le producteur. Il faut toutefois rappeler que l'acheteur n'apporte une aide (remboursable) qu'une fois l'ananas planté.

- Qu'il fasse appel ou non à l'aide d'un acheteur, le planteur a pour stratégie de minimiser les coûts de production, en particulier en s'approvisionnant en engrais auprès du GVC, par des voies détournées, soit que le producteur d'ananas-export dispose également d'une parcelle sur bloc, auquel cas il utilise tout ou partie des engrais distribués par le GVC sur sa parcelle "export", soit qu'il rachète à bas prix les sacs d'engrais revendus par des coopérateurs en quête de liquidités monétaires.

Le GVC, dont la fonction explicite est d'organiser la production d'ananas de conserve, a désormais pour beaucoup une fonction implicite : assurer un accès au matériel végétal et aux engrais ..., accès gratuit si le planteur n'arrive pas à couvrir le coût de production sur la parcelle d'ananas de conserve (puisque'il ne remboursera jamais sa dette à l'égard du GVC), ou accès onéreux, mais dont le règlement est différé, s'il parvient à couvrir le coût de production sur l'ananas de conserve. La production d'ananas de conserve peut être ainsi, pour certains planteurs membres du GVC, tout à fait secondaire ; le seul fait de conduire à son terme une parcelle d'ananas de conserve (même sans en prendre grand soin) permet d'économiser 200 000 F d'achat de rejets pour la création d'une parcelle d'ananas-export.

Il n'est pas inintéressant d'établir une comparaison rapide entre les coûts de production de l'ananas pour l'exportation, enregistrés à Djimini-Koffikro chez les petits planteurs sous-traitants, et ceux relevés dans une exploitation moderne capitaliste.

En 1983, l'IRFA (1984, p. 85) estimait les coûts de production, hors frais généraux, d'un hectare d'ananas, en exploitation moderne bien conduite, à 2 046 759 F CFA, au stade nu-plantation. La

(1) Abougnon : système de rémunération des manœuvres, par partage par moitié du produit de la récolte, utilisé couramment sur les plantations cacaoyères et surtout caféières.

comparaison demande toutefois un remaniement des chiffres puisqu'à Djimini, l'intervention du planteur s'arrête au stade pré-récolte (récolte réalisée par l'acheteur). Il faut donc déduire du coût des travaux mécanisés la part imputable à la récolte des fruits et au nettoyage de la concession (141 000 F) ; les dépenses salariales liées à la récolte doivent être également défalquées (293 000 F sur un coût total de 527 000 F) et le calcul des amortissements modifié (- 51 000 F) afin de tenir compte de la moindre utilisation du matériel, dans un calcul limité au stade pré-récolte.

Hors frais généraux et de main-d'œuvre, le coût de production en exploitation capitaliste s'établit ainsi à 1 327 000 F, à comparer aux 426 000 F supportés par le petit planteur.

En intégrant le coût de main d'œuvre (234 000 F) et en répartissant les frais généraux au prorata du prix de revient au stade rendu-quai, pour un rendement de 50 tonnes / ha (288 000 F), on majore le coût sur exploitation moderne de 522 000 F, soit un prix de revient total de 1 849 000 F/ha. On mesure là l'intérêt, pour l'acheteur des fruits, d'un approvisionnement chez un petit planteur, puisqu'il achète à 25 F/kg ce qui lui reviendrait, s'il le produisait lui-même avec un rendement de 50 t/ha, à 37 F/kg, au même stade, soit un différentiel de 12 F/kg et 564 000 F/ha, pour l'achat de 47 tonnes par hectare (rendement marchand moyen) à un petit planteur sous-traitant. La qualité des fruits n'est peut-être pas identique, mais le laxisme du contrôle de la qualité à l'exportation rend l'opération possible.

Temps de travaux

Le tableau présenté ci-après résume les données relatives aux temps de travaux enregistrés sur les productions d'ananas-export et d'ananas de conserve (1). Il s'agit de valeurs moyennes, les valeurs observées présentant une certaine variabilité.

