

L'agriculture familiale mise sous normes. Un défi pour les producteurs d'ananas au Costa Rica ?

*Family Agriculture under standards: a challenge for the pineapple farmers in
Costa Rica ?*

Guy Faure, Sendy Veerabadren et Henri Hocdé



Édition électronique

URL : [http://
economierurale.revues.org/686](http://economierurale.revues.org/686)
DOI : 10.4000/economierurale.686
ISSN : 2105-2581

Éditeur

Société Française d'Économie Rurale
(SFER)

Édition imprimée

Date de publication : 1 juin 2008
Pagination : 184-197
ISSN : 0013-0559

Référence électronique

Guy Faure, Sendy Veerabadren et Henri Hocdé, « L'agriculture familiale mise sous normes. Un défi pour les producteurs d'ananas au Costa Rica ? », *Économie rurale* [En ligne], 303-304-305 | Janvier-juin 2008, mis en ligne le 01 juillet 2010, consulté le 03 octobre 2016. URL : [http://
economierurale.revues.org/686](http://economierurale.revues.org/686) ; DOI : 10.4000/economierurale.686

Ce document est un fac-similé de l'édition imprimée.

© Tous droits réservés

L'agriculture familiale mise sous normes Un défi pour les producteurs d'ananas au Costa Rica ?

Guy FAURE • CIRAD, UMR Innovation, Montpellier

Sendy VEERABADREN • SupAgro, Institut des régions chaudes, Montpellier

Henri HOCDÉ • CIRAD, UPR Action collective, politiques et marchés, Montpellier

Un accroissement rapide des surfaces en ananas

À la suite d'une forte demande des marchés internationaux, la production d'ananas croît rapidement au Costa Rica. En quelques années le pays est devenu le premier exportateur mondial, avec près de 60 % des parts de marché, au détriment de la Côte-d'Ivoire, ancien leader mondial, qui fait face à des difficultés importantes. À la fin des années 1990, la superficie plantée avoisinait les 10 000 ha, en 2004 elle approche les 25 000 ha (FAOstat, 2005)¹ dont 11 200 ha pour la seule région Huetar Norte regroupant environ 750 producteurs (MAG, 2005). Comme le montre le *tableau 1*, la production est dominée par quelques grandes entreprises, généralement à capitaux étrangers. Les producteurs familiaux, qui ont moins de 50 ha, sont cependant bien présents dans la filière et leur nombre a régulièrement augmenté au cours des années, avec cependant une part relative décroissante en termes de volume des récoltes.

Une variété, introduite au Costa Rica par la firme Del Monte, la MD-2, domine le marché et représente 94 % des surfaces semées. Cependant les petits producteurs, chacun produisant sur moins de 10 ha, sèment entre 40 % de la totalité de leur surface en variétés plus anciennes (Montelirio et Champaka). Le marché national du frais et de l'industrie de transformation absorbe environ 20 % de la production d'ananas, le reste partant pour l'exportation. L'ananas d'exportation, essentiellement de la variété MD-2, est destiné à 60 % au marché des États-Unis et à 30 % à celui de l'Europe (Procomer, 2005)².

Alors que les grandes exploitations familiales (plus de 10 ha) et les firmes vendent à l'export en frais et ne commercialisent au Costa Rica que les écarts de tri destinés aux industries nationales, les petits producteurs vendent sur différents marchés : industries de transformation (jus, produits appertisés et déshydratés), fruits frais pour le marché national, et export en frais, dans cet ordre

Tableau 1. Répartition du nombre des plantations et des surfaces en ananas dans la région Huetar Norte (en 2004)

Taille des plantations (ha)	Nombre de plantations		Superficie	
	Nombre	%	Ha	%
0-10	888	94	1 441	13
10-50	28	3	551	5
50-100	8	1	602	5
> 100	19	2	8 576	77
Total	943	100	11 170	100

Source : MAG, 2005

1. FAOstat (2005). <http://apps.fao.org/faostat>

2. Procomer (2005). <http://www.procomer.com>

d'importance. L'exportation est d'ailleurs pour ce type de producteurs une diversification récente de leurs débouchés. Par exemple, Apropiña, association d'environ 200 petits producteurs d'ananas, place, en 2003, près de 80 % de la production de ses adhérents à des industries de transformation et 20 % à l'export en frais (Veerabadren, 2005). En 2005, la part exportée s'est légèrement accrue.

Des normes pour un nouveau contexte de production

Les différents objectifs

Les systèmes de normes sont l'expression d'un besoin des consommateurs, surtout des pays du Nord, pour obtenir des fruits sains et pour s'assurer, de plus en plus, que le processus de production intègre un souci de préservation de l'environnement et de protection des travailleurs. Cette demande des consommateurs est parfois sur-estimée avec un décalage entre la perception et l'acceptabilité d'un risque par des experts et par des profanes (Peretti-Wattel, 2000). Les systèmes de normes sont également des éléments des stratégies des pays importateurs pour ériger des barrières non tarifaires et des grandes chaînes de distribution pour promouvoir une différenciation de leurs produits et limiter leurs responsabilités en cas de problèmes sanitaires (Henson et Reardon, 2005).

Les systèmes de normes prennent des formes différentes. Ils relèvent d'accords internationaux comme celui de Marrakech (1994) définissant la mise en œuvre du concept de « Bonnes Pratiques Agricoles », de lois gouvernementales établissant des règlements sanitaires, d'initiatives privées destinées à promouvoir des signes de qualité et des protocoles de certification des processus production et transformation des produits. Il importe de distinguer les normes obligatoires, de nature publique, imposées par le pays importateur ou le pays exportateur et destinées principalement à protéger

les consommateurs, et les normes non obligatoires, de nature privée, liées à des stratégies commerciales. Les normes privées s'imposent quand les institutions nationales ne produisent pas de normes publiques susceptibles de faciliter la différenciation des produits (Henson et Reardon, *op. cit.*). Ces systèmes de normes ne sont pas complètement nouveaux mais sont devenus de plus en plus présents et contraignants touchant à la fois les objets techniques mais aussi les processus (Thevenot, 1997) et donc ont des effets importants sur l'ensemble des acteurs d'une filière sur les manières de produire et de commercialiser. Les normes privées sont également un moyen pour certains acteurs dominants au sein d'une filière d'exercer un contrôle sur les autres acteurs, de sélectionner ceux qui peuvent participer au marché et à quelles conditions (Dolan et Humphrey, 2000).

