



HAL
open science

Le contrat d'abougnon pour la production d'ananas en Côte d'Ivoire : du métayer-manœuvre au métayer-entrepreneur

Jean-Philippe Colin, . Cerhio. Centre de Recherches Historiques de L'Ouest, . Gdr "sociétés Rurales Européennes"

► To cite this version:

Jean-Philippe Colin, . Cerhio. Centre de Recherches Historiques de L'Ouest, . Gdr "sociétés Rurales Européennes". Le contrat d'abougnon pour la production d'ananas en Côte d'Ivoire : du métayer-manœuvre au métayer-entrepreneur. Colloque : Le métayage en Europe à l'époque moderne et contemporaine (15e-20e siècle), Nov 2007, Rennes, France. 23 p. hal-02823779

HAL Id: hal-02823779

<https://hal.inrae.fr/hal-02823779>

Submitted on 6 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Le contrat d'*abougnon* pour la production d'ananas en Côte d'Ivoire : du métayer-mancœuvre au métayer-entrepreneur

Jean-Philippe Colin, IRD, UMR MOISA, Montpellier¹

Communication au colloque "*Le métayage en Europe à l'époque moderne et contemporaine (15^e-20^e siècle)*". Rennes, 8-10 novembre 2007. CERHIO, Université de Rennes 2, CNRS

Résumé. La présente contribution traite du métayage pour la production d'ananas en basse Côte d'Ivoire. Comme dans le contexte plus général de l'Afrique de l'Ouest sub-saharienne, l'émergence et la dynamique des pratiques de métayage apparaissent indissociables de la dynamique des systèmes productifs agricoles et des flux migratoires – en d'autres termes du rapport entre autochtones (propriétaires fonciers) et migrants (métayers). L'analyse fait ainsi apparaître le rôle joué par ce type de rapport contractuel pour des migrants petits producteurs sous fortes contraintes, relativement à une production marchande à coûts élevés, requérant un fort investissement en travail et à l'itinéraire technique relativement complexe. Elle montre comment la diversité des configurations contractuelles pour un même site, une même culture et sous un même terme (*abougnon*) permet à des acteurs qui se trouvent sous des contraintes variées de s'impliquer de façon efficiente dans cette production intensive en travail et en capital. Au-delà de cette plasticité, l'étude fait apparaître l'ambivalence du métayage, qui tout à la fois joue un rôle effectif dans le processus d'accumulation et d'autonomisation des tenanciers, mais permet aussi aux propriétaires de capter une rente maximale sur les investissements et l'expertise des tenanciers, à travers les rapports de force induits par un déséquilibre marqué du marché locatif.

Introduction

Même si le métayage n'a pas revêtu en Afrique sub-saharienne l'importance qu'il a ou a pu avoir en Asie ou en Europe, il n'y est pas inconnu². Les contrats au pourcentage sont susceptibles de concerner aussi bien les cultures pérennes que les cultures annuelles, les cultures pluviales que les cultures pratiquées sur des périmètres irrigués, les productions d'autoconsommation (maïs, manioc, riz) que les productions marchandes (cacao, café, palmier à huile, coton, arachide, tomate). Le rôle joué par les contrats au pourcentage dans la rémunération de la force de travail en régions d'économie de plantation villageoise caféière et cacaoyère, en Afrique de l'Ouest, montre que ces contrats ne sont en rien contradictoires avec développement d'une agriculture marchande.

Ce type d'arrangement trouve parfois ses racines dans l'abolition de relations de production esclavagistes, comme au Sénégal (Minvielle, 1985), au sud du Bénin (Edja, 2001) ou à Madagascar (Cabanes, 1975; Charmes, 1982 et 1975), sans qu'il s'agisse là d'un cas systématique, comme en témoignent les contrats au pourcentage pour la production caféière et cacaoyère en Afrique de l'Ouest. Dans le contexte des sociétés akan du Golfe de Guinée, le contrat d'*aboussan* (partage au tiers) renvoie à un mode de partage ou de prélèvement pré-colonial : au Ghana, le tiers de ce que la terre produisait (or, caoutchouc sauvage) allait à la chaise royale (Hill, 1956). La relation est généralement forte entre le développement du métayage et l'arrivée de migrants, saisonniers ou permanents.

Le métayage est parfois mentionné comme une pratique développée au sein même de groupes familiaux, ce qui peut correspondre à une anticipation d'héritage ou/et à une pénétration de rapports explicitement contractuels dans le champ des relations intra-domestiques, dans des contextes de forte pression foncière (Cabanes, 1975; Charmes, 1975 et 1982; Robertson, 1987; Amanor et Diderutuah, 2001; Oswald, 1997; Léonard et Balac, 2005).

Certains arrangements contractuels renvoient sans ambiguïté à des rapports de travail, le métayer n'apportant que son travail, sans responsabilité de gestion ni pouvoir de décision, en étant rémunéré généralement par le tiers du produit. C'est en particulier le cas, bien connu, du contrat d'*abusa* ou d'*aboussan* au Ghana et en Côte d'Ivoire, pour la production cacaoyère ou caféière. Au Ghana, ce contrat, dans sa configuration *abusa laborer*, correspond à un arrangement par lequel le métayer

¹ Je remercie Céline Bignebat pour la réalisation d'un traitement économétrique préliminaire de certaines données. Je remercie également les membres de l'équipe "Gouvernance des ressources et des territoires" de l'UMR MOISA pour leurs commentaires sur une première version de ce texte.

² Rares sont les études consacrées de façon spécifique au métayage. Voir Charmes (1975), Robertson (1987), Keegan (1983), Gu-Konu (1986), Boadu (1992), Lawry (1993), de Fina (1994), Amanor et Diderutuah (2001).

travaille une plantation de cacaoyers déjà établie (Hill, 1956). En Côte d'Ivoire, l'aboussan³ (ou encore abu-san ou busan) assure tous les travaux d'entretien et de récolte sur une plantation de caféiers ou de cacaoyers en rapport (en général sur la base d'un contrat de 6 mois), avec parfois l'obligation de défricher une nouvelle parcelle de forêt pour l'implantation d'un cycle de cultures vivrières, ou encore de travailler un jour par semaine pour son "patron". Selon les époques et les régions, l'aboussan peut/pouvait être ou non logé et nourri (Köbben, 1956; Dupire, 1960; SEDES, 1967; Chauveau et Richard, 1977; De Fina, 1994; Koné, 2002). Sur des plantations peu productives (vieilles plantations, en particulier), ce même rapport de travail peut donner lieu à une rémunération à la moitié du produit : contrat d'abougnon (ou encore abunu, abou-dyan ou abou-gnan).

Le métayage peut constituer un dispositif permettant au preneur de construire des droits de propriété à travers un droit d'usage pérennisé, voire un droit d'appropriation. Ainsi au Togo, le *dibi-ma-dibi* est un contrat à travers lequel un immigrant crée la plantation de cacaoyers et l'entretien, en disposant de la totalité du revenu jusqu'au moment où la production arrive en régime de croisière. La plantation est ensuite partagée en deux, l'immigrant disposant d'un droit d'exploitation sur une moitié de la plantation, transférable à ses héritiers tant que la plantation survit (Antheaume, 1982; Gu-Konou, 1986). Une telle pratique correspond à l'*abusa land system* au Ghana (Polly Hill, 1956) : le migrant qui crée une plantation de cacaoyers récupère en propriété le tiers de la plantation. Toujours au Ghana, Amanor et Diderutuah (2001) décrivent un tel type d'arrangement dans le New Abirem, avec un contrat d'*abunu* selon lequel la personne qui crée une plantation de palmiers ou de citriques conserve la moitié de la plantation pour toute la durée de vie de cette dernière. En Côte d'Ivoire, ces contrats avec partage de la plantation arborée sont parfois mentionnés (de Fina, 1994; Léonard et Balac, 2005), mais restent marginaux.

D'autres arrangements contractuels enfin, beaucoup moins fréquemment décrits, correspondent à des rapports fonciers n'impliquant pas de transfert de possession de la ressource foncière, à travers lesquels le propriétaire n'apporte que la terre et perçoit une rente proportionnelle à la production – généralement le tiers de cette dernière. Au Ghana, le contrat *abusa tenant* correspond à un arrangement par lequel un migrant qui a créé la plantation par abattage de la forêt conserve le contrôle de cette dernière en versant chaque année le tiers de la production au propriétaire de la terre (mais sans droit d'appropriation) (Hill, 1956; Amanor et Diderutuah, 2001). On retrouve des contrats où le propriétaire n'apporte que la terre et perçoit le tiers du produit à Madagascar, pour la production de riz (Ottino, 1965; Charmes, 1975, 1982) ou au Bénin, pour la production de maïs et de manioc (Edja, 2001).

Une combinaison des apports dépassant le jeu "terre fournie par le propriétaire / travail fourni par le métayer" semble rare. Elle est mentionnée (avec plutôt un partage par moitié) à Madagascar et au Bénin. Outre la terre, la contribution de propriétaire vient alors d'une contribution en semences, en matériel d'exploitation ou en crédit (Ottino, 1965; Edja, 2001).

