

Agriculture contractuelle et boom de l'hévéaculture villageoise en Côte d'Ivoire

François Ruf

Cirad
Cirad-ES
UMR Innovation
TA C-85/15
73, rue Jean-François-Breton
34398 Montpellier cedex
France
<francois.ruf@cirad.fr>

Résumé

Certaines sociétés multinationales qui investissent dans des achats massifs de terre semblent constituer des menaces pour l'avenir des agricultures familiales. L'agriculture contractuelle, en revanche, peut s'avérer une alternative pour réduire les conflits sociaux, transférer et construire des innovations techniques et institutionnelles. Cette hypothèse est testée dans le Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire à l'occasion d'une enquête conduite en 2008 auprès de 350 exploitations dont le revenu de base vient du cacao mais dont la moitié a adopté l'hévéa. En Côte d'Ivoire, l'hévéaculture familiale reste insérée dans une filière verticale où les sociétés de plantation jouent encore un rôle clef dans l'appui technique et l'achat du caoutchouc. Ce schéma assimilable à une forme d'agriculture contractuelle a permis l'introduction de l'hévéaculture dans les villages à un moment clef du déclin cacaoyer, en aidant les planteurs à réinvestir, à redresser leurs revenus, puis à épargner. Un des facteurs clef a été l'organisation des paiements du caoutchouc *via* le système bancaire. Le bilan est donc plutôt positif pour les opérateurs privés et publics et pour l'agriculture familiale, y compris dans sa frange la plus modeste. Il reste cependant la question du développement parallèle de plantations de 50 à 300 hectares par des haut-fonctionnaires, et leur emprise sur le foncier.

Mots clés : agriculture contractuelle ; épargne ; innovation ; mimétisme ; stratification sociale ; vulgarisation agricole.

Thèmes : économie et développement rural ; productions végétales ; systèmes agraires ; territoire, foncier, politique agricole et alimentaire.

Abstract

Contract farming, and the success of smallholders in rubber production in Côte d'Ivoire

Some multinationals are currently investing in massive land purchases and, in so doing, they are threatening family farmers, at least to the extent that they are depriving them of land. Contract farming can be revisited as an alternative. We hypothesize a reduction in social conflicts and a process of technical and institutional innovation. We tested this hypothesis during a survey of 350 farms conducted in 2008 in the West Central Region of Côte d'Ivoire. The basic income of the small rubber farmers we surveyed came from cocoa, but half had adopted rubber. In Côte d'Ivoire, family rubber farms are part of a value chain in which plantation companies still play a key role in providing technical back-up and in purchasing the farmers' rubber. This structure, which resembles contract farming, brought rubber cultivation to the villages at a strategic moment in the decline of cocoa, helping the planters to reinvest, readjust their income, and subsequently to save, as payments for rubber were organized through banks. On the whole, the balance is thus positive for private and public companies and for family farmers. However, the question concerning the development of large plantations by high ranking civil servants and their pressure on land remains open.

Keywords: agricultural extension; contract farming; innovation; saving; social stratification.

Subjects: economy and rural development; farming systems; territory, land tenure, agricultural and food production policy; vegetal productions.

Pour citer cet article : Ruf F, 2013. Agriculture contractuelle et boom de l'hévéaculture villageoise en Côte d'Ivoire. *Cah Agric* 22 : 46-52. doi : 10.1684/agr.2012.0575

Tirés à part : F. Ruf

La hausse brutale des prix des matières premières agricoles ravive les craintes de nombreux pays et sociétés sur la capacité des marchés à assurer leurs approvisionnements en produits stratégiques. Cette inquiétude ou les perspectives de profit poussent ces sociétés vers des investissements fonciers et agricoles, leur permettant un contrôle complet de la filière, de la production jusqu'à la mise en marché. Cette option d'appropriation est critiquée pour son impact négatif sur l'agriculture familiale, la privant d'emblée de ressources en terre (Cotula *et al.*, 2009). Par exemple, au Ghana, dans les années 1970, la création d'une plantation industrielle de palmiers a entraîné l'expropriation de 7 000 familles travaillant sur 9 000 hectares (Amanor, 2010). Entre deux extrêmes, d'un côté, le contrôle vertical d'une filière par la propriété de ses plantations et, de l'autre, la dépendance à une offre aléatoire sur le marché approvisionné par l'agriculture familiale, l'agro-industrie peut opter pour une solution intermédiaire : l'agriculture contractuelle (Catelo et Costales, cités par Prowse [2011]). Parmi les multiples définitions de l'agriculture contractuelle, nous retiendrons celle que donne Rehber (2007), citée dans l'excellente revue de Martin Prowse (2011) sur l'agriculture contractuelle : « *un arrangement contractuel entre exploitations agricoles et d'autres firmes, oral ou écrit, spécifiant une ou plusieurs conditions de production, et une ou plusieurs conditions de commercialisation, pour un produit agricole, cet arrangement n'étant pas transférable à un tiers.* »¹