L'article vise à étudier les difficultés liées à la mise en place de nouveaux systèmes de normes et les conséquences sur les exploitations productrices d'ananas au nord du Costa Rica. Il aborde les défis à relever pour répondre à ces nouvelles exigences pour accéder au marché.

Les systèmes de normes pour l'ananas du Costa Rica

Au Costa Rica, l'ananas, en tant que produit frais d'exportation, est particulièrement concerné par les règlements nationaux des pays importateurs fixant les « Limites maximales de résidus », et depuis peu par la loi sur le bioterrorisme promulguée par les États-Unis et par le protocole *EurepGap*³ promu par des chaînes de la grande distribution européenne. Ces normes sont des obligations pour exporter vers ces destinations. Mais il existe d'autres systèmes de normes qui sont facultatifs et qui concernent plutôt les grandes exploitations et les firmes

3. *Euro-Retailer Produce Working Group – Good Agriculture Practices.*

productrices d'ananas (les systèmes ISO 9000 et ISO 14000, *Forest Alliance*,...). De plus, le ministère de l'Agriculture et de l'Élevage cherche à définir et promouvoir le concept de bonnes pratiques agricoles (MAG, 2001) qui fixe un cadre rigide pour la conduite des productions.

1. La loi sur le bioterrorisme

La loi sur le bioterrorisme promulguée en 2002 a pour objectifs officiels de prémunir les États-Unis d'une attaque à base d'agents biologiques. Pour ce faire, des dispositions sont mises en place pour assurer la traçabilité des produits importés (aliments frais et transformés) et vérifier leur innocuité. L'entreprise du pays exportateur doit se faire enregistrer aux États-Unis auprès de la *Food and Drug Administration* (FDA) en décrivant son activité et sa structure, se faire représenter aux États-Unis de manière permanente, envoyer une information préalable à chaque exportation (contenu, origine, itinéraire de convoyage, date et lieu d'entrée aux USA...), garantir la tenue et la conservation de registres pour permettre de retrouver l'origine du produit. En cas de doute, la FDA peut procéder à une détention administrative de la marchandise et à des analyses aux États-Unis. En cas de résultats positifs (traces de produits toxiques ou agents bactériologiques), elle peut exiger l'envoi des registres sous 48 heures et en absence de preuves contraires de la part de l'exportateur le produit peut être retenu et/ou détruit.

Si le producteur n'est pas tenu légalement de produire des documents sur la conduite des cultures ou du troupeau, il est présumé que celui-ci fournisse les informations adéquates à l'exportateur, se conforme aux bonnes pratiques agricoles et pour le moins n'emploie que des intrants autorisés dans son pays et aux États-Unis. En cas de suspicion de la part de la FDA, le non-respect de l'ensemble des règles peut entraîner une action en justice des États-Unis contre l'exportateur pour lutter contre le terrorisme.

La loi de bioterrorisme est entrée en vigueur et les acteurs du secteur agricole du Costa Rica adaptent progressivement leur système de production et d'approvisionnement, en particulier en établissant un système de traçabilité. Toutes les firmes exportatrices d'ananas, les industries transformatrices et les grandes entreprises productrices de la région Huetar Norte sont déjà enregistrées aux États-Unis

2. Les normes EurepGap

Le programme *EurepGap* est privé et fut créé par 24 chaînes de distribution de grandes et moyennes surfaces en Europe (Angleterre, Pays-Bas, Allemagne, Suisse,...). Il certifie des produits agricoles, incluant les fruits et légumes frais, afin de « *respecter la sécurité des aliments, le bien-être des animaux, la protection de l'environnement et le bien-être des travailleurs* » (*EurepGap*, 2004)⁴. Les exploitations qui souhaitent vendre à ces distributeurs, doivent se faire certifier par une société indépendante. Elles doivent répondre à une liste de 210 points de contrôle : un taux de conformité de 100 % est requis pour 47 points, de 95 % pour 98 autres, des recommandations sont fournies pour les autres points.

Les aspects les plus importants concernent le système de traçabilité et d'enregistrements des données, l'historique et gestion des sites de production, le bon usage des engrais, la qualité des eaux d'irrigation, le choix, date et dose d'application des produits chimiques avant et après récolte, le contrôle des résidus phytosanitaires, le stockage des intrants chimiques, la gestion des emballages, les procédures d'hygiène pour la manipulation des récoltes, les bonnes pratiques agricoles pour limiter la pollution, les mesures pour garantir la santé, sécurité et protection sociale des ouvriers.

L'accomplissement des exigences émanant des normes *EurepGap* nécessite :

4. *EurepGap* (2004). Check-list, fruits et légumes, version janvier 2004, www.eurep.org

- un niveau d'infrastructure important (local phytosanitaire, aire de préparations des mélanges des phytosanitaires, des pulvérisateurs, installation sanitaire pour les employés...);
- des formations dans divers domaines (utilisation des produits phytosanitaires, protection intégrée des cultures,...);
- une mise en place d'un système rigoureux d'enregistrement des opérations culturales,
- une mise en conformité avec les législations nationales en matière de droit du travail et protection de l'environnement;
- des coûts de certification initiale et pour son renouvellement annuel.