La présente contribution traite du métayage pour la production d'ananas en basse Côte d'Ivoire. Comme dans le contexte plus général de l'Afrique sub-saharienne, l'émergence et la dynamique des pratiques de métayage apparaissent indissociables de la dynamique des systèmes productifs agricoles et des flux migratoires – en d'autres termes du rapport entre autochtones (propriétaires fonciers) et migrants (métayers). L'analyse fait ainsi apparaître le rôle joué par ce type de rapport contractuel pour des migrants petits producteurs sous fortes contraintes, relativement à une production marchande à coûts élevés, requérant un fort investissement en travail et à l'itinéraire technique relativement complexe. Elle montre comment la diversité des configurations contractuelles pour un même site, une même culture et sous un même terme (*abougnon*) permet à des acteurs qui se trouvent sous des contraintes variées de s'impliquer de façon efficiente dans cette production intensive en travail et en capital. Au-delà de cette plasticité, l'étude fait apparaître l'ambivalence du métayage, qui tout à la fois joue un rôle effectif dans le processus d'accumulation et d'autonomisation des tenanciers, mais permet aussi aux propriétaires de capter une rente maximale sur les investissements et l'expertise des tenanciers, à travers les rapports de force induits par un déséquilibre marqué du marché locatif.

³ Le terme désigne à la fois le contrat et le tenancier.

L'analyse s'appuie sur un investissement empirique de longue durée. Une première étude, réalisée entre 1983 et 1985 dans le village de Djimini-Koffikro, intégrait le recueil de données sur l'ensemble des patrimoines fonciers du village et sur l'ensemble des exploitations agricoles (occupation du sol, pratiques contractuelles, etc.) (Colin, 1990). Cet investissement initial permet une analyse diachronique des pratiques contractuelles sur une base fiable. Un retour sur ce terrain s'est opéré à partir de 2001, avec de nouveau une succession de séjours prolongés dans le village et la combinaison d'études de cas et d'enquêtes. Deux enquêtes systématiques ont été réalisées en 2002, portant la première, sur l'ensemble des exploitations agricoles "à base foncière" du village (travaillant des terres possédées à titre individuel ou familial, outre éventuellement des terres prises en FVI) et des propriétaires fonciers qui délèguent en faire-valoir indirect (FVI) la totalité de leurs disponibilités foncières; la seconde, sur les exploitations agricoles "sans base foncière", qui exploitent uniquement des terres prises en FVI sur le terroir de Djimini ou sur des terroirs environnants¹. Ces enquêtes visaient à recueillir les données relatives aux caractéristiques structurelles des exploitations, aux pratiques contractuelles (importance, type d'arrangements), aux logiques d'acteurs et aux conflits éventuels relativement à ces pratiques. Elles ont touché respectivement, pour ce qui concerne le propos de cet article (les pratiques contractuelles autour la culture de l'ananas), 153 individus relevant du groupe "à base foncière" et 169 "producteurs sans terre". Par ailleurs, une enquête techno-économique (intrants utilisés, coûts de production, production, revenu) a été conduite en 2003 sur 147 parcelles cultivées en ananas en FVD ou à travers des arrangements contractuels.

1. D'un métayage à l'autre

Dans le contexte des économie rurales ouest-africaines, le contrat au pourcentage (au tiers le plus souvent) est une convention qui structure la coordination entre acteurs depuis les temps pré-coloniaux². Le cas du contrat d'abougnon pour la culture de l'ananas et des conditions de son émergence illustrent la plasticité de cet arrangement, sa capacité à être mobilisé et réinterprété par les acteurs au regard de l'évolution de la structuration des sociétés locales (en particulier des rapports entre autochtones et migrants) et des systèmes productifs agricoles. De dispositif régulant la part du Chef aux ressources naturelles dans le monde akan, le contrat au pourcentage est ainsi devenu un dispositif de rémunération de la force de travail, puis un dispositif organisant l'accès à la terre dans le cadre du mode de faire-valoir indirect.

1.1. La mutation d'une économie de plantation

Le village de Djimini-Koffikro (sous-préfecture d'Adiaké) est situé dans une petite région restée inoccupée jusqu'au début du 20^{ième} siècle. A partir des années 1920, des immigrants venant de diverses régions de Côte d'Ivoire, de Haute Volta et du Mali s'y installent pour créer des plantations, à une époque où s'amorçait le développement de l'économie de plantation villageoise en Côte d'Ivoire. Le défrichement de la forêt était alors suffisant pour assurer le droit individuel incontesté du migrant sur la terre (Colin *et al.*, 2004). Les dernières installations de pionniers remontent aux années 1950.

Pendant toute la phase pionnière, l'économie locale relève du modèle dominant d'économie de plantation villageoise en Côte d'Ivoire, qui repose sur une caféiculture et une cacaoculture extensives, implantées après l'abattage de la forêt en association temporaire avec des cultures vivrières. A Djimini-Koffikro, le problème de la reproduction de ce modèle d'économie de plantation se pose dès les années 60, avec la disparition de la forêt, le vieillissement des plantations créées initialement et l'échec des tentatives de replantation en caféiers ou en cacaoyers, du fait des conditions agro-pédologiques locales. L'intervention, dans la région, de complexes agro-industriels qui introduisent de nouvelles cultures sélectionnées dans le cadre d'une agriculture contractuelle revitalise toutefois la production agricole en permettant une reconversion de l'économie de plantation villageoise au profit de nouvelles cultures arborées (cocotier, palmier à huile, hévéa) et de la culture de l'ananas. La production de l'ananas pour la conserverie est introduite au milieu villageois à partir de 1954, autour du complexe agro-industriel de la SALCI (Société alsacienne de Côte d'Ivoire, devenue ultérieurement

¹ Voir Colin (2002a, 2006) pour une présentation de la méthodologie suivie et Colin (2004) pour une analyse générale du développement du FVI dans le contexte de Djimini-Koffikro.

² Sur le métayage comme convention, voir Colin (2002b).

Société des ananas de Côte d'Ivoire). A Djimini, les premières plantations remontent au milieu des années 60. Cette culture disparaît en 1985, avec l'effondrement du secteur ananas de conserve en Côte d'Ivoire et la disparition de la SALCI. Un autre type de production d'ananas avait toutefois commencé à se développer au début des années 80, avec l'arrivée, dans la région, d'exportateurs d'ananas frais venus initier une production en sous-traitance auprès des petits planteurs d'ananas de conserve. Ces plantations sont alors illégales, la production d'ananas pour l'exportation en frais étant interdite dans la région située à l'Est du fleuve Comoé (sauf autorisation du Ministère de l'agriculture). Depuis, l'interdiction a été levée et des coopératives d'exportation ont été créées dans la région, qui regroupent une partie des petits producteurs villageois¹.

La reconversion de l'économie agricole locale a été ainsi totale. Alors que pratiquement tout le terroir de Djimini-Koffikro (1073 ha) a porté à une époque des plantations de caféiers ou de cacaoyers, ces cultures ont pratiquement disparu (13 % de la superficie du terroir en 1983, 0,5 % en 2002). Les nouvelles cultures arborées (hévée, cocotier et surtout palmier à huile) couvrent environ le tiers de la superficie (33 % en 1983, 36,5 % en 2002). La production d'ananas témoigne de la dynamique la plus forte sur les deux dernières décennies, en passant de 12 à 38 % de la superficie du terroir entre 1983 (il s'agit alors essentiellement de production pour la conserverie) et 2002 (uniquement pour l'exportation).

1.2. La production d'ananas : des contraintes à surmonter, des perspectives de gain importants

Le métayage pour la culture de l'ananas demande à être analysé au regard des contraintes qui pèsent sur la production telle qu'elle est conduite en milieu villageois.

Au regard des autres cultures pratiquées localement, la culture de l'ananas est particulièrement intensive en termes : (i) de travail manuel : la plantation et l'entretien de l'ananas jusqu'à la récolte requiert plus de 250 jours de travail, sur un cycle de 14 à 18 mois; (ii) d'utilisation d'intrants : la culture de l'ananas nécessite une fertilisation de plus d'une tonne/ha, ainsi que l'usage d'herbicides, de carbure de calcium et d'ethrel; (iii) de mécanisation : l'ananas est la seule culture pratiquée localement qui demande l'emploi du tracteur, pour le labour, le transport des rejets et le transport de la production; (iv) d'expertise : même en conditions paysannes, la production d'ananas requiert un niveau technique sans rapport avec les autres cultures.

Les coûts de production sont extrêmement élevés : 950 000 FCFA (1448 €²) en moyenne par hectare en 2003, pour une production en faire-valoir direct (FVD), sans achat des rejets³, avec paiement des prestations mécanisées et valorisation du travail manuel sur la base du coût d'un manœuvre journalier.

La commercialisation représente une phase clé d'une culture aussi spéculative que celle de l'ananas. Deux modes de commercialisation sont possibles : l'exportation sur les marchés européens à travers une coopérative ou la vente de la production bord-champ à un acheteur-exportateur.

a) Le petit planteur d'ananas peut commercialiser à travers une coopérative d'exportation, s'il en est membre – l'adhésion à une coopérative nécessite une capacité de production minimale (de l'ordre de 3 ha en culture) qui exclut de fait de nombreux petits planteurs⁴. Il s'agit d'une vente en consignation : les fruits restent la propriété des planteurs jusqu'à la vente aux centrales d'achat des grandes surfaces en Europe. Le planteur reçoit le différentiel entre la valeur de la production en Europe et l'ensemble des frais de commercialisation imputés par la coopérative : cartons, fret, assurance, frais de mise en marché, frais de gestion. Le planteur supporte donc tout le risque et les coûts de la commercialisation, dont le solde peut être négatif.

¹ Sur l'organisation de la filière de l'ananas en Côte d'Ivoire, voir Willems (2006).

² 1000 FCFA = 1.52 €.

³ La plantation s'effectue à partir de rejets, produits par la plante après la récolte du fruit. Un planteur qui ne dispose pas de rejets doit en acheter, s'il n'est pas en mesure d'en emprunter (avec un coût de 250 000 FCFA/ha, amorti sur plusieurs cycles de culture puisqu'une fois la production engagée, elle génère son propre matériel de reproduction).