Au cours des années 1970 à 1990, ces schémas d'agriculture contractuelle ont connu de lourdes critiques. Les inconvénients et risques sont nombreux pour l'agriculture familiale. Souvent placés dans une relation asymétrique avec l'agro-industrie, avec des contrats très incomplets, les paysans ont une faible capacité de négociation. Ils peuvent devenir dépendants, fournisseurs de travail bon marché, « travailleurs à domicile » (Mollard, 1977). Leurs revenus peuvent fléchir rapidement et leur endet-

tement s'alourdir. Les paysans sont mis en situation de dépendance, les fragilisant en cas de problème rencontré par la société (Colin et Losch, 1990). Au sein de la famille, les femmes peuvent perdre leur rôle économique. Un des principaux écueils serait l'accroissement des inégalités au sein de l'agriculture familiale (Vermeulen et Coutla, 2010 ; Prowse, 2011). Par exemple, Amanor (2010) déplore les effets induits de la contractualisation sur le palmier à huile, les contrats sur les parcelles étant captés par la couche la plus favorisée de l'agriculture familiale, contribuant donc aussi à l'émergence de « paysans sans terre » parmi les nouvelles générations.

Néanmoins, au cours des années 2000, l'agriculture contractuelle tend à être revisitée plus positivement. Du point de vue des paysans, les principaux avantages d'une agriculture contractuelle réussie seraient au contraire l'accès sûr à un marché, des garanties de prix, un accès au crédit, aux intrants, à la vulgarisation, et au transport, pour mettre en place la culture sous contrat. L'ensemble permet de relever les revenus tout en intégrant des connaissances techniques, en diversifiant les ressources, et en accédant à de nouveaux crédits (Prowse, 2011).

Du point de vue des industriels, par rapport à la solution du faire-valoir direct par l'entreprise, l'agriculture contractuelle permet un transfert des risques de production, laissés à la charge des paysans, et donc une éventuelle augmentation des profits tout en contrôlant la filière. Accessoirement, cette forme d'organisation peut améliorer l'image sociale de l'entreprise pour son rôle dans le développement local. Enfin en dernier lieu, l'agro-industrie évite les coûts d'accès à la terre et les risques d'expropriation (Prowse, 2011). Les industriels n'échappent cependant pas à tous les risques et inconvénients, notamment au risque de voir les paysans vendre leur récolte à des concurrents offrant un meilleur prix, et contourner la contrainte du remboursement des crédits de culture.

L'objectif est ici de confronter quelques-unes de ces controverses au cas de l'hévéaculture en Côte d'Ivoire, plus précisément dans la région de Gagnoa. Quel a été l'impact de cette hévéaculture contractuelle sur les

risques de conflit avec l'agro-industrie, les revenus des paysans, la diversification, l'innovation technique et institutionnelle, et les inégalités ?

La méthode s'appuie sur une enquête conduite en 2008 auprès de 350 exploitations villageoises, dont le revenu de base vient du cacao mais dont la moitié a adopté l'hévéa, en partie sous contrat avec l'agro-industrie.

La Côte d'Ivoire, devenue premier producteur mondial de cacao en 1978, s'est longtemps désintéressée de la filière hévéa. Mais l'ensemble des acteurs, paysans, État, sociétés privées, bailleurs de fonds, vont progressivement y venir, notamment à partir de la chute du cours mondial du cacao, en 1979 (Burger et Smit, 1997). L'hévéaculture villageoise démarre en 1968 par un projet expérimental auprès de 33 planteurs sur 100 hectares. Ce démarrage est en partie redevable aux planteurs qui, habitant à proximité de la plantation d'État d'Anguédédou, près d'Abidjan, écrivirent au ministère pour demander un projet Hévéa (Rouxel et de la Serve, 1987). En partie grâce à l'appui des chercheurs et techniciens travaillant sur la plantation d'Anguédédou, le succès technique est immédiat. Quand au succès économique, il est démultiplié par l'actualité mondiale. Les hévéas des villageois entrent en production six ans plus tard, en 1973-1974, au moment du premier choc pétrolier, qui fait bondir le cours mondial du caoutchouc. La démonstration de l'intérêt économique de l'hévéa est désormais acquise dans les villages de la région. L'effet de mimétisme va jouer un rôle majeur. Le succès attire l'attention simultanée de l'État et des sociétés privées, tout particulièrement de la Société africaine de plantations (SAPH), à laquelle l'État confie le développement de plantations villageoises. Les bailleurs de fonds poussent le modèle « usine/plantation industrielle/plantations familiales ». En échange de projets et du financement apporté aux familles de planteurs, celles-ci s'engagent à vendre le latex à l'usine. La société de plantation est donc acheteur mais aussi conseiller technique, fournisseur de matériel végétal et d'intrants. Le planteur s'engage quant à lui à rembourser les crédits selon l'échéancier indiqué dans le contrat (Rouxel et de la Serve, 1987 ; Losch, 1989).