Sur le marché européen de l'ananas la norme *EurepGap* s'impose progressivement. Dans la région Huetar Norte, toutes les firmes privées et une grande partie des grandes exploitations de plus de 10 ha possèdent déjà la certification *EurepGap* ou sont en cours d'acquisition. Parmi les petits producteurs, moins de cinquante la possèdent à travers leur organisation de producteurs ou en s'appuyant sur une relation privilégiée avec une firme privée exportatrice. Les États-Unis pourraient prochainement s'inspirer de ce système de certification et avoir le même niveau d'exigence auprès de ses fournisseurs.

Les difficultés liées à la mise en place des normes

La mise en œuvre de ces systèmes de normes implique des changements importants au niveau des exploitations agricoles mais également au niveau de la filière ananas.

1. Un changement de techniques de production

Le fait le plus évident concerne les changements techniques imposés par les systèmes de normes. En matière d'utilisation des produits phytosanitaires, la loi sur le bioterrorisme et le système de normes *EurepGap* relayent les législations parti-

culières des pays exportateurs et des pays importateurs. Si ces mesures ont le mérite d'éliminer des produits toxiques, elles peuvent générer des difficultés importantes : certains produits autorisés au Costa Rica, non homologués en Europe ou aux États-Unis pour l'ananas, n'ont pas de substitut efficace disponible dans le pays. Cependant, cette contrainte n'est pas encore ressentie fortement par les producteurs, dans la mesure où les contrôles des pays importateurs ne sont pas encore très stricts pour les denrées agricoles considérées comme secondaires.

En revanche, le système de normes *EurepGap* est exigeant en ce qui concerne la production. Il implique, par exemple, d'installer des haies ou barrières pour empêcher la divagation des animaux pouvant contaminer par leurs déjections les cultures⁵. Il impose de prévoir et de prouver par des analyses, l'utilisation d'une eau non polluée pour les traitements phytosanitaires et le lavage des fruits, ce qui peut être fort compliqué quand le producteur ne dispose pas d'un puits ou d'un accès au réseau d'eau potable. Il recommande également la gestion des rotations et la fertilité des terres, même si ces thèmes n'incluent guère de « points obligatoires».

2. La traçabilité et le respect des législations nationales

Les mécanismes de contrôle qu'exigent la loi sur le bio-terrorisme et le système *EurepGap* préoccupent plus les producteurs que leurs implications sur le plan des techniques de production. La traçabilité leur demande un changement radical dans les habitudes de travail. Chaque parcelle doit être identifiée, chaque opération utilisant des intrants doit être reportée.

5. Dans le cas de la mangue, la pratique de la pâture des bovins dans les vergers, permettant de contrôler l'enherbement et d'améliorer la fertilité des terres, est interdite dans le cadre de la certification *EurepGap*.

L'association de producteurs Aproale installée dans la région Huetar Norte a mis en place un jeu de 14 fiches différentes pour le suivi du stockage et de l'épandage des produits phytosanitaires et des engrais sur ananas. La mise en place de ces registres nécessite un effort important de formation des producteurs.

Dans le cadre d'*EurepGap*, la personne qui effectue les traitements doit avoir reçu une formation adéquate, les conseillers doivent prouver leurs compétences, les registres d'utilisation des intrants doivent être visés par un technicien agréé. À l'heure actuelle, l'association Apropiña qui a pour objectif d'obtenir une certification *EurepGap* pour certains de ses membres, estime que seulement 20 % d'entre eux tiennent au moins un registre alors que le Costa Rica est un pays où plus de 80 % des adultes ont appris à lire et écrire à l'école. Dans de nombreux cas, il est donc nécessaire de prévoir le recrutement d'un technicien pour faciliter le bon remplissage des fiches. À terme, le remplissage des fiches pourrait cependant permettre d'aller au-delà de la fonction de contrôle et assurer une meilleure gestion des activités.

Un problème encore plus délicat est l'obligation de prouver le respect des droits sociaux des travailleurs en vigueur dans le pays en montrant, lors de l'inspection annuelle, les états de paiements. L'ananas est une culture qui demande beaucoup de main-d'œuvre temporaire. Or celle-ci n'est généralement pas déclarée pour limiter les coûts de production et pour éviter toute une série de formalités administratives compliquées dans des centres éloignés des villages. Pour répondre à cette préoccupation, le principal syndicat national de petits producteurs, Upanacional, négocie actuellement avec le gouvernement des formalités simplifiées de déclaration des ouvriers agricoles temporaires.

3. L'augmentation des coûts de production et le financement de la mise aux normes

La certification *EurepGap* engendre des coûts importants pour réaliser les adaptations nécessaires au niveau de l'exploitation. L'association Apropiña estime que le coût de mise en conformité d'une exploitation entre 1 et 5 ha, varie entre 2 300 et 2 500 \$, incluant la construction du local phytosanitaire, des installations sanitaires, des clôtures des parcelles, des équipements de protection, et des signalisations obligatoires (Veerabadren, *op. cit.*). Les coûts supplémentaires liés aux intrants moins toxiques, pour répondre aux exigences de conformité aux législations des pays exportateur et importateur, à des pratiques plus conformes au cahier des charges, ou à l'emploi de main-d'œuvre déclarée n'ont pas pu être chiffrés exactement. D'après des déclarations de représentants d'organisations de producteurs, il serait possible de les estimer à 10 % des charges variables.