⁴ Les coopérateurs qui récoltent régulièrement des fruits peuvent bénéficier d'une aide de la coopérative en engrais, voire en crédits d'équipement, mais très rares sont les planteurs enquêtés qui ont bénéficié de telles aides (4 parcelles concernées sur 147).

b) Le planteur fait appel à un acheteur s'il n'est pas coopérateur, ou s'il est coopérateur mais ne souhaite pas commercialiser à travers une coopérative⁵. L'acheteur prend en charge le coût et l'organisation du travail pour la récolte. La valeur de la production est établie sur la base d'un prix au kilogramme bord-champ des fruits, après triage. Alors que le prix sur le marché européen connaît de fortes fluctuations saisonnières et inter-annuelles, le prix d'achat par les acheteurs est remarquablement stable : entre 2001 et 2004, la valeur médiane d'achat reste à 70 FCFA/kg, avec une moyenne calculée en base annuelle variant de 66.9 à 68.6 FCFA/kg. L'acheteur est souvent un coopérateur qui exporte sous son code et complète ainsi son approvisionnement en fruits; il peut s'agir également d'un exportateur non producteur. L'acheteur apporte souvent une aide en nature, sous la forme d'engrais et de carbure de calcium, dont il récupère la valeur à la récolte.

La culture de l'ananas est intensive en travail, mobilise des ressources financières considérables au regard des disponibilités des petits producteurs, représente une prise de risque du fait de l'incertitude sur le prix en Europe (pour un planteur qui exporte), mais peut être très rémunératrice. Pour les coûts, le rendement moyen (20.9 t/ha) et le prix moyen de 2003, le résultat net d'un planteur en FVD peut être estimé à 739 000 FCFA/ha pour une vente à un acheteur. Une exportation via une coopérative est susceptible d'être beaucoup plus rémunératrice, mais présente un risque réel (Annexe).

1.3. Dynamique des systèmes productifs, flux migratoires et pratiques contractuelles

La mutation de l'économie locale de plantation n'a pas été sans conséquences sur les rapports de travail. Les contrats d'aboussan et d'abougnon sont largement en usage à l'époque pionnière de l'économie villageoise caféière et cacaoyère, comme ailleurs en région d'économie de plantation villageoise en Côte d'Ivoire forestière. L'emploi de manœuvres annuels semble avoir été alors marginal. Cet emploi se développe ultérieurement, parallèlement à l'implantation de la culture du palmier à huile, dont la production n'est plus rythmée par l'époque de la traite mais nécessite un travail continu durant l'année. Les contrats d'aboussan et d'abougnon sur caféiers ou cacaoyers ont évidemment aujourd'hui totalement disparu sur le terroir villageois, mais un transfert de ce mode de rémunération du travail s'est opéré vers le palmier, dans les années 70. Abougnons et aboussans sont ainsi employés au long de l'année dans les palmeraies en production, pour les travaux d'entretien et de récolte. Parallèlement au transfert des contrats d'abougnon – en tant que rapport de travail – du caféier ou du cacaoyer vers le palmier, émerge le contrat d'abougnon comme rapport foncier. Cette émergence demande à être resituée par rapport à l'évolution plus générale des modes de faire-valoir. La mutation de l'économie agricole locale s'est en effet accompagnée d'un fort développement du faire-valoir indirect, qui concerne le tiers de la superficie du terroir en 2002 (le cinquième en 1983).

Les locations de terre ont été initiées à Djimini-Koffikro vers le milieu des années 60, avec l'introduction, par la SALCI, de la culture de l'ananas de conserve en plantations villageoises. Dès l'origine, la dynamique de cette culture a en effet été alimentée pour l'essentiel par un flux de migrants venus du Burkina Faso et ayant accès à la terre par des contrats agraires, essentiellement sous forme de location. Le contrat d'abougnon comme rapport foncier émerge à la fin des années 70, pour la culture du manioc. Cet arrangement est interprété comme un mode d'accès à la terre, dans la mesure où l'abougnon conserve la maîtrise de l'ensemble du procès de production, sans aucune intervention du propriétaire de la parcelle. En 1983, le partage par moitié était limité au manioc et n'incluait pas les cultures vivrières de cycle court (igname, patate douce ou maïs) implantées auparavant par l'abougnon pour son propre compte. Selon les propriétaires alors enquêtés, "*les abougnons n'acceptent pas le partage sur les cultures de premier cycle car c'est leur bénéfice*". En 2002, la culture vivrière de cycle court a disparu comme composante standard de l'arrangement, ce qui témoigne d'un durcissement des conditions pour le preneur. Le partage de la production concerne soit la parcelle de manioc sur pied, soit l'argent retiré de la vente de la récolte. Un nouveau transfert de ce type de rapport contractuel s'opère à la fin des années 80, avec l'émergence et le développement du contrat d'abougnon pour la culture de l'ananas, initialement comme rapport foncier alternatif à la location, puis également comme

⁵ Certains planteurs-coopérateurs optent plutôt pour une vente à un acheteur s'ils ont enregistré un résultat négatif lors d'une précédente vente, car la coopérative épongerait cette dette avec le gain de toute exportation ultérieure.

rapport de travail, mais sur le principe d'un partage par moitié de la valeur *nette* de la production, une fois déduits certains coûts de production, du fait de l'importance de ces derniers.

On a noté le rôle joué par les flux migratoires sur la dynamique locale du système de plantation villageois. On retrouve ce facteur comme élément de structuration fondamental du marché du FVI. Sur ce marché, la dichotomie "Propriétaires fonciers *versus* producteurs sans terre (PST)" est pratiquement totale, seul un petit groupe de producteurs propriétaires fonciers, ou de dépendants familiaux de propriétaires fonciers, prenant en FVI (location et métayage). La demande sur le marché locatif local est alimentée pour l'essentiel par les PST : toutes cultures confondues, ces derniers représentent 82% du nombre d'acteurs prenant en FVI recensés en 2002 à Djimini et 74% des superficies exploitées en FVI. Sur les 225 responsables d'unités de production résidant à Djimini et pratiquant la culture de l'ananas, 154 sont des tenanciers PST (68% du nombre de planteurs, 75% des superficies). La bipolarisation Ivoiriens *versus* étrangers sur ce marché est également presque totale – ce qui renvoie aux conditions historiques d'accès à l'appropriation foncière et de la migration à Djimini-Koffikro : 93% des propriétaires cédant à bail sont ivoiriens, 83% des tenanciers sont étrangers, essentiellement burkinabè.

2. Abougnon-manœuvre versus Abougnon-rente

Dans le contexte étudié, l'unité permettant de saisir les pratiques foncières de métayage est la parcelle et non l'exploitation agricole (il en va de même pour la location) : le contrat porte sur la parcelle et un même exploitant peut avoir des parcelles prises ou cédées en métayage parallèlement à des parcelles prises ou cédées en location, ou encore travaillées en faire-valoir direct. Le rapport entre le preneur et le cédant reste cantonné à la seule parcelle objet du contrat, sans fourniture de logement ou d'alimentation par le cédant ni prestations de travail supplémentaires à fournir par le preneur. Le contrat est conclu pour un cycle de culture (14 à 18 mois + 6 mois de production de rejets). Les PST tenanciers (locataires ou abougnons) sont dans une logique de prise structurelle en FVI; certains des propriétaires bailleurs sont également dans une logique structurelle de cession en FVI (essentiellement en location), mais de façon plus générale l'offre sur le marché du FVI reste plus conjoncturelle; l'instabilité des pairs propriétaire-tenancier est donc forte d'une année sur l'autre (Colin, 2004). Les contrats sont généralement oraux, seuls 3 % des contrats d'abougnon (17 % pour les locations) donnant lieu à une formalisation écrite élémentaire du contrat sous seing privé. Par contre, le recours à des témoins désignés par les deux parties est pratiquement systématique.

Il faut distinguer, sous un même label "abougnon" pour la culture de l'ananas, deux grandes configurations (Tableau 1) :

- Dans une première configuration, l'abougnon fournit uniquement le travail manuel jusqu'à la récolte (exclue), contre la moitié de la valeur nette de la production. Ce type de contrat n'a pas de dimension foncière et constitue un mode de rémunération de travail. Le planteur peut être un propriétaire foncier ou un dépendant familial de propriétaire (épouse, enfant, neveu, etc.), mais il peut également s'agir d'un planteur prenant la parcelle en location. Cette configuration correspond à un rapport entre un abougnon-manœuvre et un planteur-patron, propriétaire foncier ou pas ("patron" étant alors le terme utilisé par les abougnons), qui contrôle l'ensemble du procès de production et dispose de l'expertise techno-économique requise. Cette configuration concerne, en 2002, 11 % des superficies et 20 % des parcelles cultivées en ananas (en FVD ou prises en location) sur le terroir de Djimini.
- Dans une seconde configuration, l'abougnon prend en charge tout le procès de production ; le propriétaire foncier apporte uniquement la terre et perçoit une rente correspondant à la moitié de la valeur nette de la production. Cette configuration correspond à un rapport entre un propriétaire foncier-"rentier" (au regard de la parcelle concernée) et un abougnon-planteur

d'ananas¹. Elle correspond, en 2002, à 12 % des superficies et 23 % des parcelles cultivées en ananas sur le terroir de Djimini.

Tableau 1. Contribution des acteurs au contrat d'abougnon, selon la configuration contractuelle

| | Abougnon-manœuvre | | Abougnon-rente | |
|---|-------------------|-------------------------------------|------------------------|--------------|
| | abougnon | "patron" (planteur) ^a | abougnon (planteur) | propriétaire |
| Terrain | - | X | - | X |
| Labour (tracteur) | - | (X) | (X) | - |
| Fourniture des rejets | - | X | X | - |
| Transport des rejets (tracteur) | - | (X) | (X) | - |
| Travail de la plantation à la récolte | X | - | X | - |
| Fourniture engrais et carburé | - | (X) | (X) | - |
| Prise de décision (dont choix du mode de commercialisation) | - | X | X | - |
| Expertise (savoir-faire techno-économique) | - | X | X | - |

X : prise en charge non déduite; (X) : coût déduit avant le partage du résultat. (a) Y compris cession en abougnon-manœuvre par des planteurs qui prennent en location. Le coût de la location est alors parfois déduit par le "patron" avant le partage.