¹ Ici traduit de l'anglais.

Autour de 1992, après la privatisation de l'agro-industrie et l'arrêt des financements publics, quelques villageois parviennent à investir eux-mêmes dans l'hévéa, sans contrat. Dans les années 2000, en dépit de la crise politico-militaire qui secoue le pays, le phénomène s'accélère. Pour autant, les projets assimilables à une phase d'agriculture contractuelle semblent avoir joué un rôle déterminant dans l'adoption de l'hévéa (Ruf, 2009). En ce début des années 2010, au moment où, malgré la crise ivoirienne, le secteur privé semble vouloir relancer l'agriculture contractuelle, il est particulièrement utile de tirer les enseignements de cette expérience.

Intérêt de l'agriculture contractuelle du point de vue de l'industrie

En 1988-1990, une société de plantation d'économie mixte est maître d'œuvre d'un des derniers projets en partenariat public/privé pour lancer l'hévéaculture villageoise dans le Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire. Dans cette région, la plantation industrielle la plus proche se situe à 120 km plus au sud (à Divo). Dans la région de Gagnoa, la société ne possède qu'une usine, implantée lors de l'entrée en production des plantations. L'implantation de la société et de ses contrats dans le cadre du projet de développement en partenariat public/privé a donc pu se faire sans aucun prélèvement de terres cultivées, évitant ainsi les conflits fonciers avec les villageois. Interrogés en 2008 sur leur intérêt à relancer l'agriculture contractuelle plutôt que de créer de grandes plantations en propriété, les dirigeants du groupe privatisé répondent sans équivoque. Certes, avec le développement de la concurrence, les risques de non-remboursement et de « fuites » de production s'accroissent mais le besoin d'approvisionnement est tel qu'il implique de prendre ces risques. Dès lors que la société privée fait le choix de renoncer à une plantation industrielle en gestion directe, un réseau d'encadrement et une usine

permettent de marquer le territoire. En effet, malgré ou à cause de la concurrence d'autres sociétés, aider les planteurs dans une région même sans développer des plantations contribue à la création de liens avec les planteurs de cette région et à leur fidélisation. Par ailleurs, la difficulté à étendre des plantations industrielles est d'abord sociale et politique. Dans le contexte de la Côte d'Ivoire des années 2000, il devient quasiment impensable d'obtenir l'attribution de plusieurs milliers d'hectares de terre, aux dépens de l'agriculture familiale. Les conflits fonciers sont suffisamment d'actualité pour que les groupes privés évitent ce piège.

Enfin, sur le plan économique et en termes d'investissement, chaque hectare d'acquis et planté de façon industrielle coûterait des milliers d'euros à la société. À la différence, l'encadrement privé d'un nouveau planteur coûte quelques dizaines, voire centaine(s) d'euros. Même si la société perdait 50 % de ses protégés, le retour sur investissement resterait avantageux.

L'effet d'imitation entre planteurs joue également en faveur de l'industriel. Dans la région de Gagnoa, pour un hectare planté sous contrat avec le projet entre 1988 et 1990, près de 4,2 hectares ont été mis en valeur hors contrat entre 1991 et 2007.

Toutefois, hors amortissement des investissements, une usine s'approvisionne en caoutchouc à un prix très avantageux sur ses propres plantations, en comparaison du caoutchouc acheté aux planteurs. Ainsi, en Côte d'Ivoire, grâce à des coûts du travail encore très bas, en comparaison de ceux de la Thaïlande, premier producteur mondial, le coût de production hors amortissement est de l'ordre de 70 francs CFA/kg de caoutchouc humide en 2008 alors qu'il est payé entre 330 et 450 francs CFA/kg au planteur villageois. Le prix au producteur suit le cours mondial tandis que le coût de production sur la plantation industrielle varie peu.

Ainsi, en 2010-2011, dans un contexte d'envolée des cours du caoutchouc (après un fléchissement à 255 F CFA/kg en 2009, le prix moyen annuel monte à 550 F CFA en 2010 et à 800 F CFA en 2011), la même société réfléchit à la mise en place d'un nouvel arrangement avec les paysans lui

permettant d'obtenir une partie de leurs terres pour les cultiver en faire-valoir direct en échange d'une contractualisation garantissant appui technique et financier aux villageois sur l'autre partie de leurs terres.