À ces coûts s'ajoute celui de la certification qui peut-être individuelle ou collective, cette dernière impliquant la mise en place de système de contrôle interne au sein de l'organisation de producteurs. Les frais de consulting pour préparer la certification puis la certification elle-même ont été évalués à près de 700 \$/producteur dans le cadre d'Apropiña pour une certification collective concernant 25 membres (Veerabadren, *op. cit.*). Le renouvellement annuel de la certification atteint la moitié de cette somme. Ces coûts de certification collective peuvent être encore plus élevés, notamment quand l'appui technique provient exclusivement de bureaux privés. Ainsi l'association Asofrul qui regroupe des producteurs cultivant entre 1 et 20 ha de manguiers, exporte des mangues avec la certification *EurepGap*. Elle dépense 30 000 \$/an pour 35 membres pour la préparation puis la réalisation du renouvellement annuel de la certification *EurepGap*⁶. La certification individuelle,

Tableau 2. Simulation de résultats techniques et économiques des exploitations productrices d'ananas et importance des coûts de certification EurepGap

	Exploitation (superficie en ananas, en ha)				
	0,5	1	5	10	100
Nb plants/ha	30 000	40 000	50 000	60 000	60 000
Destination de la production					
% exportation	25	25	40	70	80
% industrie nationale	35	35	30	15	15
% marché frais local	35	35	25	10	0
% perte	5	5	5	5	5
Poids moyen ananas	2,0	1,8	1,7	1,7	1,7
Résultats par ha					
Charges/ha (\$)	2 800	3 750	5 000	12 000	15 000
10 % charges supplémentaires/ha (\$)	280	375	500	1 200	1 500
Produit brut/ha (\$)	12 300	14 760	20 400	32 130	34 170
Marge brute/ha (\$)	9 500	11 010	15 400	20 130	19 170
Résultat par exploitation					
Marge brute totale (\$)	4 750	11 010	77 000	201 300	1 917 000
Coût certification (\$)	3 000	3 000	3 000	6 000	15 000
% coût certif /marge brute totale (\$)	68	28	4	3	1

Les prix de l'ananas sont : exportation 0,4 \$/kg, industrie nationale à 0,1 \$/kg, marché frais local 0,2 \$/kg

Source : Veerabadren, 2005

plus simple à gérer, est cependant plus coûteuse : hors frais de mise aux normes et de préparation, elle s'élève à 1 500 \$ la première année et à 500 \$ les années suivantes.

Les coûts de certification ne sont que peu proportionnels avec la taille de l'exploitation. Une simulation des résultats économiques (tableau 2) montre que les petits producteurs de moins de 1 hectare ne peuvent pas y faire face sans appuis financiers extérieurs.

4. L'accès à l'information et la formation

Pour faciliter les adaptations, l'accès à l'information est crucial. Pour la loi sur le bioterrorisme, les institutions publiques (MAG, CNP⁶, Procomer...) vont fournir un appui individualisé aux entreprises exportatrices et prennent en charge certains coûts liés aux formalités d'enregistrement aux États-Unis.

6. Ces éléments proviennent d'une communication personnelle d'Hector Gutiérrez, gérant d'Asofrul (Asociación de Fruticultores de Lapanto, Costa Rica), 2005.

7. Consejo Nacional de la Produccion.

Dans le cas d'EurepGap, une information détaillée est fournie sur son site web. Les institutions publiques et certains organismes privés organisent régulièrement des réunions d'information mais elles ne touchent qu'une partie des producteurs, ceux qui sont membres d'une des quatre organisations de producteurs, représentant environ la moitié des 750 producteurs d'ananas recensés dans la région. Mais au-delà d'une information générale, les producteurs souhaitent un appui individualisé pour évaluer les changements nécessaires dans chacune des exploitations au regard des 210 points de contrôle. Faute de personnel, les services publics de vulgarisation du pays ne peuvent satisfaire cette demande. Seuls les producteurs les plus grands peuvent financer une expertise privée (150 \$/jour) et les affiliés les mieux insérés d'une organisation de producteurs peuvent disposer de techniciens formés dans ce domaine.

Les producteurs doivent justifier de compétences pour la manipulation d'intrants chimiques ce qui les oblige à suivre une série de sept formations obligatoires

dispensées par des techniciens agréés pour obtenir ainsi le certificat nécessaire. Les coûts de ces formations s'ajoutent donc à ceux de la certification si leurs organisations ne les prennent pas en charge. Par exemple, l'association Asoproagroin, qui regroupe environ 120 producteurs dont 30 ont déjà la certification *EurepGap* et 60 sont en cours d'obtention, organise et finance les formations grâce à l'appui d'un financement issu de la coopération néerlandaise (Proagroin) et à des prestations de techniciens du MAG.

Les conséquences de la mise en place des normes

1. Le renforcement des transnationales et des exploitations de nature capitaliste

Les entreprises de nature capitaliste, multinationales et costariciennes, jouent un rôle important dans l'essor de la production d'ananas chez les petits producteurs. Ce sont elles qui ont introduit au Costa Rica les variétés les plus courantes, dont la MD-2, et mis au point la plupart des techniques qui ont diffusé souvent à travers les employés agricoles. Elles ont contribué à renforcer tout un tissu d'entreprises de services, notamment dans la vente d'intrants et le transport terrestre. Les sociétés Dole et Chiquita de leur côté dominent le transport maritime et louent leurs services aux autres exportateurs. Enfin, elles continuent d'acheter aux petits producteurs d'ananas une partie de leur production pour compléter des commandes. Par exemple, la quasi-totalité des fruits pour l'exportation d'Apropiña est commercialisée sous contrat par la société Banacol à capitaux colombiens. Celle d'Apacona est vendue intégralement à Dole. Si l'activité croissante de ces entreprises, liée au boom de l'ananas, permet d'accrocher nombre de producteurs familiaux au secteur de l'exportation, l'extension de leurs superficies cultivées se fait au détriment des plus petits, producteurs d'ananas

mais aussi éleveurs, qui sont amenés à vendre leurs terres.

Toutes ces sociétés sont en conformité avec la loi sur le bioterrorisme, ont un agent aux États-Unis qui les représente, disposent d'une certification *EurepGap* et souvent ont mis leurs installations aux normes ISO 9002, ISO 14001 et HACCP⁸. L'application de techniques de production uniformes sur l'ensemble des parcelles, le recrutement de quelques employés qualifiés et le faible coût de la certification en regard au chiffre d'affaires est un investissement faible qui leur permet de répondre relativement aisément aux exigences imposées par les systèmes de normes.