	Ananas-export				Ananas de conserve
	Labour mécanisé		Labour à la daba		
	Vente au kg	Vente parcelle	Vente au kg	Vente parcelle	
Travaux pré-culturaux	44		70		-
Récolte et transport des rejets	60		60		60
Tri, éparillage, plantation	50		50		50
Traitement herbicide	3		3		3
Dés herbages	135	105	135	105	165
Epannage engrais	16		16		16
TIF	24		24		24
Récolte	-		-		100
Total	332	302	364	334	418

Tableau 6 : Temps de travaux moyens pour la culture de l'ananas à Djimini-Koffikro

Trois éléments expliquent les différences constatées entre ananas de conserve et ananas export:

- Les modalités de réalisation des travaux pré-culturaux : mécanisés dans le cas de l'ananas de conserve, manuels dans celui de l'ananas-export, le labour pouvant toutefois être réalisé au tracteur ;
- Le nombre de dés herbages est plus important dans le cas de l'ananas de conserve (cycle plus long) ;
- La récolte des fruits destinés à l'exportation est le plus souvent prise en charge par l'acheteur.

Productions et revenus

Ananas de conserve

Le rendement moyen obtenu à l'Est-Comoé en ananas de conserve dans des conditions de culture normale est de 60 t/ha. A Djimini-Koffikro, on constate que le rendement moyen, qui atteint ce niveau lors de la sole 80-1, diminue à partir de la sole 82-1 pour s'effondrer avec la sole 83-2 (19 t/ha).

(1) Pour une analyse plus détaillée, cf. J.P. COLIN, à paraître.

Soles	Rendement moyen/ha (tonnes, arrondi)	Ecart-type (tonnes, arrondi)
80-1	61	10
80-2	51	13
81	58	11
82-1	44	14
82-2	49	12
83-1	23	17
83-2	19	17

Sources : calculé à partir des données fournies par le GVC de Djimini-Koffikro.

Tableau 7 : Ananas de conserve, rendement moyen/ha par sole ou demi-sole

Le début de la crise de l'ananas de conserve peut être ainsi situé, au vu de ce tableau, lors de la sole 82-1, donc à partir du second semestre de l'année 1980. Nous avons vu que plusieurs facteurs interviennent, qui expliquent cette crise, sans qu'il soit toutefois possible de relativiser l'importance de chacun : retard de paiement des fruits, stagnation du prix au producteur, concurrence de l'ananas-export, crise de confiance à l'égard du GVC.

La combinaison de ces quatre facteurs a eu pour effet, d'une part l'abandon pur et simple des parcelles en cours de végétation par certains planteurs (1), d'autre part, pour les planteurs qui n'ont pas abandonné alors le GVC, un défaut d'entretien des parcelles, la vente sur le marché parallèle des fruits (commerçants venus d'Abidjan acheter les fruits destinés à approvisionner la capitale) et des détournements d'intrants.

A partir de la sole 83-1, le revenu net moyen perçu par le planteur est négatif, le coopérateur devient débiteur à l'égard du GVC :

Soles	Revenu brut moyen/ha (rendement x 13 F/kg) (FCFA)	Coût de production/ha (avec achat du matériel végétal)	Revenu net moyen/ha	% planteurs débiteurs
80-1	793 000	442 000	351 000	-
80-2	663 000	414 000	249 000	5 %
81	754 000	451 000	303 000	3 %
82-1	572 000	440 000	132 000	18 %
82-2	637 000	503 000	134 000	16 %
83-1	299 000	583 000	-284 000	71 %
83-2	247 000	483 000	-236 000	80 %
84	non disponible	867 000	non disponible	non disponible

Tableau 8 : Ananas de conserve, coût de production et résultat moyen/ha, par sole.

Le déficit global du GVC, pour la sole 83 (première et deuxième parties) a été comblé par la SODEFEL, qui gérait alors directement le crédit de campagne de la BNDA. La minorité de planteurs qui a dépassé le point mort (seuil d'équilibre des charges par les recettes) a ainsi pu être payée. Par contre, à partir de la sole 84, c'est le GVC qui gère le crédit, tous les planteurs étant tenus pour solidairement responsables. En cas de déficit global, les planteurs ayant dégagé un excédent ne pourront donc pas être payés.

Ananas-export

Les données qui suivent proviennent d'observations de terrain, les superficies concernées ayant été mesurées.

Le revenu brut tiré d'un hectare destiné à l'exportation varie bien sûr selon le rendement, et également selon les modalités de vente de la production : sur pied (après TIF), ou au kilogramme.

• Le rendement moyen marchand observé lors des ventes au kilogramme est de 47 tonnes (écart-type : 12,6 t) (2). Le revenu brut moyen, à raison de 25 F/kg, est de 1 175 000 F CFA. Le revenu moyen net s'élève donc à 539 000 F CFA si le planteur a acheté le matériel végétal, à 749 000 F CFA s'il disposait des rejets.

(1) Cet abandon n'a pas d'incidence sur les rendements calculés précédemment puisque ceux-ci concernent les planteurs ayant mené à terme leur parcelle.

(2) 50 observations.