Les performances de l'agriculture familiale sont bien intégrées par le groupe privé mais cette étude de cas sur l'hévéa affine et nuance la hiérarchie des facteurs identifiés dans la littérature : ici la société privée a d'abord besoin de l'agriculture contractuelle pour réduire des risques fonciers, ensuite renforcer son approvisionnement tout en diminuant son coût d'investissement. Mais on vérifie aussi l'intérêt du faire-valoir direct pour ses profits annuels avant amortissement. La réintégration du concept de « nucleus industriel » au sein de l'agriculture contractuelle se précise quand le cours mondial est en rapide hausse.

Intérêt de l'agriculture contractuelle pour les villageois

En accord avec la majorité des schémas contractuels, les deux premiers intérêts de ce type d'organisation sont l'augmentation et la diversification des revenus des villageois.

Impact sur les revenus

L'hévéaculture contractuelle a considérablement servi les villageois. Un prix d'achat du latex de 350 à 450 francs CFA/kg pour un coût de production de 70 francs CFA/kg génère des revenus nets par hectare de plantation d'hévéa et par journée de travail trois à quatre fois plus élevés que les cacaoyères. En 2011, avec un prix de 800 F CFA/kg, même si le coût du travail remonte un peu, le revenu net par hectare d'hévéa fascine tous les planteurs.

Par rapport aux controverses mentionnées dans la littérature sur la capacité de l'agriculture familiale à défendre ses intérêts face aux groupes privés, on se situe ici dans un des cas les plus favorables aux villageois. Parmi les facteurs explicatifs, on peut citer paradoxalement une bonne

organisation des sociétés de plantations d'hévéas, mais surtout la faiblesse des prélèvements de l'État : les taxes stagnent en effet à un niveau insignifiant (moins de 10 francs CFA/kg contre 350 francs CFA/kg pour le cacao)².

Diversification

Sans les compétences des plantations industrielles, les planteurs de cacao de la Côte d'Ivoire auraient eu beaucoup de mal à diversifier leurs exploitations vers l'hévéa. Or cette diversification arrive à un tournant de l'économie de plantation à base du binôme café-cacao. Même si la production de cacao a continué de croître dans le pays au cours des années 1990 et 2000, des régions et des exploitations étaient déjà en difficulté, rencontrant des problèmes importants de vieillissement et de replantation des cacaoyères.

Compte bancaire, épargne, crédit

Un avantage corollaire de ce type d'organisation contractuelle est l'ouverture d'un compte bancaire pour chaque planteur d'hévéa ayant souscrit au projet, principe plébiscité par les producteurs. D'après l'enquête conduite sur l'échantillon de planteurs ayant des hévéas en production, 87 % d'entre eux sont titulaires d'un compte en banque. Ils reçoivent le paiement de leur caoutchouc par virement. Les 13 % restants (ayant planté des hévéas sans contrat) doivent se contenter de paiements comptant.

La situation est à l'opposé de celle des planteurs de cacao et café qui ont toujours vendu leur produit à des intermédiaires, des « pisteurs » qui les paient comptant, en espèces. Seule-

² Les règles d'établissement du barème ont été fixées à une période où le cours mondial du caoutchouc était bas. Au cours des années 2000, au fur et à mesure que des cadres proches du régime Gbagbo s'inséraient dans le secteur hévéa, ils pouvaient faire pression pour bloquer toute hausse de la taxation. En 2012, le nouveau régime politique du président Ouattara décide une hausse de la taxation du caoutchouc, mais une hausse très marginale, symbolique. Il décide aussi une baisse de la taxation du secteur cacao. Toutefois, début 2012, les effets de cette dernière décision ne sont pas encore visibles en termes de prix au producteur.

ment 1 % des planteurs de cacao ont un compte bancaire. Il s'agit d'ailleurs pour la plupart de comptes de planteurs ayant adopté l'hévéa ou le palmier. On trouve également quelques anciens salariés, retraités, gardant un compte pour percevoir leur pension. Du point de vue des banques, ces producteurs n'offrent pas suffisamment de garanties pour bénéficier de crédits. Leurs plantations de café ou de cacao ne sont ni délimitées, ni immatriculées et par conséquent sans titres fonciers qui puissent servir de garanties. Toujours du point de vue des banquiers, les planteurs de cacao n'ont pas de revenus suffisamment réguliers qui puissent les rassurer. Quand au point de vue des planteurs de cacao, ils gagnent trop peu pour pouvoir épargner, encore moins pour ouvrir un compte. Avant que le planteur ait le temps de se rendre à la ville la plus proche pour déposer son épargne, celle-ci s'est déjà volatilisée sous la pression des besoins familiaux : « *Lorsque le cacao sèche au soleil dans ta cour, tout le monde a déjà les yeux après toi.* »

Un des grands avantages de l'hévéa est la régularité des récoltes du latex et donc des revenus. Tous plébiscitent cette régularité qui les fait « fonctionnaires », qui les met à l'abri des surprises, qui les nourrit. Dans les

villages ayant bénéficié d'installation de réseaux d'eau et d'électricité, le plébiscite est encore plus fort car les ventes d'hévéa permettent de payer les factures mensuelles de ces nouvelles charges.