Mais le sens des normes est souvent détourné car répondre à des critères quantitatifs ne garantit pas une volonté de développer une démarche conforme aux objectifs visés par la certification. La certification environnementale ISO 14001 n'empêche pas les entreprises de production d'ananas d'employer des techniques très agressives pour le milieu naturel (suppression de tous les arbres, création de puissants réseaux de drainage provoquant des inondations fréquentes en aval, utilisation massive de pesticides contaminant les eaux et multiplication des passages d'outils agricoles pour la préparation du sol comme pour la fertilisation et traitements phytosanitaires...). Ces impacts environnementaux préoccupent de plus en plus certaines autorités comme le Minae⁹ qui veut contrôler l'activité de ce secteur à travers la mise en application de la loi sur les sols, et de certaines organisations paysannes qui souhaiteraient restreindre les achats de terre par les sociétés étrangères.

De même les sociétés contournent parfois le respect du code du travail en transférant sur des sociétés nationales la responsabilité de l'application des normes

8. *Hazard Analysis Critical Control Point*.

9. Ministerio de Ambiente y Energia.

sociales exigées par *EurepGap*. Elles passent des contrats légaux avec des sociétés nationales pour la réalisation de travaux agricoles et celles-ci recrutent une main-d'œuvre généralement immigrée, souvent illégale, régulièrement payée en dessous des minimaux légaux. Mais la pression des entreprises de certification et les inspections fréquentes des services publics limitent de plus en plus cette pratique.

2. Le renforcement des gros et moyens producteurs

Les gros et moyens producteurs peuvent faire face aux défis de la certification. Comme le montre le *tableau 2* (voir page 189), dès lors qu'ils cultivent plus de 5 ha d'ananas, le coût de la mise aux normes et de la certification représente moins de 5 % de la marge brute de l'exploitation liée à la culture de l'ananas. Ces producteurs n'exportent pas directement mais commercialisent avec des entreprises d'emballage et exportatrices, ou des entreprises productrices et exportatrices d'ananas désireuses de compléter leur propre production. Afin de réduire les coûts de transaction, faciliter la programmation des achats, et le contrôle de la qualité des produits, ces entreprises préfèrent travailler avec un nombre réduit de producteurs, souvent entre dix et vingt, qui ont une capacité significative de production, (généralement plus de 5 ha en ananas).

Elles mènent une politique de sélection puis de fidélisation de leurs producteurs et exigent de plus en plus une certification individuelle *EurepGap* pour respecter les requêtes des clients importateurs. En Europe, certains d'entre eux participent au financement de la mise en conformité des exploitations, sous forme de co-investissements ou de prêts, afin de pérenniser leur approvisionnement en termes de volume, qualité et respect des normes. Aucun de ces acheteurs ne fournit à l'heure actuelle d'autres services, du type assis-

tance technique ou crédit, comme on peut l'observer, par exemple, dans le secteur fruits et légumes¹⁰.

Cette évolution est également perceptible au sein des organisations de petits et moyens producteurs. Ainsi sur les 120 membres qu'elle compte, Asoproagroin a réussi à obtenir la certification *EurepGap* pour seulement 30 d'entre eux, en prépare 60 autres, et estime que les autres ne pourront dans le futur que difficilement bénéficier de ses services. Apropiña a de son côté l'intention de faciliter l'accès à la certification de 25 de ses membres sur les 200 mais continuera à écouler les ananas des adhérents non certifiés sur le marché de la transformation.

Cette tendance vers une sélection des producteurs qui s'observe depuis longtemps dans le secteur de l'exportation (Balsevich *et al*, 2003) s'exacerbe donc avec la mise en place des systèmes de normes et de la loi sur le bioterrorisme.

3. La fragilisation des petits producteurs

Les petits producteurs éprouvent plus de difficultés pour s'adapter aux nouvelles demandes du marché. Une enquête (*tableau 3*) réalisée auprès des producteurs d'Apropiña montre que 10 % des membres (type 1) peuvent aisément faire face aux défis de la certification *EurepGap* et sont également souvent en relation directe avec d'autres exportateurs, 40 % des membres (type 3) peuvent répondre aux exigences de la certification s'ils obtiennent des appuis notamment techniques pour mener à bien le processus de certification, 20 % (type 4) ne peuvent pas prétendre à une certification *EurepGap* et seront probablement exclus du marché d'exportation vers l'Europe et reviendront vers le marché national, et 30 %

10. La société HortiFruti, filiale d'approvisionnement d'une chaîne de supermarchés au Costa Rica, passent des contrats d'achats de produits frais avec 50 petites sociétés de conditionnements et 200 producteurs, et leur fournit des services dans les domaines du conseil, de la formation et du crédit (Alvarado et Charmel, 2002).

Tableau 3. Typologie des producteurs d'ananas d'Apropiña en fonction de leurs capacités à faire face aux nouvelles normes de production

	Type 1	Type 2	Type 3	Type 4	Type 5
% des producteurs	10	10	40	20	20
Superficie (ha)	10-20	10-15	5-10	< 1-5	< 1-5
Système de production	- spécialisation en MD-2 - culture intensive	spécialisation en variété locale Montelirio	- majorité MD-2 - autres variétés manioc	- un peu de MD2 - autres variétés manioc élevage	- pas de MD-2 - manioc - plantain - élevage
Marges de manœuvre	fortes : achat de matériel agricole, de terre, de force de travail	fortes : achat de matériel agricole, de terre, de force de travail	moyenne : - diversification des risques - investissements progressifs	limitées : - vente de force de travail, - diversification des risques - faibles possibilités d'investissements	limitées : vente de force de travail et de terre
Type de marché pour ananas	exportation	national	- exportation - national	- exportation - national	national
Attitudes face aux normes et certification	- adaptent déjà leurs exploitations - pensent en termes d'avantages concurrentiels	peu concernés	- très concernés - font les premiers pas mais cherchent des appuis	concernés, mais ne peuvent pas réaliser les adaptations exigées	pas concernés
Tenue des registres	oui	non	souvent	non	non

Source : Veerabadren, 2005

(type 2 et 5) ne sont pas concernés par la certification car leurs ananas ont toujours été vendus sur le marché national.