Quelle que soit la configuration, la logique du contrat reste la même : un partage par moitié de la valeur nette de la production, mobilisant les mêmes principes, avec une symétrie des termes contractuels, pour déterminer la valeur brute de la production et les charges à déduire :

- La valeur brute de la production servant à évaluer la part de chaque acteur est déterminée sur la base d'un prix fixe au kilogramme, bord champ, pour les fruits de qualité marchande. Si le planteur – abougnon-rente ou employeur d'un abougnon-manœuvre – fait appel à un acheteur, ce dernier prend en charge les frais de récolte et paye la production sur la base d'un prix fixe au kilogramme, après déduction de ses avances éventuelles en engrais et carburé. Le choix de l'acheteur est de la responsabilité de l'abougnon, dans le cas de contrat d'abougnon-rente, ou du "patron", dans le cas de l'abougnon-manœuvre. Le producteur prenant une parcelle en abougnon-rente ou employant un abougnon-manœuvre peut également commercialiser lui-même la production, s'il est coopérateur. Il prend alors en charge la récolte et les coûts de commercialisation, vend sa production au prix du marché européen, mais en évalue la valeur, pour le partage avec le propriétaire (abougnon-rente) ou avec le manœuvre (abougnon-manœuvre), sur la base d'un prix au kilogramme bord-champ négocié lors du passation du contrat. Le propriétaire (abougnon-rente) ou le manœuvre (abougnon-manœuvre) ne partagent donc pas le risque induit par la commercialisation en Europe, ni les gains qui peuvent en résulter.
- Les frais à déduire pour déterminer la valeur nette à partager correspondent aux coûts du labour au tracteur, du transport des rejets (tracteur et remorque), de l'engrais et du carburé de calcium. Ces dépenses sont pré-financées par le planteur (abougnon-rente ou "patron" employant un abougnon-manœuvre), puis récupérées après la commercialisation (il en va de même pour l'aide en intrants apportée éventuellement par l'acheteur de la récolte), avant le partage par moitié.
- Les coûts de récolte ne sont jamais déduits et restent à la charge de l'acheteur du produit (qu'il soit ou non l'une des parties prenantes au contrat d'abougnon). La coordination autour d'un contrat d'abougnon pour la culture de l'ananas est ainsi organisée jusqu'au stade de la récolte (exclue) uniquement.

Les alternatives aux contrats d'abougnon-rente et d'abougnon-manœuvre diffèrent nettement (Figure 1):

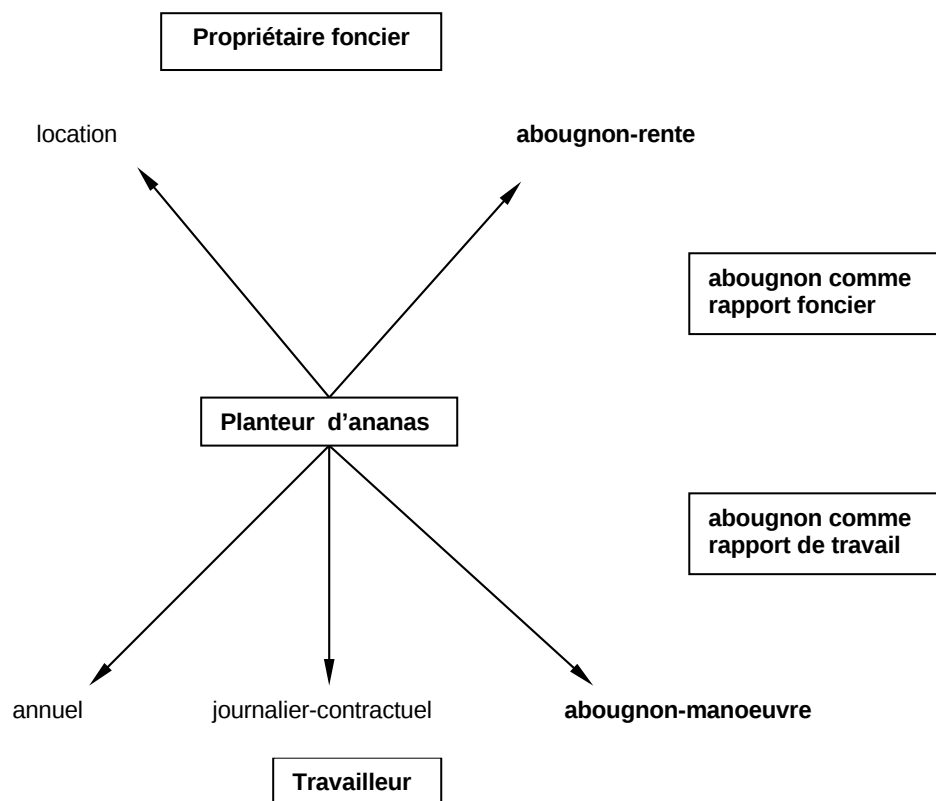
- L'alternative au contrat d'abougnon-rente est la location. En 2002, 69 % des superficies cultivées en ananas sur le terroir de Djimini-Koffikro sont exploitées en location et 12 % en abougnon-rente – pour 19 % seulement en FVD. Le contrat de location est usuellement conclu

¹ La grande majorité des contrats s'inscrit dans l'une de ces deux configurations. Certains cependant correspondent à des situations plus hybrides, proches de la configuration d'abougnon-rente mais dans lesquelles le propriétaire de la parcelle contribue à la production en apportant, outre la terre, le labour, les rejets ou le transport des rejets. Sauf exception, l'abougnon reste en charge de la gestion de la production et dispose de l'expertise techno-économique.

pour la durée d'un seul cycle de culture, soit deux ans et demi à trois ans, couvrant la production des fruits, puis, pendant 6 mois environ, celle des rejets. La rente est toujours payée dès l'accord passé; son montant est remarquablement stable : 100 000 FCFA/ha entre 2001 et 2003.

- Les alternatives au contrat d'abougnon-manœuvre correspondent à un emploi de manœuvre annuel, de tâcherons (contractuels) ou de journaliers. Le salaire standard d'un annuel est de 130 000 FCFA par an, en sus du logement et de la nourriture. Ces manœuvres sont souvent embauchés pour une période de 2 ou 3 ans, lorsqu'ils viennent du Burkina Faso (ils sont alors payés en fin de contrat). Les journaliers perçoivent 1250 FCFA par jour en sus du déjeuner. Les contractuels interviennent pour la réalisation de tâches spécifiques (tri-éparillage-plantation des rejets, désherbage...), sur la base de rémunérations forfaitaires.

Figure 1. Les alternatives au contrat d'abougnon comme rapport foncier ou rapport de travail



Une comparaison des groupes "PST" et "Propriétaires fonciers" fait apparaître une même importance relative – un acteur sur deux – du nombre d'acteurs impliqués dans un contrat de métayage pour la production d'ananas, en tant que preneurs et/ou que cédants, en abougnon-rente et/ou en abougnon-manœuvre : 78 propriétaires sur 153, 84 PST sur 169. Les propriétaires sont concernés essentiellement par la cession en abougnon-rente; les PST, par la prise de parcelles en abougnon-manœuvre et en abougnon-rente. On retrouve dans les deux groupes l'emploi d'abougnons-manœuvre :

Tableau 2. Nombre d'individus impliqués dans un contrat d'abougnon pour la production d'ananas (2002)

| | Propriétaires | PST |
|--------------------------------|---------------|-----|
| Cession en abougnon-rente | 59 | - |
| Prise en abougnon-rente | 9 | 28 |
| Cession à un abougnon-manœuvre | 11 | 16 |
| Prise en abougnon-manoeuvre | 0 | 47 |

Un élément essentiel à prendre en compte dans l'analyse des pratiques contractuelles à Djimini est la combinaison fréquente des contrats (et du FVD, dans le cas des propriétaires) pour un même individu, sur des parcelles différentes. Ainsi, pour en rester aux combinaisons dominantes :

- 26 des 59 propriétaires fonciers ou dépendants familiaux de propriétaires qui cèdent en abougnon-rente donnent parallèlement de la terre en location;
- 29 des 37 planteurs prenant une ou des parcelles en abougnon-rente prennent parallèlement une ou des parcelles en location;
- 32 des 47 abougnons-manœuvre cultivent parallèlement pour leur propre compte une ou des parcelles en location ou en abougnon-rente.

Par ailleurs, différents arrangements contractuels peuvent se combiner sur une même parcelle, avec en particulier l'emploi d'un abougnon-manœuvre sur une parcelle prise en location (20 planteurs). Je reviendrai sur la logique de ces combinaisons.

Les acteurs *cédant en abougnon-rente* ne s'impliquent généralement pas eux-mêmes, dans leur majorité (45 sur 59), dans la production d'ananas. Ce sont **parfois** des dépendants familiaux de propriétaires fonciers (37 % des cas), **souvent** des femmes (31%), et ne résident pas toujours à Djimini (25%).

La *prise en abougnon-rente* concerne aussi bien des petits que des "grands" planteurs d'ananas (selon les critères locaux, i.e. cultivant une superficie de l'ordre de 6 ha ou plus) prenant de la terre en FVI (Tableau 3).