• Le prix moyen d'un hectare d'ananas acheté "sur pied", après le TIF, est de 1 490 000 F/ha (écart-type : 380 000 F) (1). On note que cette forme de commercialisation est nettement plus avantageuse (dans un cas moyen) pour le planteur que la vente au kilogramme, puisque ce dernier investit moins de travail et qu'il est payé davantage et plus tôt. Les planteurs en ont conscience et nombreux sont ceux qui se déclarent sceptiques devant les déclarations de pesée des acheteurs (pesées effectuées au port, après déduction éventuelle des fruits non conformes à l'exportation). Vendre la parcelle, c'est éviter de se faire escroquer par l'acheteur. Mais nous avons vu que l'accord passé avec l'acheteur permet de résoudre au moins en partie le problème de l'accès aux intrants ; la question du choix du mode de commercialisation ne se pose donc aux planteurs que dans une minorité de cas.

Le tableau 9 résume les données relatives aux coûts moyens de production et aux revenus nets moyens tirés des cultures de l'ananas de conserve et de l'ananas d'exportation, en retenant :

- pour l'ananas de conserve :
 - deux hypothèses quant aux coûts de production : "normaux" (500 000 F/ha) ou réels observés sur la sole 84 (820 000 F/ha) ;
 - deux niveaux de prix : ancien (13 F/kg) et nouveau (24 F/kg).
- pour l'ananas d'exportation, trois niveaux de prix : celui observé durant les enquêtes, 25 F/kg en juin 84, et ceux qui semblent se dessiner à la fin de l'année : 30 F/kg avec un maximum à 35 F.
- pour les deux types de cultures, les coûts de production sont calculés avec ou sans achat des rejets (phase de création ou d'extension, phase de stabilisation de la culture) ;
- le rendement pris en compte pour l'ananas de conserve est la production moyenne atteinte en conditions de culture normales (apports d'intrants, réalisation des sarclages, ...) soit 60 t/ha ; pour l'ananas-export, il s'agit de la moyenne constatée en 1983-84.

Rendement/ha	Ananas de conserve				Ananas-export (vente au kg)		
	60 tonnes		47 tonnes		47 tonnes		
Valeur de la production	13 F/kg : 780 000		24 F/kg : 1 440 000		25 F/kg : 1 175 000	30 F/kg : 1 410 000	35 F/kg : 1 470 000
Coût de production/ha sans achat des rejets	"standard" 500 000	réels 84 820 000	"standard" 500 000	réels 84 820 000	426 000	426 000	426 000
Revenu net/ha, sans achat des rejets	280 000	-40 000	940 000	620 000	749 000	984 000	1 219 000
Coût de production/ha, avec achat des rejets	550 000	870 000	550 000	870 000	636 000	636 000	636 000
Revenu net/ha avec achat des rejets	230 000	-90 000	890 000	570 000	539 000	774 000	1 009 000
Nombre de journées de travail/ha	420	420	420	420	330	330	330
Valorisation JT sans achat des rejets	666	négative	2 238	1 476	2 270	2 982	3 694
Valorisation JT avec achat des rejets	548	négative	2 119	1 357	1 633	2 345	3 057

Tableau 9 : Ananas de conserve et ananas-export : comparaison des revenus bruts et nets, à l'hectare et à la journée de travail (FCFA)

Deux enseignements majeurs ressortent de ce tableau :

- la moindre fragilité économique de la production de l'ananas-export, mise en évidence par le calcul du rendement au point mort, surtout si l'on se base sur les prix pratiqués lors de la réalisation des enquêtes : pour l'ananas de conserve, point mort à 42,5 t/ha pour un coût de production "normal" de 67 t/ha pour le coût effectif de la sole 84 ; pour l'ananas-export, point mort à 25,5 t/ha si on considère un amortissement de l'achat des rejets sur une seule campagne.
- Un net avantage en faveur de l'ananas-export, en termes de revenus nets à l'ha comme à la journée de travail.