Mais au-delà de cet avantage intrinsèque de l'hévéa, l'organisation de la filière et l'assistance de la société de plantations permettent aux planteurs villageois de découvrir les avantages du secteur bancaire formel. Pour reprendre leurs termes, c'est d'abord la possibilité de « *ne plus gaspiller* », de « *rationaliser les dépenses* », « *mieux économiser* », ensuite d'accéder aux prêts, aux crédits, pour la scolarité et pour l'investissement, et aussi pour « *éviter les vols* ». Du point de vue d'un planteur de cacao, souvent obligé de s'endetter à des taux usuraires à la rentrée scolaire, l'hévéa et l'organisation de la filière apportée par les acheteurs industriels représentent un changement de vie. La progression d'ouverture de comptes bancaires rend compte de ce succès (figure 1).

De la dépendance aux innovations techniques par les paysans

Le schéma imposé par le projet et la société de plantation en 1988 se

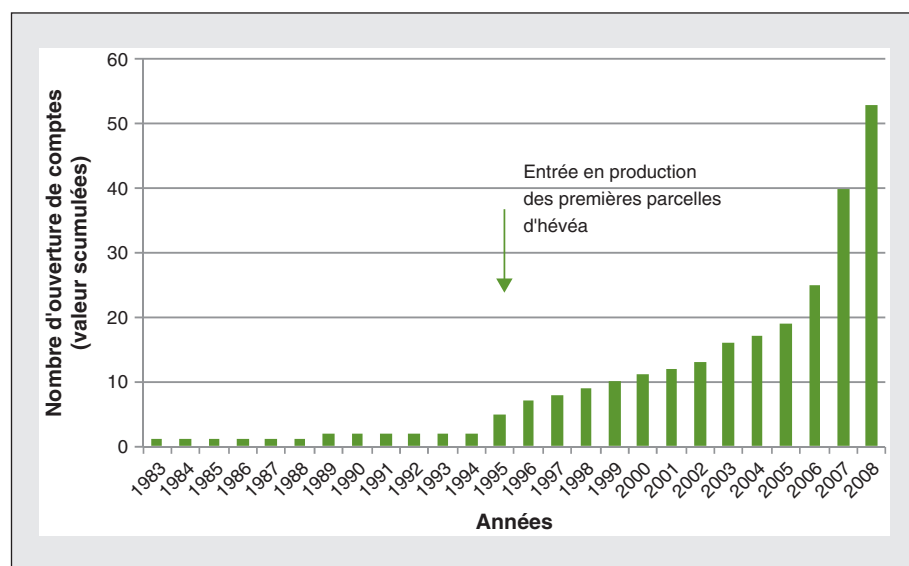


Figure 1. Ouverture d'un compte bancaire par les planteurs d'hévéa.

Figure 1. Opening of a bank account by rubber farmers.

Source : enquêtes auteur, octobre 2008.

rapproche de la monoculture. La seule culture « associée » est provisoire, une plante de couverture, le *Pueraria javanica*, pour les jeunes hévéas. La livraison clés en main de plants greffés contribue à un coût d'investissement élevé. Tant que les appuis financiers de la société privée perdurent, ce coût est ignoré par les villageois. Au moment où ces financements disparaissent, le coût des plants greffés bloque l'investissement. Mais les planteurs villageois ont réussi à faire évoluer ces coûts et ces techniques. Tout d'abord, les planteurs suppriment la couverture de *pueraria*, peu convaincus de son efficacité technique et économique, certains de son inefficacité économique (elle ne rapporte rien). Accessoirement, les planteurs lui reprochent aussi de favoriser un certain type de biodiversité animale : la population de serpents.