Tableau 3. Implication dans les contrats d'abougnon au regard de la superficie cultivée en ananas (2002)

| Superficie totale cultivée en ananas (FVD, location ou abougnon-rente) | % de planteurs prenant en abougnon-rente | % de planteurs s'employant comme abougnon-manœuvre | % de planteurs employant un abougnon-manœuvre |
|--|--|--|---|
| 0 < S ≤ 1.5 ha | 20 % (17/84) | 29 % (24/84) | 4 % (5/118) |
| 1.5 < S ≤ 3 | 23 % (8/35) | 17 % (6/35) | 23 % (11/47) |
| 3 < S ≤ 6 | 22 % (7/32) | 6 % (2/32) | 6 % (2/35) |
| > 6 ha | 21 % (5/24) | 0 % (0/24) | 36 % (9/25) |

On verra que la logique de la prise de parcelles en abougnon-rente diffère toutefois selon le type de planteur. L'importance de la superficie en abougnon-rente, relativement à la superficie totale cultivée en ananas, tend à se réduire lorsque cette dernière augmente (de 50 % pour une superficie totale de 1.5 ha au plus, à 7 % pour une superficie de plus de 6 ha). En d'autres termes, le contrat d'abougnon-rente perd rapidement de son importance relative lorsque les planteurs combinent location et abougnon-rente et que leur envergure économique augmente.

Les *abougnons-manœuvre* sont uniquement des PST (essentiellement burkinabè), qui disposent par ailleurs fréquemment d'une ou deux parcelles en location (32 sur 47). Parmi ces acteurs combinant un emploi d'abougnon-manœuvre et une production autonome sur une parcelle prise en location ou en abougnon-rente, on ne compte aucun planteur important (Tableau 3). L'importance relative de l'activité d'abougnon-manœuvre se réduit avec le développement d'une production en location (ou en abougnon-rente, le cas échéant) : en moyenne, la superficie en abougnon-manœuvre passe d'environ 1 à 0.5 ha lorsque la superficie exploitée par le tenancier pour son propre compte dépasse 0.5 ha.

L'*emploi d'abougnons-manœuvre* concerne aussi bien des PST travaillant des parcelles prises en location, que des planteurs d'ananas propriétaires fonciers (ou dépendants familiaux de propriétaires fonciers travaillant généralement en FVD mais prenant aussi, le cas échéant, en FVI). Je reviendrai sur le nombre relatif plus important de planteurs employant un abougnon-manœuvre dans les classes de superficie 1.5 – 3 ha et plus de 6 ha (Tableau 3). Le rôle des abougnons-manœuvre, lorsque le planteur en emploie, se réduit lorsque la superficie cultivée en ananas augmente, les "grands" planteurs disposant de manœuvres permanents : les abougnons-manœuvre sont en charge de 34 % des superficies pour les planteurs cultivant au plus 6 ha, de 12 % pour ceux cultivant plus de 6 ha. L'emploi d'abougnons-manœuvre revêt par ailleurs un sens différent selon ces types d'acteurs, comme on va le voir.

3. Logiques contractuelles

Dans les conditions de Djimini-Koffikro, le contrat d'abougnon intervient dans un jeu d'alternatives. En tant que rapport foncier, les options sont la location ou le contrat d'abougnon-rente. En tant que rapport de travail, les alternatives sont l'emploi d'un abougnon-manœuvre, d'un manœuvre annuel, de

travailleurs journaliers ou contractuels. Quelles sont les logiques à l'œuvre dans les choix contractuels, lorsque choisis il y a, dans la perspective des différentes catégories d'acteurs concernés ?

3.1. Abougnon-rente versus location

3.1.1. Perspective des bailleurs

a) La question du(des) risque(s)

La réduction du *risque sur le niveau de la rente* pourrait inciter les propriétaires à céder en location plutôt qu'en abougnon, mais le niveau de gain espéré (dans les conditions de marché de 2002-2003) est tel que la prise de risque que représente la cession en métayage, comparativement à la cession en location, reste toute relative (cf. *infra*).

Un autre risque pourrait venir de *l'insolvabilité de l'abougnon-rente*, s'il exporte la production à travers sa coopérative et ne rentre pas dans ses frais. Dans ce cas, l'abougnon reste débiteur vis-à-vis du propriétaire. Lors des enquêtes, une telle situation s'était produite à quelques reprises mais s'était traduite par un retard de paiement et non à une perte totale pour le propriétaire (les abougnons compensant les pertes sur certaines parcelles par des gains sur d'autres¹).

Le *risque de dégradation du sol* par le tenancier, qui conduirait le bailleur à privilégier le métayage (la location étant vue dans la littérature économique comme incitant davantage à des pratiques minières), n'est jamais mentionné par les intéressés à Djimini. Les sols sont certes de plus en plus "fatigués", avec une réduction de moitié du rendement moyen en 20 ans (de 47 tonnes/ha en 1983 à 20.9 tonnes/ha en 2003, selon nos données d'enquêtes à ces deux périodes) et l'incidence de la qualité de la parcelle sur le rendement est avérée (en 2003, le rendement moyen des parcelles jugées "fatiguées" par les planteurs est de 16.9 t/ha, celui des parcelles jugées "bonnes", de 23.4 t/ha). Le problème ne vient toutefois pas des pratiques minières des tenanciers, mais du fait que les propriétaires cèdent en location cycle d'ananas après cycle d'ananas sans assurer de jachère, avec tous les effets négatifs induits par la monoculture. Le problème de dégradation des conditions de production vient ainsi de la logique de gestion à court terme des disponibilités foncières par les propriétaires et non de l'opportunisme des tenanciers.

Le *risque de comportement opportuniste* de l'abougnon-rente (ici encore susceptible de faire opter pour la cession en location) est particulièrement flagrant relativement à la détermination de la valeur de la production à partager. Le planteur prenant une parcelle en abougnon-rente est en effet susceptible de surestimer les quantités ou de surfacturer le prix des intrants déduits avant le partage de la valeur de la production. Cependant, beaucoup de propriétaires voient dans la surfacturation du prix des intrants une pratique certes opportuniste, mais d'un opportunisme acceptable : l'abougnon ne ferait que prendre son "*petit bénéfice*" : "*c'est normal, parce qu'il met son argent*". L'abougnon-rente peut également sous-déclarer la quantité récoltée. Ces risques peuvent être réduits par un contrôle du propriétaire, mais dans les faits, ce contrôle est distant, voire inexistant. Ainsi, le contrôle sur la parcelle de l'usage des intrants dont le coût sera ultérieurement déduit n'est pratiquement jamais réalisé (2 cas sur 47). Même le contrôle à la récolte est loin d'être systématique (20 propriétaire sur 47). L'absence de contrôle systématique peut s'expliquer par la confiance accordée à l'abougnon, mais renvoie plus généralement à l'importance des sommes perçues, tant en valeur absolue que comparativement à une location. La logique des acteurs n'est pas à interpréter en termes de maximisation, mais en terme de "satisfaction" (pour reprendre le terme de H. Simon) : même si ces gains ne correspondent pas au maximum possible, ils restent des plus satisfaisants dans l'optique des propriétaires et atteignent, dans l'optique des acteurs, un niveau qui ne rend pas indispensable un contrôle vigilant (Tableau 4).

En définitive, dans la perception des propriétaires cédant en FVI ces divers risques sont soit non envisagés, soit perçus mais non discriminants. D'autres facteurs interviennent de façon beaucoup plus structurante dans les choix contractuels des bailleurs.

¹ Ce qui est à mettre en rapport avec le fait que les planteurs de Djimini membres de coopératives cultivent une superficie moyenne de 5.5 ha (médiane de 3.3 ha), pour 1.2 ha (médiane 1 ha) pour les non coopérateurs.

b) Satisfaction à court terme d'un besoin de trésorerie versus gain plus important à moyen terme

De façon centrale, le choix contractuel des propriétaire foncier tient à l'arbitrage entre la satisfaction immédiate de besoins monétaires par la cession en location et une perspective de gains plus élevés à moyen terme avec une cession en abougnon-rente.

Dans l'optique des acteurs, le contrat de location permet, fondamentalement, de résoudre un problème immédiat de trésorerie. Toute parcelle mise sur le marché trouve preneur dans un délai très court. Dans un contexte de marché dynamique du FVI, comme à Djimini-Koffikro, la cession en location permet de pallier l'absence de marché local du crédit formel et informel et explique également l'absence de mise en gage de plantations (de palmiers, d'hévéas), courante ailleurs en zone forestière pour les caféières ou les cacaoyères. Ce recours est susceptible de jouer plus particulièrement lorsque apparaissent des besoins urgents importants – problèmes de santé ou des frais de funérailles, tout particulièrement.

Dans le discours des acteurs, la cession en location sans de bonnes raisons est stigmatisée : elle est vue comme une marque de paresse (lorsque le bailleur est un homme en bonne santé), comme un moyen peu efficace de valoriser le capital foncier ("*toi tu gagnes 100 000 et le Burkinabè qui te loue la terre, il va gagner un million*"), comme une source de revenus vite dilapidés ("*Tu touches l'argent, tu le dépenses tout de suite et ensuite tu te retrouves sans ton terrain pour plus de deux ans*") et comme une pratique qui ouvre la porte à un risque d'engrenage conduisant à une cession structurelle en FVI, le besoin de trésorerie conduisant certains propriétaires fonciers à louer de façon anticipée pour plusieurs cycles de culture. La cession en location est cependant vue comme légitime si elle répond à un besoin d'argent urgent qui ne peut être satisfait par la solidarité familiale : "*Je donne en location des terres de la famille parce qu'il avait eu des problèmes et un besoin de l'argent pour résoudre ça. Mon frère était au courant du problème donc il n'y a pas de palabre dans la famille*".