On observe qu'à 13 F/kg, la production d'ananas de conserve est nettement moins rémunératrice que celle de l'ananas-export, même si on retient comme coût de production du premier 500 000 F/ha et non le coût réel de la sole 84. Le succès rencontré par la culture de l'ananas-export chez les petits planteurs s'explique ainsi aisément par un simple calcul économique. L'augmentation en 1984 de

(1) 15 observations

Coût de prod./ha (FCFA)	AC		Prix d'achat des fruits (F/kg)				
			13	24	25	30	35
		500 000 (x) 550 000 (y)	38,5 42,5	21 23	-	-	-
820 000 (x) 870 000 (y)	63 67	34 36	-	-	-		
AE	425 000 (x) 635 000 (y)	-	-	17 25,5	14 21	12 18	

(x) : coût de production n'intégrant pas l'achat des rejets

(y) coût de production intégrant l'achat des rejets

AC : Ananas de conserve ; AE : Ananas export

Tableau 10 : Rendement au point mort (tonnes/ha)

85 % (13 à 24 F/kg) du prix d'achat de l'ananas de conserve pourrait rendre la production de ce dernier plus rémunératrice que celle de l'ananas-export, à condition que les coûts de production soient réduits dans des limites "normales". Si ces coûts se maintenaient au niveau enregistré en 1984, la production de l'ananas de conserve resterait concurrentielle de celle de l'ananas-export - en termes de revenus nets à l'hectare, mais non à la journée de travail - si le prix de ce dernier demeurait à 25 F. Le niveau de la rente commerciale dégagée par l'acheteur devrait toutefois permettre l'augmentation des prix d'achat au producteur, qui est passé de 15 F/kg en début 83 à 25 F/kg en 1984 pour atteindre 30 F/kg voire 35 F/kg en début 85. Si ces derniers prix (constatés lors de quelques ventes effectuées en janvier 1985) devaient se généraliser, l'ananas-export retrouverait tout son avantage, surtout si le coût de production de l'ananas de conserve dépassait 500 000 F/ha.

CONCLUSION : Des perspectives incertaines (1)

Relativement à l'ananas de conserve, trois éléments, nouveaux par rapport à la situation décrite, sont susceptibles de provoquer une relance du secteur de l'ananas de conserve :

- L'augmentation à 24 F du prix d'achat du kilogramme de fruit. Cette mesure ne sera toutefois efficace que si les coûts de production sont maintenus dans les limites "normales" et si les producteurs sont payés dans les délais normaux.

- Les GVC viennent d'obtenir les quotas d'exportation (2 500 tonnes pour celui de Djimini-Koffikro). Au niveau du producteur, les modalités de fixation du prix ne sont pas encore établies. Le principe serait de verser au planteur un prix fixe au kilogramme, et de faire bénéficier la caisse du GVC du différentiel entre le prix à l'exportation et le prix au producteur, avec ristourne aux coopérateurs en fin de campagne ... ou épongeage par ce biais du déficit de l'opération ananas de conserve. Cette mesure traduit, de fait, une fuite en avant devant les problèmes de gestion de l'opération "ananas de conserve", que l'on espère résoudre plus par ce biais que par une remise en cause profonde de la gestion (au sens large) de cette opération, en particulier l'établissement de relations de confiance avec les planteurs, et par le contrôle des coûts de production, donc par la transparence de la gestion du GVC ;

- Les usiniers règlent maintenant leurs achats dans des délais normaux. Mais la gestion par le GVC du crédit de campagne accordé par la BNDA conduit celle-ci à différer le règlement des achats (qui transite par elle) tant qu'une première tranche de crédits n'a pas été remboursée, suivant un échéancier donné. Ainsi, les planteurs qui ont récolté en début d'année 1984 n'étaient, pour certains, pas encore payés en juillet 1985 ! Il est à craindre que, tant que la reprise du secteur paysan "ananas de conserve" n'est pas assurée, un blocage de la BNDA ne se substitue au blocage antérieur provoqué par les usiniers, avec le même effet sur les planteurs. Il est certain que la BNDA hésite encore à s'engager : ainsi le crédit de campagne de la sole 1986, qui aurait dû être plantée entre juin 84 et juin 85, n'était pas débloqué en juillet 85 et la sole 85 a été pré-financée par un prélèvement sur le crédit de campagne de la sole 84.

Relativement à l'ananas d'exportation, quatre incertitudes majeures se présentent :

- Comment vont évoluer les cours sur le marché européen ? On peut penser que même leur baisse sensible n'aurait pas (ou peu) d'incidence sur la demande de fruits présentée par les acheteurs - exportateurs qui s'approvisionnent auprès des petits planteurs sous-traitants : nous avons vu le bénéf-

(1) Rappelons que ces observations sont relatives aux années 1983 et 1984, et qu'elles ne préjugent pas d'une évolution ultérieure qu'il serait intéressant d'étudier.

fice qu'ils retirent de leur rôle d'intermédiaire. De fait, une baisse des cours serait beaucoup plus préjudiciable aux "vrais planteurs exportateurs", qui produisent à un coût élevé, qu'aux acheteurs dont il était question ici, pour lesquels il n'y aurait que réduction d'un sur-profit ;