Les planteurs associent désormais des cultures vivrières, en particulier le maïs et l'arachide, mais aussi gombo et piments, parfois le bananier plantain. La culture vivrière associée devient un outil privilégié pour réduire le coût d'investissement : le planteur d'hévéa prête ou loue sa parcelle à un migrant qui n'a pas encore acquis de terre. Celui-ci installe son maïs et/ou arachide, ce qui assure le contrôle des mauvaises herbes au

profit des jeunes hévéas. Ensuite pour contourner le coût du plant greffé, une partie des planteurs cherche à s'approprier les techniques de greffage pour le faire eux-mêmes ou demande à des jeunes du village ayant travaillé dans une plantation industrielle de le faire. S'ils ne trouvent pas de bois de greffe d'origine garantie sur le marché, ils inventent des techniques de prélèvement de bois sur de jeunes hévéas. Par ailleurs beaucoup de planteurs augmentent la densité des hévéas et la fréquence des stimulations, bien au-delà des normes, pour accroître les rendements, ce qui semble fonctionner au moins quelques années. Le savoir technique s'approprie, se construit et se démocratise au fil des années, aboutissant à une chute du coût du matériel végétal. Certes les risques sur la qualité du matériel apparaissent mais une chute du coût d'investissement de l'ordre de 80 à 90 % a été le facteur déclenchant de la véritable appropriation de l'hévéaculture par les villageois.

En définitive, dans le domaine des cultures vivrières associées tout comme dans les techniques de production du matériel végétal, les planteurs reproduisent et adaptent à l'hévéa un processus d'innovations techniques et sociales similaire au processus mis en place sur le cacaoyer

depuis plusieurs années. Ils sortent en partie de la dépendance vis-à-vis des sociétés, un des risques évoqués dans la littérature, y compris sur la Côte d'Ivoire (Colin et Losch, 1990).

Impact sur la différenciation sociale

Une des critiques les plus fréquentes adressée à l'agriculture contractuelle porte sur l'accroissement de la différenciation sociale, notamment aux dépens des jeunes, et donc aux dépens de leur accès au foncier (Amanor, 2010). Qu'en est-il dans le cas de l'hévéa et du Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire ?

Âge et cycle de vie des planteurs d'hévéa

Ayant 57 ans en moyenne en 2008, les premiers « adoptants » avaient 40 ans en moyenne en 1988-1990, au moment de l'adoption de l'hévéa. La première vague de « suiveurs », celle de 1992-2000, encore assez jeune en 2008 (44 ans), avait moins de 35 ans quand ils ont adopté l'hévéa (tableau 1). Pour des planteurs autochtones qui passent plusieurs années en ville entre l'école et le retour au village, il s'agit bien

Tableau 1. Moyenne d'âge des planteurs d'hévéa en 2008 selon leur place dans le processus d'adoption de l'hévéa.

Table 1. Average age of rubber farmers in 2008 according to their role in the process of rubber adoption.

Statut des planteurs dans le processus d'adoption de l'hévéa	Nombre	Moyenne d'âge en 2008	Écart type
Pionniers : plantent de 1988 à 1991 en signant un contrat avec l'agro-industrie	41	57	14
Premier imitateurs : plantent entre 1992 et 2000	33	44	10
Second imitateurs : plantent entre 2001 et 2007 (effet des revenus des pionniers)	65	50	14
Nouveaux planteurs : plantent en 2008 (enquête octobre 2008)	4	44	13
Pépinière greffée en 2008 mais pas encore plantée	6	40	10
Pépinière en 2008 mais pas encore greffée	18	50	20
Pas encore de pépinière mais déclarent leur intention de planter en 2009	54	46	15
Ensemble	224	49	15

Source : enquêtes auteur, octobre 2008.

d'individus « jeunes ». Loin d'être un instrument de domination entre classes d'âge au sein des communautés autochtones, l'hévéa introduit par la société de plantations apparaît comme un moyen d'émancipation des jeunes vis-à-vis de la tutelle des « vieux ».

Dualisme autochtones/migrants

« Chacun doit avoir son secret. Pour nous les Bété, l'hévéa doit être notre secret »

Chef de village autochtone, région de Gagnoa, mars 2008

Les projets d'hévéaculture ont eu tendance à favoriser les autochtones Bété. Les bailleurs de fonds craignant au même titre que la société les problèmes fonciers, la fourniture d'un « certificat foncier attestant la propriété de la terre conditionnait l'obtention d'un contrat mais bloquait par ce biais les migrants. Réciproquement, les autochtones ont tenté de se garder le monopole des projets, tenant les immigrants à l'écart. Ces derniers le disent ouvertement et les autochtones le reconnaissent à demi-mot.

Les faits confirment les déclarations. Les premiers adoptants, avant 2000 et même jusqu'en 2007, sont très largement autochtones, et sont globalement les plus petits planteurs (2 à 3 hectares en valeur médiane). Ce n'est que récemment que les immigrants, possédant globalement des exploitations plus grandes (5 à 15 hectares), ou leurs fils ou leur neveux, avec des superficies réduites par le partage, se lancent à leur tour dans l'hévéaculture (*tableau 2*).