La cession en abougnon-rente pour la culture de l'ananas ne souffre pas d'une telle perception : même si le cédant reste passif, il dispose d'un droit sur une partie de la récolte et se perçoit (ou peut s'afficher) comme "planteur d'ananas". De plus, le risque d'engrenage dans une cession structurelle en FVI n'existe pas, puisque contrairement à la location le paiement de la rente intervient *ex post*. Par ailleurs, le gain attendu est tel que cette cession est jugée justifiée. Plus que la location, le contrat d'abougnon-rente permet en effet aux propriétaires-bailleurs de tirer profit des compétences techno-économiques et des investissements du planteur-tenancier. Si le besoin en numéraire n'est pas pressant, les propriétaires privilégient un contrat d'abougnon-rente, dont le gain est de beaucoup supérieur à celui d'une location¹. Les données disponibles pour 47 contrats témoignent de l'intérêt de la cession en abougnon-rente pour la culture de l'ananas, dans l'optique des propriétaires. Dans 46 cas, la rente perçue par le propriétaire a été supérieure au montant de la location usuelle de 100 000 FCFA / ha (le seul cas d'un revenu locatif inférieur correspond à un gain de 94 000 FCFA/ha, à comparer à une rente locative de 100 000 FCFA), fréquemment dans des proportions considérables. En moyenne, ce gain a été de 385 000 FCFA/ha.

Sur la base des coûts de production et des rendements moyens (avec valorisation du travail calculée sur la base du salaire d'un journalier), et pour une commercialisation à un acheteur, un calcul schématique donne un ordre d'idée du gain net des différents acteurs pour une parcelle conduite en FVD, en location, ou en abougnon-rente (avec un résultat proche de celui enregistré sur les 47 parcelles), avec ou non emploi d'un abougnon-manœuvre :

Tableau 4. Gains nets moyens selon le rapport contractuel, FCFA / ha (2003)

| | Gain par type d'acteur |
|--|------------------------|
|--|------------------------|

¹ On peut évidemment s'interroger sur l'absence de renchérissement de la rente locative, stabilisée à 100 000 FCFA/ha depuis la fin des années 1990, dans des conditions de tensions sur le marché du FVI. Deux éléments majeurs d'interprétation peuvent être avancés. D'une part, la majorité des propriétaires qui cèdent en location sont très fréquemment dans une recherche urgente de numéraire, ce qui crée une pression évidente sur la hausse de la rente. D'autre part et surtout, la perception générale des acteurs (tant tenanciers que propriétaires), au début des années 2000, est celle d'une plus grande fluctuation des prix et d'un moindre intérêt économique de la production d'ananas, comparativement aux années 1990.

| | Planteur (propriétaire-producteur, locataire ou abougnon-rente) | Abougnon-manoeuvre | Propriétaire-rentier |
|--|---|--------------------|----------------------|
| FVD | 739 000 | - | - |
| FVD et cession à abougnon-manoeuvre | 523 500 | 215 900 | - |
| Location | 639 000 | - | 100 000 |
| Location et cession à abougnon-manoeuvre | 473 500 | 165 900 | 100 000 |
| Abougnon-rente | 338 000 | - | 401 000 |

c) Le jeu des droits fonciers intra-familiaux

La perspective d'un gain nettement plus élevé (dans les conditions de marché du début des années 2000) en cession en abougnon plutôt qu'en location se combine avec le jeu des droits fonciers intra-familiaux pour expliquer l'offre de contrats d'abougnon-rente pour la culture de l'ananas au moment où les enquêtes étaient réalisées.

La possibilité de céder en FVI correspond à l'un des éléments du faisceau de droits détenus par les acteurs sur la terre¹ (Colin, 2006). De nos jours, le mode dominant d'accès à l'appropriation foncière est l'héritage. Cet héritage porte sur un patrimoine familial, vis-à-vis duquel l'héritier est un gestionnaire (disposant d'une gamme de droits étendus) plus qu'un propriétaire au sens strict du terme. Les droits élargis dont il dispose (en particulier le droit de planter des cultures pérennes : palmier, hévéa) s'accompagnent d'un devoir d'assistance vis-à-vis des membres du groupe familial. Ce devoir d'assistance peut prendre la forme de la délégation d'un droit d'usage sur la terre familiale pour un usage direct ou pour une cession en FVI par le bénéficiaire. Cependant, seul l'héritier peut céder de la terre en location – on a vu la stigmatisation de cette pratique dès lors qu'elle ne répondait pas à un besoin jugé légitime. Les dépendants familiaux qui obtiennent de l'héritier une parcelle et désirent la céder en FVI sont ainsi restreints dans leurs options contractuelles, cette cession ne pouvant normalement se faire que sous forme de contrats d'abougnon². A l'échelle de l'ensemble du terroir, les dépendants familiaux cèdent ainsi 37 % des superficies cultivées en abougnon-rente. Une fois la parcelle cédée en abougnon, le dépendant familial doit attendre sa restitution avant de la remettre éventuellement sur le marché du FVI.

3.1.2. Perspective des tenanciers

a) Optimisation du résultat net versus gestion du risque ?

Dès lors qu'ils ont les moyens de régler la rente locative (systématiquement payée avant le cycle cultural), la location est toujours privilégiée par les planteurs d'ananas, du fait d'un différentiel de gain considérable par rapport à une prise en abougnon-rente (Tableau 4).

L'aversion éventuelle des tenanciers au risque de production, qui pourrait les faire opter pour un contrat d'abougnon-rente plutôt que pour la location, n'intervient pas : on a vu que près de 80% des abougnons-rente prennent en location parallèlement à la prise en abougnon, et les autres le feraient s'ils en avaient les moyens (cf. *infra*). Du fait des modalités de calcul de la valeur brute de la production, le contrat ne correspond pas non plus à un dispositif de partage du risque induit par la mise en marché en Europe. Le rôle possible du contrat d'abougnon-rente comme dispositif anti-risque n'est pas pour autant ignoré : la déduction des débours monétaires avant le partage du produit permet à l'abougnon de se couvrir contre le risque de perte sur débours monétaires. Cet avantage du contrat d'abougnon n'intervient cependant pas dans le choix contractuel puisque, lorsque choix il y a, les tenanciers privilégient toujours la location.

Un élément permettant de comprendre ce choix est le niveau relativement faible du point-mort permettant d'équilibrer les charges. Pour une vente à 70 FCFA/kg, ce rendement s'établit à 11.8 t/ha pour une parcelle prise en location. Le rendement au point-mort permettant de couvrir les seuls

¹ Le concept de faisceau de droits traduit le fait qu'il n'existe pas un droit sur la terre, mais des droits (d'user, de transférer, etc.), susceptibles d'être revendiqués par différents individus (le droit de propriété au sens francophone usuel correspondant à l'ensemble du faisceau de ces droits).

² L'héritier donne parfois aux dépendants familiaux l'autorisation de céder en location, s'ils expriment un besoin jugé légitime auquel il n'est pas en mesure de répondre directement.

débours monétaires incompressibles (location, labour, transport des rejets, intrants) se réduit à 7.9 t/ha. Cet indicateur est important pour comprendre les pratiques d'acteurs, car ces derniers sont particulièrement sensibles à la couverture de leurs débours monétaires. En 2003, le rendement de 79% des parcelles prises en location dépassait le point-mort calculé sur l'ensemble des charges avec un prix d'achat de 70 FCFA/kg; le rendement de 93 % des parcelles permettait de couvrir les débours monétaires.

b) Le métayage faute d'alternative : le jeu du déséquilibre entre l'offre et la demande sur le marché locatif

La prise de parcelles en abougnon-rente peut répondre à une contrainte de trésorerie par rapport au paiement de la rente. Dans le contexte du début des années 2000, elle correspond surtout au fait de ne pas trouver de parcelle à louer, la dynamique de la culture de l'ananas ayant fait apparaître une forte tension sur marché locatif : "*c'est difficile de trouver à louer, même avec l'argent en main*".

Seuls les PST grands planteurs d'ananas n'ont pas de difficulté à trouver des parcelles sur le marché local et sont même au contraire sollicités par les propriétaires en quête de numéraire, car ils sont connus pour être en position de régler immédiatement le montant de la location pour des superficies relativement importantes (un hectare ou plus). Les PST qui ont été en mesure de développer des relations privilégiées avec des propriétaires fonciers sont également en meilleure position pour surmonter la difficulté de trouver une parcelle à louer. Dans ce contexte de forte tension sur le marché locatif, le rôle du capital social dans l'accès au marché locatif devient crucial : "*C'est facile de trouver une parcelle à louer quand tu es bien connu, sinon ce n'est pas facile, même avec ton argent, tu peux attendre longtemps*". On retrouve le rôle de ce capital social dans un accès beaucoup plus aisé à la terre des propriétaires fonciers ou dépendants familiaux de propriétaires fonciers, qui cherchent de la terre en location et n'ont guère de difficulté à en trouver.