- Quelle va être l'attitude de l'Etat devant le développement de la culture de l'ananas à l'Est-Comoe, qui provoque un risque de surproduction et de baisse de la qualité de la production ivoirienne ?
- Quelle va être l'attitude des acheteurs - exportateurs, s'ils se trouvent directement concernés par des abattements sur les prévisions d'exportation ? Paieront-ils les fruits produits par le petit planteur, mais non exportés ? Il s'agit là d'une inconnue majeure ;
- Quelques planteurs ont d'ores et déjà été escroqués par des acheteurs peu scrupuleux, suffisamment bien placés pour ne pas craindre des poursuites en justice (des plus improbables au demeurant). Ces quelques cas n'ont pas eu d'incidence sur le développement de la situation, mais si cette pratique devait se généraliser, elle pourrait conduire au découragement de certains planteurs (et/ou au "trustage" de la production par quelques acheteurs "sérieux").

ANNEXE : PRINCIPES TECHNIQUES DE LA CULTURE DE L'ANANAS

Les cultures de l'ananas de conserve et de l'ananas pour la consommation en frais sont conduites à partir d'une même variété, la Cayenne lisse (espèce *A. comosus*).

Les deux types de production présentent un certain nombre de points communs :

- Il s'agit dans les deux cas d'une culture pure, intensive. La maîtrise du procès technique de production a une incidence considérable sur le rendement.
- La reproduction est effectuée par voie végétative, en utilisant les rejets, qui apparaissent après la récolte du fruit ou, plus rarement, la couronne de l'ananas (si le fruit est destiné à la conserverie, puisque le fruit frais est exporté avec sa couronne).
- La culture de l'ananas est conduite en trois soles : une sole en végétation, une sole en production de fruits et une sole de production de rejets.
- La fragilité du système racinaire de l'ananas impose une importante préparation du sol (labour en particulier).
- L'ananas est une plante épuisante pour le sol, qui réclame des apports importants d'éléments fertilisants (4 grammes d'azote et 10 grammes de potasse par pied).
- Très sensible à l'enherbement, la culture nécessite des sarclages fréquents.
- Un traitement d'induction florale, TIF (improprement appelé hormonage), au moyen d'acétylène, sous forme de carbure de calcium, ou d'éthylène, permet de contrôler la floraison et la fructification. Le planteur peut ainsi influencer sur l'époque de production, en groupant l'arrivée à maturité de la parcelle, et sur le poids du fruit : TIF appliqué précocement dans la phase végétative conduit à la production d'un petit fruit, un traitement sur une plante développée donnera un gros fruit.

Au delà de ces points communs, la nécessité d'obtenir pour la conserverie un gros fruit et pour l'exportation une production de qualité rigoureusement "calée" sur les cycles de consommation en Europe, répondant à des normes strictes, impose, dans les conditions "normales" de production de l'ananas-export, une différenciation marquée des techniques culturales :

- D'une manière générale, le calendrier cultural de l'ananas d'exportation est plus contraignant que celui de l'ananas de conserve. Une planification rigoureuse doit permettre, à partir des périodes de forte consommation en Europe (pointes des achats quelques jours avant les fêtes de Noël et de Pâques) de déterminer le programme de plantation, d'apports d'engrais, de TIF .
- Les densités de plantation sont plus importantes pour l'ananas-export : 60 000 à 70 000 pieds / hectare, que pour l'ananas de conserve : 50 000 à 55 000 pieds / hectare (la densité de plantation conditionne inversement la taille du fruit) .
- La durée des cycles culturaux diffère : 15 à 18 mois pour l'ananas de conserve, 12 à 14 mois pour l'ananas d'exportation.
- Les normes en matière de dimension des couronnes, pour les fruits exportés, nécessitent la réduction de ces dernières, deux mois avant la récolte, par ablation à la gouge du méristème terminal (le développement de la couronne est ainsi bloqué).
- Les normes de qualité et de coloration des fruits exportés imposent leur protection contre les coups de soleil (les feuilles sont attachées au-dessus du fruit) et expliquent l'emploi de l'éthrel : l'utilisation de ce produit provoque une maturité apparente du fruit par coloration externe, ce qui permet de satisfaire aux normes et de réduire au minimum le temps de récolte d'une parcelle (8-10 jours).
- La récolte et le conditionnement des fruits demandent beaucoup plus de soins pour les fruits exportés que pour les fruits usinés : antifongiques, tri des fruits, calibrage, étiquetage, mise en carton dans un cas, chargement en vrac dans une remorque dans l'autre.