La mise en place d'un système de traçabilité accroît les difficultés pour les petites exploitations familiales, au-delà de la tenue des registres obligatoires. En effet, pour ce faire il est indispensable de séparer les lots d'ananas en fonction de leur provenance durant les phases de transport et de conditionnement. La collecte progressive de petites quantités au bord des champs par des camions qui mélangent les récoltes de différents producteurs est maintenant une pratique interdite pour les produits exportés. De même, il devient de plus en plus difficile

pour les unités d'emballage de traiter sur un même lieu des produits certifiés et des produits non certifiés, ces « flux croisés » entraînant des risques de mélange des récoltes et sont progressivement interdits. De même les containers qui partent à l'exportation doivent être remplis si possible par des produits qui ont la même origine. L'ensemble de ces exigences ou recommandations tendent à fragiliser la position des petits producteurs qu'ils aient ou non une certification, car elles accroissent les charges et complexifient considérablement la commercialisation.

Il faut cependant relativiser le poids des normes internationales, quelles soient

publiques ou privées, dans la marginalisation des plus petits producteurs. En effet, ce processus largement en cours dans la région Huetar Norte depuis de nombreuses années, est souvent plus marqué pour les productions destinées au marché national comme le haricot, le riz à la suite des importations croissantes de ces produits, ou comme le lait compte tenu des exigences plus strictes des entreprises privées en termes de volume et de qualité (Faure et Samper, 2005).

4. Le raccourcissement et la concentration des filières

La mise en place de systèmes de contrôle de la qualité et de traçabilité des produits provoque progressivement des changements importants dans l'organisation de la filière ananas.

Pour mieux programmer leurs achats, garantir la qualité des produits et circonscrire les responsabilités en cas de contaminations, les entreprises d'emballage et d'emballage-exportation s'organisent.

Premièrement, elles sélectionnent un petit nombre de producteurs pour s'assurer d'un approvisionnement régulier et de qualité. Dans un certain nombre de cas, ces entreprises développent également une capacité de production directe d'ananas pour accroître leur contrôle sur tous les maillons de la chaîne, sur le même modèle que les grandes entreprises multinationales.

Deuxièmement, les achats à des intermédiaires qui collectent les produits auprès de petits producteurs disparaissent car la traçabilité n'est pas bien assurée.

Troisièmement, elles essayent de réduire les ventes de produits prêts à l'export à de gros exportateurs pour se doter de capacités d'exportation pour garantir une qualité et capter une plus grande partie de la valeur ajoutée. Actuellement les unités d'emballage les plus performantes disposent déjà d'une certification ISO 9000.

Dans ce contexte, les petites unités d'emballage disparaissent progressivement car

elles ne remplissent pas les exigences pour l'exportation requises par les pays importateurs ou la législation costaricienne, et ne peuvent pas financer les changements nécessaires. Elles laissent la place à des unités plus importantes disposant de plus grandes capacités financières. La filière tend donc à voir le nombre d'acteurs en aval de la production se réduire avec la consolidation des grosses entreprises de conditionnement et d'exportation, et à voir une simplification de son fonctionnement par une intégration progressive de plusieurs étapes du processus au sein d'une même entreprise.

Les usines de transformation des produits ne sont pas concernées par les normes *EurepGap* qui régissent la production des produits frais, mais doivent répondre aux exigences de la loi sur le bioterrorisme et à celles de leurs clients en termes de qualité, notamment en termes de contrôle des résidus de pesticides. Les plus grandes d'entre elles disposent déjà d'une certification ISO 9000 ou HACCP. Leur stratégie vise à renforcer progressivement les contrôles internes de qualité à travers des tests et analyses de résidus. Elles demandent en même temps aux producteurs de respecter un certain nombre de règles (utilisation adéquate des produits phytosanitaires, traçabilité,...) mais sans mettre en place jusqu'à présent, car trop coûteux, les moyens nécessaires pour en vérifier la bonne exécution.

Les défis à relever face aux normes

1. La position contrastée des producteurs, des OP et des institutions

Loin d'être données, les normes ne sont pas neutres et correspondent à des objets construits socialement. Elles reflètent les perceptions des acteurs sur leurs activités et leur environnement et leurs capacités à participer à leur élaboration puis à les imposer (Brunsson et Jacobsson, 2000). Au Costa Rica, il existe des perceptions contrastées des acteurs.

Les producteurs

Une partie des petits producteurs ne vend que sur le marché national et ne se sent pas concernée par les normes *EurepGap* mais voit avec crainte la possible mise en place d'un code de bonnes pratiques agricoles et le durcissement progressif de la législation concernant l'usage des pesticides. Les petits producteurs qui exportent une partie de leur ananas n'ont pas encore tous pris conscience de l'ampleur des changements qui leur sont imposés, notamment par certains acteurs exigeant la certification *EurepGap*, et donc du risque d'exclusion de l'activité qu'ils encourent. Cependant, la majorité d'entre eux sont inquiets et recherchent des appuis auprès de leurs organisations et des institutions publiques pour se maintenir dans le secteur de l'exportation. Les moyens et gros producteurs affichent par contre une attitude plus optimiste car ils pensent avoir la capacité financière et technique pour s'adapter au changement. Ils considèrent même que ces évolutions leur permettent d'exprimer leurs avantages comparatifs et de mieux se positionner face à la concurrence au Costa Rica ou hors du Costa Rica.