C'est cette tension sur le marché locatif qui permet parfois aux propriétaires d'imposer un contrat d'abougnon-rente à des tenanciers qui recherchaient une location. L'incapacité à trouver une parcelle à louer conduit même certains, qui pourraient produire en location, à prendre une parcelle en abougnon-manœuvre, faute de mieux, pour assurer l'emploi de leurs disponibilité en travail (cf. *infra*). Sur les 28 PST prenant en abougnon-rente pour lesquels nous disposons d'informations détaillées, 22 expliquent cette pratique faute de trouver une parcelle à louer, 5, faute de moyens financiers pour louer et 1, "pour rendre service". Dans près de 80% des cas, la prise en abougnon-rente vient ainsi de l'impossibilité de trouver une parcelle à louer. Cette tension sur le marché locatif se ressent également sur les terroirs limitrophes. Pour bénéficier de conditions locatives plus avantageuses, il est nécessaire de délocaliser la production à plusieurs dizaines de kilomètres de distance, une option que les plus grands tenanciers retiennent (tout en conservant une activité de production locale) mais qui n'est pas ouverte à la majorité des producteurs, faute de moyens : moyens de transport, capacité de trouver la main-d'œuvre sur place, etc.

c) La construction de capital social

Le cas mentionné de planteurs prenant en abougnon-rente "pour rendre service" est illustratif des quelques grands planteurs d'ananas qui pratiquent ce type de contrat (Tableau 3). Pour eux, la prise en abougnon-rente ne vient pas de la difficulté à trouver des parcelles à louer (on a vu qu'ils sont sollicités prioritairement par les propriétaires en recherche de liquidités), mais d'une logique de construction de capital social dans la communauté locale. En répondant favorablement à la proposition de tels contrats par des membres de groupes familiaux possédant de la terre (femmes âgées, etc.), les PST grands planteurs (le plus souvent burkinabè) construisent leur réputation et sécurisent socio-politiquement leur présence dans le village (cf. *infra*).

3.1.3. Conclusion d'étape

En définitive, on trouve, aux fondements des options contractuelles des acteurs relativement à l'alternative location/abougnon-rente :

- le gain économique comparé des contrats, la location étant plus avantageuse pour les tenanciers, le métayage pour les bailleurs;
- la contrainte de trésorerie, qui fait opter la plupart des bailleurs pour la location et qui contraint certains tenanciers à rechercher un contrat d'abougnon-rente (à mettre en rapport avec l'absence de tout système local de crédit, même informel, à l'exception de l'aide apportée par les acheteurs aux planteurs d'ananas);
- le déséquilibre marqué en faveur de l'offre, sur le marché des contrats agraires, qui permet à certains propriétaires d'imposer un contrat d'abougnon-rente à des tenanciers recherchant une location;
- le contenu des droits intra-familiaux, qui conditionne le type de contrat que peut proposer un dépendant familial;
- la production de capital social, qui fait accepter à certains "gros" tenanciers de prendre des parcelles en abougnon-rente.

3.2. Abougnon-manœuvre pour la production d'ananas versus manœuvres permanents ou temporaires

3.2.1. Point de vue du "patron"

Pour un planteur d'ananas (qui peut être un PST prenant de la terre en location), l'alternative à l'emploi d'un abougnon-manœuvre est de faire travailler la parcelle par des annuels, des contractuels ou des journaliers.

L'emploi d'*annuels* est jugé le plus avantageux, dès lors que la superficie cultivée le justifie au regard des disponibilités en main-d'œuvre familiale (de l'ordre de 2 ha, selon les planteurs, pour une plantation conduite exclusivement avec des travailleurs rémunérés)¹. De fait, le coût journalier de l'emploi d'un annuel peut être estimé à 700 F/CFA (salaire et nourriture), à comparer au double pour l'emploi d'un manœuvre journalier (nourriture comprise). La difficulté de trouver des manœuvres annuels est cependant soulignée par tous les planteurs originaires du centre et du sud de la Côte d'Ivoire : "*Les manœuvres d'ici veulent tous faire de l'ananas et ne veulent pas travailler comme annuels !*". Trouver localement des manœuvres annuels est pratiquement impossible. Les planteurs d'ananas originaires du Burkina Faso sont dans une position privilégiée, comparativement aux planteurs originaires du centre et du sud de la Côte d'Ivoire, car ils peuvent tirer parti de leurs réseaux sociaux pour faire appel à des manœuvres de leur région d'origine. Ces manœuvres viennent généralement pour une durée de trois ans (ils reçoivent leur salaire en fin de période), avant de repartir ou de chercher à s'installer à Djimini comme planteurs. Faire venir des manœuvres demande cependant une certaine envergure économique (il faut assurer le coût du transport et l'entretien du manœuvre). De plus, le contexte socio-politique de ces dernières années a, avant même le déclenchement de la guerre civile (septembre 2002), induit un ralentissement de ces flux. En 2002, 22% (49 sur 225) des planteurs d'ananas employaient des manœuvres annuels. La superficie cultivée médiane était alors de 4.25 ha, contre 1.25 ha pour les unités de production n'employant pas de tels manœuvres. Parmi ces planteurs, 9 – les plus grands planteurs – employaient simultanément des annuels et un ou des abougnons-manœuvre.

L'emploi structurel de *contractuels* ou de *journaliers* pose trois problèmes, dans l'optique des planteurs : une contrainte de trésorerie, le contrôle relativement étroit indispensable des manœuvres temporaires (argument non mobilisé relativement aux annuels) et le risque de ne pas trouver ce type de manœuvre au moment voulu (le coût journalier plus élevé du travail n'est jamais mentionné par les planteurs) : "*Avec l=abougnon tu es sûr que le champ sera bien entretenu car il travaille bien et en permanence. Tu n=as pas besoin d=aller chercher chaque fois des manœuvres par ici par là car ce n=est pas tous les jours qu=ils sont disponibles. Et en plus si tu n=as pas l'argent de prendre des journaliers, ton champ sera enherbé*".

¹ Le recours à des journaliers ou contractuels peut rester nécessaire à certaines phases du cycle de culture (en particulier pour la plantation des rejets), même pour un planteur disposant de manœuvres annuels.

La littérature économique favorise l'hypothèse du risque de sous-investissement en travail ("d'aléa moral") du manœuvre comme déterminant du choix du contrat par l'employeur (Colin, 1995). Cette hypothèse se vérifie dans l'alternative "emploi d'un abougnon-manœuvre *versus* emploi de journaliers ou contractuels", mais deux facteurs dominent, du point de vue des planteurs : (i) par rapport à l'emploi d'annuels, outre la superficie requise pour justifier cet emploi : l'impossibilité d'en trouver localement et le risque d'en faire venir; (ii) par rapport à des contractuels ou journaliers, le risque de ne pas en trouver au moment opportun, la nécessité de les superviser et surtout la contrainte de trésorerie, puisqu'à la différence des annuels, ils doivent être payés dès la réalisation de leurs tâches.

L'emploi d'un abougnon-manœuvre réduit le coût de contrôle mais ne l'annule pas totalement. Un planteur d'ananas (propriétaire ou locataire) confiant une parcelle à un abougnon-manœuvre n'évoque pratiquement jamais le risque que l'abougnon ne travaille pas suffisamment. La nécessité du contrôle reste par contre explicitement affirmée par rapport au risque de détournement des intrants fournis par le "patron", en particulier l'engrais.

En termes de résultat économique, les planteurs considèrent qu'il est plus intéressant de travailler avec des manœuvres annuels ou temporaires plutôt que de céder une parcelle à un abougnon-manœuvre. Cette appréciation est vérifiée par un calcul simple (cf. Tableau 4, pour lequel le calcul a été réalisé en considérant le coût du travail sur la base du salaire journalier).

La cession d'une parcelle avec un tel contrat correspond en définitive à deux types de situations :

- soit à une option retenue afin de résoudre une contrainte en travail, pour qui n'a pas les moyens de faire venir des manœuvres annuels ou d'employer structurellement des manœuvres temporaires, ou encore pour qui craint de ne pas trouver de tels manœuvres, qui craint de ne pas avoir la trésorerie au moment voulu ou qui veut se décharger d'un contrôle étroit. De ces différents déterminants, qui ne sont pas exclusifs, l'élément fort ressortant du discours des acteurs reste la contrainte de trésorerie, à mettre en rapport avec l'absence de système de crédit. Le cédant-type est ici un planteur en début de phase de croissance (superficie cultivée entre 1.5 et 3ha, cf. Tableau 3);
- soit à une logique de faveur accordée par de "grands" planteurs d'ananas burkinabè (Tableau 3) à d'anciens manœuvres annuels qu'ils ont fait venir de leur région d'origine et qui ont travaillé plusieurs années comme salariés. La nature de faveur du contrat est explicitée aussi bien par le "patron" que par l'abougnon. Pour ces "grands" planteurs, cette pratique est d'ailleurs marginale au regard des superficies très largement supérieures travaillées avec des manœuvres annuels. La faveur accordée à l'abougnon tient à la fourniture des rejets et au financement de la production, mais aussi au fait que ces grands planteurs ont beaucoup plus de facilités pour trouver des parcelles à louer. Ils jouent donc alors, en quelque sorte, un rôle de *broker* par rapport au marché foncier.

"Quand j'avais plus de moyens, il m'arrivait de donner un champ en abougnon à un frère venu du Burkina. S=ils viennent et travaillent seulement avec moi, et qu'il n=y a pas de résultat, ils vont salir mon nom. Comme ça, c'est clair, mon frère bénéficie du produit de son travail".

3.2.2. La perspective du manœuvre : le contrat d'abougnon comme étape dans une trajectoire productive

Un contrat d'abougnon-manœuvre permet aux petits planteurs d'ananas de valoriser leurs disponibilités en travail, au-delà des superficies travaillées sur des parcelles louées, lorsqu'ils ne disposent pas du financement permettant d'étendre leur superficie en production ou qu'ils ne trouvent pas de parcelle à louer – dans 29 cas sur 47, la prise de parcelles en abougnon-manœuvre intervient faute de trouver de la terre (ou davantage de terre) à louer. La pratique de la prise en abougnon-manœuvre, parallèlement à la production propre sur une parcelle louée, décroît d'ailleurs avec la superficie plantée en ananas (Tableau 3).