La frustration globale des autochtones face à la relative réussite des migrants dans le cacao, au moins jusqu'à ces dernières années, les a donc longtemps incité à ne pas passer l'information aux migrants, voire à leur « interdire » de planter l'hévéa. La stratégie autochtone est soit de « rattraper » les migrants grâce à l'hévéa soit de tirer un loyer ou une rente les plus élevés possibles.

Même si la différenciation sociale des planteurs villageois d'hévéa devrait évoluer en faveur des migrants dans les années à venir, on voit que l'hypothèse d'un impact différencié au profit de la strate supérieure des communautés villageoises ne fonctionne pas ici. Pour l'instant, l'organisation mise en place pour diffuser l'hévéaculture villageoise a plutôt joué dans le sens d'un rééquilibrage social, entre « petits planteurs autochtones » et « grands planteurs immigrants » qui avaient beaucoup mieux réussi que les autochtones dans la filière cacao.

Conclusion

Le paradoxe de l'hévéaculture villageoise en Côte d'Ivoire est que son succès s'affirme au plan national au moment où elle s'émancipe en partie de la tutelle des plantations industrielles. L'indépendance a été permise par des innovations paysannes relatives à la production de matériel végétal et à la conduite des plantations permettant de réduire les coûts d'investissement de 70 à 80 % tout en obtenant de très bons rendements. Mais sans la mise en œuvre de

programmes d'agriculture contractuelle par les sociétés d'économie mixte, l'hévéaculture villageoise de Côte d'Ivoire n'aurait pu obtenir les premiers succès et n'aurait pu surmonter les problèmes des années 1990 : arrêt de tout soutien de l'État et chute du cours mondial du caoutchouc. Dans les années 1990, les prévisions pour 2010 variaient entre 40 000 et 130 000 tonnes de caoutchouc. En 2011, la production atteint 235 000 tonnes, dont désormais plus de 70 % viennent des plantations familiales.

En introduction, a été évoquée l'hypothèse d'une agriculture contractuelle vue comme alternative aux achats de terres et aux investissements directs par de grands groupes. Plus qu'une alternative, l'histoire de l'hévéaculture en Côte d'Ivoire pourrait faire apparaître l'agriculture contractuelle comme une phase transitoire entre les hévéacultures industrielle et villageoise.

Cette phase d'agriculture contractuelle est relayée par l'effet d'imitation mais contribue aussi à des innovations techniques et sociales, laissant progressivement la place à des relations plus commerciales que contractuelles entre agro-industrie et plantations villageoises.

Dans le cas de cette région de Gagnoa, un facteur de succès a été l'absence de toute emprise sur le foncier par l'agro-industrie. On peut aussi évoquer l'adoption d'un standard de qualité simple du produit vendu par les planteurs. Cette situation a favorisé l'agriculture familiale.

Relativement à la différenciation sociale au sein des communautés

Tableau 2. Répartition des planteurs adoptant l'hévéa entre autochtones et migrants, selon la période d'adoption de l'hévéa (en pourcentage pour chaque groupe).

Table 2. Percentage of autochthon and migrant farmers adopting rubber according to the period of rubber adoption.

	Autochtones Bété (%)	Migrants (%)	Ensemble (%)
Pionniers (plantent entre 1988 et 1991)	25	11	20
Imitateurs 1 ^{er} et 2 ^e vague (plantent entre 1992 et 2007)	59	30	49
Imitateurs 3 ^e vague (plantent en 2008 ou pépinière en 2008)	17	59	31
Ensemble	100	100	100

Source : enquêtes auteur, octobre 2008.

villageoises, et à la différence d'autres situations mentionnées dans la littérature, cette organisation a engagé un rééquilibrage en faveur des autochtones, moins aisés que les immigrants enrichis par la production cacaoyère.

Néanmoins, toute cette analyse se limite à la période 1980-2010. L'hévéa et l'agro-industrie ont aussi attiré des milliers de cadres urbains d'Abidjan, et ce de façon croissante dans les années 2000 (Ruf, 2011).

Trois scénarios de prospective sont imaginables. Le premier, après avoir beaucoup servi l'agriculture familiale, ces diverses formes d'agriculture contractuelles pourraient menacer l'accès futur des villageois à la terre en favorisant au contraire une nouvelle catégorie d'acteurs : les « cadres-plantiers ». Dans le cadre de la loi foncière de 1998, et dans un contexte de raréfaction des terres, les cadres pourraient continuer à mobiliser des capitaux et utiliser leur proximité avec les professions juridiques pour accaparer des terres et obtenir des certificats et titres fonciers, ressources et attestations de propriété auxquelles les villageois auront du mal à accéder. Les conflits sociaux iraient alors croissants.