Les organisations de producteurs

Ces organisations (Unicrese, 2004) ont un discours positif affirmant que les normes permettent de garantir une meilleure qualité des produits pour les consommateurs, sont porteuses d'amélioration dans les techniques de production, et génèrent des changements positifs au sein des exploitations agricoles. Mais elles sont généralement soucieuses des évolutions en cours car elles sont à l'interface des demandes des exportateurs et des sollicitudes de leurs membres et mesurent toutes les difficultés techniques, financières et organisationnelles qu'implique la mise sous normes du processus de production et de commercialisation. Elles sont conscientes de la sélection progressive des producteurs qui est en cours et tendent à identifier parmi leurs membres un nombre limité de producteurs susceptibles de remplir

les conditions de la certification *EurepGap*. Les autres membres sont formés afin qu'ils puissent satisfaire aux normes obligatoires toujours plus strictes tant pour le marché national que pour l'exportation (bioterrorisme, limites maximales de résidus). Les organisations paysannes constituent ainsi, au travers de l'action collective, un moyen important pour les petits producteurs de relever le défi des normes. Cependant cela implique que celles-ci se structurent et se professionnalisent en particulier en assurant la planification des récoltes de ses membres, la mise à disposition d'un appui technique et la construction d'un réseau stable de partenaires commerciaux.

Les institutions publiques

Elles considèrent que les systèmes des normes, tant publics que privés, sont des obligations auxquelles il faut se conformer pour rester présent sur le marché et qu'avec ses infrastructures, sa population bien formée, et ses services d'appui à la production, le Costa Rica est en bonne position par rapport à beaucoup d'autres pays du Sud. De plus, la présence de nombreuses entreprises privées de production agricole, encouragée par une politique favorisant l'investissement étranger, garantit le potentiel d'exportation du pays. Ceci étant, le MAG demande à ses techniciens de former les agriculteurs à la mise en place de bonnes pratiques agricoles, conscient que de nombreux producteurs rencontrent des difficultés.

Au-delà de ces perceptions contrastées des différents acteurs, il apparaît qu'il n'existe pas d'espaces ou de mécanismes de concertation ou de négociation sur la construction des normes qui incluent ces acteurs, notamment pour les normes privées de type *EurepGap*. Elles sont définies exclusivement par d'autres acteurs et dans d'autres sphères ce qui, d'une part, ne permet pas de prendre en compte une réalité complexe et entraîne une inefficacité

des actions mises en œuvre par rapport aux objectifs recherchés et, d'autre part, génère de l'exclusion de certains types d'acteurs qui ne peuvent se conformer aux normes ou qui n'ont pas pu faire valoir leurs intérêts (Guéneau et Hommel, 2004). La marginalisation des petits producteurs est un risque important dans le secteur des produits frais dans tous les pays émergents suite à l'essor des normes privées produites par la grande distribution (Henson et Reardon, *op. cit.*). Dans d'autres secteurs, des expériences sont en cours pour définir des normes privées négociées entre acteurs, comme dans le cas du « *Common Code for Coffee Community* »¹¹ indiquant que d'autres options sont possibles pour construire des normes en améliorant leur pertinence et leur efficacité.

2. Une situation qui pourrait se durcir

À l'heure actuelle les normes *EurepGap* et la loi sur le bioterrorisme ne s'appliquent pas encore avec toute la rigueur prévue dans les textes. Les importateurs, membres d'*EurepGap*, repoussent régulièrement l'échéance de mise en exécution complète des exigences du système de normes pour faciliter les changements nécessaires au niveau des producteurs. La loi sur le bioterrorisme s'applique encore d'une manière souple et aucun cas de refus de containers ou de demande d'envoi des registres de suivi de la production et de la commercialisation, n'a encore été enregistrée à ce jour. Cependant un durcissement de la situation est prévisible. À court ou moyen terme quand l'offre d'ananas deviendra progressivement excédentaire par rapport à la demande, les clients européens seront plus stricts et en position de sélectionner leurs fournisseurs. Le durcissement est également prévisible à plus long terme car l'essor des normes est un phénomène mondial durable et les importateurs peuvent compter sur la capacité

des grandes entreprises de production d'ananas pour répondre aux nouvelles exigences¹².

Si les gros et moyens producteurs familiaux peuvent faire face à ce changement en mobilisant leurs ressources et les appuis existants dans le pays, les autres ne peuvent s'adapter qu'en renforçant leurs organisations pour accéder à l'information et à la formation, obtenir une certification collective, négocier des crédits pour financer les investissements, faciliter la commercialisation. Ces organisations peuvent également négocier des contrats avec les entreprises privées de production et exportation d'ananas. Il est également nécessaire de renforcer les services publics de vulgarisation pour qu'ils puissent dispenser les formations exigées et réaliser des pré-audits dans les exploitations pour préparer la certification. Ensuite, il est important de faciliter l'accès à des crédits pour la réalisation des investissements nécessaires et favoriser l'émergence de nouveaux bureaux privés d'appui (préparation des audits, audit interne...), afin de réduire les coûts d'expertise.

Il pourrait paraître également intéressant de promouvoir une participation des grandes organisations paysannes et des ONG dans les enceintes qui élaborent les normes privées afin d'une meilleure prise en compte de leurs intérêts et préoccupations. On peut citer le cas de la participation de ces acteurs dans l'élaboration des normes pour le café dans le cadre du *Common Code for the Coffee Community*.

En l'absence de mesures importantes d'accompagnement, le durcissement dans

11. www.sustainable-coffee.net

12. Henson et Reardon (2005) signalent que pour certains produits frais fournis seulement par des petits producteurs les chaînes de supermarché assouplissent leurs systèmes de normes pour ne pas compromettre leur approvisionnement (cas du Guatemala) ou accompagnent les producteurs pour faciliter la transition nécessaire (cas de HortiFruti au Costa Rica).

l'application des systèmes de normes entraînera une disparition de nombreux producteurs d'ananas destiné à l'exportation. Actuellement, sur les 750 producteurs de la région Huetar Norte, environ 700 ont moins de 5 ha et ont donc potentiellement besoin d'appuis significatifs pour négocier les changements nécessaires alors que seulement 300¹³ d'entre eux sont actuellement membres d'une organisation de producteurs. En reprenant les résultats de l'enquête menée avec Apropiña (Veera-badren, *op. cit.*) et en l'extrapolant à l'ensemble de la région, on peut estimer que 70 % des producteurs sont concernés par l'exportation, et que, sur l'ensemble des producteurs, 20 % (150) ne peuvent que très difficilement répondre aux nouvelles exigences, et 40 % (300) ne peuvent réaliser les changements nécessaires que s'ils obtiennent des appuis extérieurs. Toutes choses égales par ailleurs, la disparition à terme de 300 producteurs est donc une prévision réaliste.

Conclusion

La mise en place de systèmes de normes et de traçabilité demande des changements importants au niveau des exploitations agricoles et des unités de transformation et commercialisation des produits. Les modifications exigées dans les pratiques agricoles sont importantes mais ne correspondent pas aux critères les plus difficiles à respecter. La traçabilité ou le respect du droit du travail peuvent générer des difficultés plus significatives. Les systèmes de normes élèvent les coûts de production, proportionnellement de manière beaucoup plus forte pour les petits producteurs. Ils fragilisent donc la position des exploitations les plus modestes, affectent que légèrement les grandes exploitations et les

entreprises privées de production qui peuvent plus facilement répondre aux exigences posées par leurs clients. Ils provoquent un raccourcissement des filières en intégrant les secteurs (production, conditionnement et commercialisation), sélectionnent les producteurs aux plus fortes capacités productives et donc génèrent de l'exclusion sociale.

Les principes qui président à l'application de normes de production destinées à protéger la santé du consommateur et du travailleur, à minimiser les impacts négatifs sur l'environnement sont reconnus et acceptés par la plupart des acteurs (producteurs, organisations de producteurs, institutions publiques). En revanche, l'application des normes est plus problématique et génère des questions. Quel devenir pour les agriculteurs qui sont exclus faute d'avoir les moyens de s'y conformer ? Le marché national, avec des normes moins exigeantes, a-t-il la capacité d'absorber le surplus de production ? Jusqu'à quel point les normes exigées à l'exportation ne vont-elles pas influencer sur les normes nationales ? Il semble que dans le contexte actuel, le sort des agriculteurs familiaux est, pour beaucoup, lié au développement et aux capacités d'adaptation et réaction de leurs organisations. Elles gagneraient à demander des appuis précis et ciblés de la puissance publique pour réaliser cette transition importante et à élaborer des propositions pour faire face aux défis auxquels elles sont confrontées. Mais existe-t-il des opportunités pour créer un espace de négociation pour qu'elles puissent participer à la définition des normes comme cela est timidement initié dans d'autres secteurs ? ■

Remerciements

Les auteurs remercient le ministère de l'Agriculture et de l'Élevage du Costa Rica qui, dans le cadre de sa collaboration avec le CIRAD, a permis l'accès à de nombreuses informations.

13. Les effectifs des producteurs au sein des organisations sont : Apropiña, 200 ; Coope San Juan, 35 ; Apacona, 30 ; Asoproagroin, 120.

 RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Alvarado I., Charmel K. (2002) The rapid rise of supermarkets in Costa Rica: Impact on horticultural markets. *Development Policy Review*, n° 20, p 473-485.
- Balsevich F., Berdegue J.-A., Flores L., Mainville D., Reardon T. (2003). Supermarkets and Produce Quality and Safety Standards in Latin America. *American Journal of Agricultural Economics*, 85 (5), December, p. 1147-1154.
- Brunsson N., Jacobsson B. (Eds) (2000). *A world of standards*. Oxford, Oxford University Press.
- Dirección Regional Huetar Norte (2005). *Censo Regional de Frutas y Raíces Tropicales, Minsiterio de Agricultura y Ganadería*. Costa Rica, 33 p.
- Dolan C., Humphrey J. (2000). Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry. *Journal of Development Studies*, volume 7, n° 2, p. 47-77.
- Faure G., Samper M. (2005). Vingt d'ans ouverture économique : l'avenir compromis de l'agriculture familiale au nord du Costa Rica. *Tiers-Monde*, n° 183, juillet, p. 581-602.
- Guéneau S., Hommel T. (2004). *La normalisation en question. Application aux champs de l'agriculture et de l'industrie agroalimentaire*. Paris, Iddri.
- Henson S., Reardon T. (2005). Private agri-food standards: implications for food policy and the agri-food system. *Food Policy*, n° 30, p. 241-253.
- MAG (2001). *Guía de procedimientos, requisitos y especificaciones para la aplicación y certificación de buenas prácticas agrícolas en los procesos de producción de frutas y hortalizas frescas*. San José, MAG, 59 p.
- MAG (2005). *Censo Regional de Frutas y Raíces Tropicales*. Dirección Regional Huetar Norte, Costa Rica, 33 p.
- Peretti-Wattel P. (2000). *Sociologie du risque*. Paris, Armand Colin.
- Thévenot L. (1997). Un gouvernement par les normes. Pratiques et politiques des formats d'information. In Conein B., Thévenot L. (Eds), « Congnition et information en société », Paris, École des Hautes Études en Sciences Sociales, Coll. Raisons Pratiques.
- Unicrese (2004). *La agricultura familiar para nuestros hijos en la región Huetar Norte desde de la perspectiva de las organizaciones de productores. Diagnostico, visión y propuesta : una contribución al desarrollo territorial*. Versión preliminar, Ciudad Quesada, 65 p.
- Veerabadren S. (2005). *Étude de l'impact des normes d'exportation EUREPGAP et Bio-terrorisme sur les systèmes de production et les stratégies mises en œuvre par les petits producteurs de Pital, Costa Rica*. Mémoire CNEARC, Montpellier, 151 p.