Second scénario, l'efficacité de l'agriculture familiale, sa capacité à réduire les coûts de production et à supporter des phases de bas prix, l'entrée progressive mais rapide des migrants dans la sphère hévéicole pourraient l'emporter, s'appuyer sur l'agriculture contractuelle de façon transitoire, et contenir l'avancée des cadres, – plusieurs cadres, proches du régime précédent, connaissent dès à présent des difficultés.

Enfin, à la faveur de la hausse actuelle des cours du caoutchouc et du changement politique en Côte

d'Ivoire, les succès de l'agriculture contractuelle dans le lancement de l'hévéaculture clonale pourraient plaider en faveur d'un retour à la contractualisation entre sociétés privées et agricultures familiales, avec des surfaces socialement acceptables de plantations industrielles en échange de nouveaux transferts technologiques et financiers vers l'agriculture familiale. Les surfaces disponibles se raréfient dans le sud de la Côte d'Ivoire. Les conflits fonciers entre villageois s'amplifient. Mais la possibilité pour des planteurs villageois de bénéficier d'une rente (par la location de terres à une compagnie ou un privé) et d'un appui contractuel à l'investissement pour des plantations d'hévéa, notamment par l'accès gratuit à du matériel végétal sélectionné, pourrait les inciter à « libérer » des terres, à les « figer » aussitôt par des contrats de long terme avec l'agro-industrie et des cadres. Les conflits sociaux seraient alors un peu moins élevés que dans le premier scénario, mais se développeraient inévitablement au fil des années 2010. ■

Remerciements

Cet article a pu être écrit grâce à l'enquête conduite en 2008 en Côte d'Ivoire dans le cadre d'une évaluation des financements de l'Agence française de développement (AFD) dans le secteur hévéa dans plusieurs pays et d'un programme de recherche du Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (Cirad), au sein de l'Unité mixte de recherche (UMR) Innovation, sur les économies de plantation. Je remercie également vivement Perrine Burnod, Kees Burger, Patrice de Vernou ainsi que les lecteurs anonymes, pour leurs conseils très pertinents.

Références

Amanor K, 2010. Land sales, family values and commodification: the dynamics of agrarian change in southeastern Ghana. *Africa* 80 : 104-25.

Burger K, Smit HP, 1997. *The natural rubber market. Review, analysis, policies and outlook*. London, UK : Woodhead.

Colin JP, Losch B, 1990. « Touche pas à mon planteur ». Réflexions sur les « encadrements » paysans à travers quelques exemples ivoiriens. *Politique Africaine* 40 : 83-99.

Cotula L, Vermeulen S, Leonard R, Keeley J, 2009. *Land grab for development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa*. London ; Rome : IIED/FAO/IFAD.

Losch B, 1989. La filière caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire. Originalité et enjeux. In : *Économie de filières en région chaude*. Actes du X^e séminaire d'économie et sociologie. Montpellier : Cirad ; MESRU.

Mollard A, 1977. *Paysans exploités : essai sur la question paysanne*. Grenoble : Presses universitaires de Grenoble.

Prowse M, 2011. *Contract farming and donor interventions in developing countries. A review*. Paris : Institute of Development Policy and Management ; University of Antwerp ; AFD.

Rehber E, 2007. *Contract farming. Theory and Practices*. Hyderabad (India) : The ICAFI University Press.

Rouxel R, De la Serve M, 1987. Initiation et développement de l'hévéaculture villageoise en Côte d'Ivoire. In : Raymond G, Ruf F, eds. *États, développement, paysans*. 6^e séminaire d'économie rurale. Montpellier : Cirad ; MESRU.

Ruf F, 2009. *L'adoption de l'hévéaculture en Côte d'Ivoire. Prix, imitation et changement écologique*. 3^{es} journées de recherches en sciences sociales. Paris : Inra ; SFER ; Cirad. www.sfer.asso.fr/les_colloques2/les_colloques_passes/actes_3eme_journees_de_sciences_sociales

Ruf F, 2011. Pareto en Côte d'Ivoire. Cycle du caoutchouc et concentration foncière. In : Jul-Larsen E, Laurent PJ, Le Meur PY, Léonard E, eds. *Une anthropologie entre pouvoirs et histoire. Conversations autour de l'œuvre de Jean-Pierre Chauveau*. Paris : APAD ; IRD ; Karthala.

Vermeulen S, Coutla L, 2010. *Making the most of agricultural investment: a survey of business models that provide opportunities for smallholders*. London ; Rome : IIED, FAO ; IFAD.