Lorsqu'un tel contrat est recherché faute de ressources pour louer une parcelle, il s'agit véritablement d'une alternative à d'autres formes de rémunération du travail : contrat d'annuel, journalier,

contractuel. Du fait des caractéristiques identiques des contrats, on retrouve avec le contrat d'abougnon-manœuvre le risque de comportement opportuniste décrit relativement au contrat d'abougnon-rente. Des deux éléments susceptibles de faire l'objet d'abus de la part du planteur qui emploie un abougnon-manœuvre – la surfacturation des intrants et la sous-estimation de la production – seul le second fait l'objet d'un contrôle : être présent ou représenté lors de la coupe est jugé essentiel. Par contre, une fois les comptes établis par le "patron", l'idée d'une contestation des valeurs retenues pour déduire, avant le partage, les coûts avancés par le "patron", est considérée comme des plus incongrue et est source d'hilarité. Ce risque de "petit bénéfice" excessif de l'employeur n'est cependant jamais avancé comme un critère de choix contractuel. La prise en abougnon-manœuvre est toujours nettement privilégiée, relativement à un emploi de manœuvre annuel : le gain escompté en fait le dispositif assurant une accumulation initiale qui permettra de démarrer ultérieurement la production d'ananas sur une parcelle louée (Tableau 4).

L'analyse des pratiques contractuelles chez les PST planteurs d'ananas révèle en effet le jeu d'une progression qui vérifie très directement l'hypothèse de l'*agricultural ladder* (Spillman, 1919) selon laquelle l'exploitant évolue progressivement du statut d'aide-familial vers celui de salarié, de métayer, de fermier, avant de devenir propriétaire et sur la fin de sa vie, de concéder à son tour des terres en ferme ou en métayage. Dans le contexte étudié, *contractual ladder* serait une désignation plus appropriée, la dynamique n'allant pas jusqu'à l'acquisition de terre (du moins localement, les données sur l'usage fait "au pays" des revenus tirés de l'ananas n'étant pas disponibles). La prise en abougnon-manœuvre est explicitement vue comme une étape : "*Tout producteur d'ananas doit passer par là pour évoluer. C'est bon pour un débutant : si tu n'as pas les moyens, c'est quelqu'un qui finance pour toi. Si ça marche, ça te permet de t'acheter les rejets et de te financer toi-même*".

Actuellement, l'itinéraire-type du petit planteur d'ananas est celui d'un jeune burkinabé qu'un proche fait venir de son village. Après quelques années comme manœuvre annuel ou aide-familial, le jeune migrant s'engage dans la production d'ananas à travers la prise en abougnon-manœuvre d'une parcelle (souvent confiée par le planteur qui l'a fait venir de son village); parallèlement, il réalise des contrats ou s'emploie comme journalier. Lorsqu'il a accumulé suffisamment (financièrement et en expertise) pour prendre une petite parcelle (de l'ordre d'un quart d'hectare) en location, et s'il trouve une parcelle à louer, il entame une activité de producteur autonome, parallèlement le cas échéant à la prise de parcelles en abougnon-manœuvre et au travail comme contractuel ou journalier. La superficie exploitée en location (ou en abougnon-rente) augmentant, il cesse de prendre en abougnon-manœuvre, fait venir des "frères" du village, avant de confier à son tour à des abougnon-manœuvre des parcelles prises en location.

Ainsi, sur 154 PST planteurs d'ananas recensés à Djimini, 54 sont actuellement abougnons, 52 prennent en location mais ont été abougnons¹ et 49 seulement n'ont jamais été abougnons. La prise en abougnon a précédé la prise en location dans 75 % des cas, avec un laps de temps écoulé entre la première prise en abougnon et la première prise en location allant de deux à cinq années.

3.2.3. Conclusion d'étape

En définitive, le choix entre le contrat d'abougnon-manœuvre et d'autres forme de rémunération du travail renvoie aux éléments suivants :

- le gain économique comparé des contrats : l'emploi d'annuels est jugé plus intéressant par les planteurs dès lors que la superficie cultivée le justifie, le contrat d'abougnon-manœuvre par les employés;
- l'imperfection du marché du travail, avec la difficulté pour les employeurs de recruter des annuels, sauf pour les planteurs burkinabè qui peuvent jouer sur le réseau ethnique; ou encore l'incertitude sur la disponibilité de contractuels ou journaliers, qui fait opter certains planteurs pour l'emploi d'un abougnon;

¹ Les données collectées relativement aux pratiques contractuelles passées ne permettent pas de distinguer abougnon-rente et abougnon-manœuvre.

- la contrainte de trésorerie qui conduit certains planteurs à privilégier l'emploi d'abougnons plutôt que de contractuels et journaliers;
- la réduction des coûts de contrôle, qui fait également privilégier par certains planteurs l'emploi d'abougnons plutôt que de contractuels ou journaliers (cet argument n'étant jamais mobilisé relativement aux annuels);
- une logique de capital social, qui conduit les "grands" planteurs à employer comme abougnons-manœuvre d'anciens manœuvres annuels.

3.3. Combinaisons contractuelles

On a constaté la combinaison fréquente de contrats pour un même individu, sur des parcelles différentes (cession en location et en abougnon-rente, prise en location et en abougnon-rente, prise en location et emploi d'un abougnon-manœuvre, prise en abougnon-rente et emploi comme abougnon-manœuvre), ou sur une même parcelle (prise en location et emploi d'un abougnon-manœuvre). Cette combinaison s'explique en définitive par un jeu de facteurs :

- une complémentarité entre les rapports contractuels : accès à la terre à travers une location, accès au travail à travers un contrat d'abougnon-manœuvre;
- les différents objectifs recherchés par un acteur : cession en location pour répondre à un besoin de trésorerie, cession en abougnon-rente dans une perspective de gain plus important à terme; emploi de manœuvres annuels pour répondre à un besoin en travail et emploi d'abougnons-manœuvre dans une logique de capital social; prise de parcelles en location mais aussi en abougnon-rente, dans cette même logique;
- la chronologie des contraintes et opportunités qui se présentent à un planteur : une parcelle peut être prise en location, puis une autre en abougnon-rente faute de trésorerie pour payer la location ou faute de trouver une parcelle à louer à ce moment là, etc.

4. Du contrat pratiqué au contrat affiché : la gestion du risque socio-politique

Le développement particulièrement dynamique de la production d'ananas sur la base de la dichotomie "planteurs d'ananas – tenanciers – étrangers / propriétaires fonciers – Ivoiriens" n'a pas été sans provoquer un vif ressentiment à l'égard des locataires étrangers (Colin, 2004; Colin *et al.*, 2007)¹. Le rapprochement est ainsi systématiquement fait entre le montant de la rente locative et "les millions" tirés de la production d'ananas par les tenanciers burkinabè. Ce ressentiment est exprimé couramment, depuis des années, à Djimini-Koffikro, mais n'a pas donné lieu à des manifestations plus ouvertes. Il n'en a pas été de même dans la région voisine de Bonoua, en pays abouré, qui a connu en 2001 un conflit qui a eu un retentissement national.

Durant le premier semestre 2001, les jeunes Abouré essaient d'imposer la prohibition des locations de terre aux étrangers. De nombreux troubles sont enregistrés autour des parcelles louées par les planteurs burkinabé, lorsque ces jeunes arrachent les rejets et plantent, en guise d'avertissement, des drapeaux rouges dans les parcelles en préparation qu'ils suspectent d'être louées à des Burkinabé². Cette situation trouve ses racines dans le ressentiment général qui vient d'être évoqué, mais aussi dans les tensions particulièrement fortes dans la société abouré autour de l'héritage et de la gestion des terres familiales. L'enjeu intra-familial de l'accès à la terre et du contrôle de la rente foncière est exacerbé chez les Abouré et le conflit entre Abouré et tenanciers burkinabé reflète dans une large mesure ce conflit intergénérationnel au sein de la société

¹ Cette situation avait été anticipée dès 1967 dans un rapport qui notait, relativement à un projet de mise en place de blocs de culture pour l'ananas de conserve, loués aux autochtones puis sous-loués aux planteurs d'ananas : "il est à prévoir qu'une telle solution, qui satisferait surtout les étrangers, soit une cause d'implantation définitive de ceux-ci et de ségrégation ethnique, et il convient d'apprécier au préalable les risques d'incidents ou de malaise que cela peut occasionner" (SEDES, 1967:140).

² Des PST résidant à Djimini mais louant des parcelles sur des terroirs localisés dans la sous-préfecture de Bonoua, en pays abouré, ont été directement affectés par ces troubles : 15 ont dû stopper la préparation de la plantation au signal d'un drapeau rouge et 12 ont vu leurs rejets arrachés.

autochtone (Kouamé, 2006). Après quelques mois d'agitation, la situation s'est calmé et la production a pu reprendre pour la majorité des planteurs, même si dorénavant, nombreux sont les PST qui évitent de prendre en location des parcelles en pays abouré (Colin *et al.*, 2007).

Il est cependant révélateur que cette perception négative de la cession en FVI aux Burkinabè concerne la seule location. La cession en abougnon-rente reste vue comme légitime, du fait du niveau de gain allant au propriétaire – les abougnons n'ont d'ailleurs généralement pas été inquiétés lors des troubles de 2001. La prise en abougnon-rente est ainsi vue par les tenanciers comme moins risquée, au regard de ce contexte socio-politique, que la prise en location. Cependant, aucun tenancier burkinabè ne s'est engagé dans un contrat d'abougnon-rente plutôt que de location pour cette raison. Par contre, plusieurs ont demandé à leurs propriétaires (intéressés par une location, du fait de besoins financiers urgents) de faire savoir autour d'eux qu'il s'agissait d'un contrat d'abougnon et non d'une location...

5. Contrat d'abougnon, équité et efficience

L'effet de levier joué par le contrat d'abougnon dans l'ascension socio-économique des migrants burkinabè témoigne du rôle positif joué par ce contrat, particulièrement rémunérateur en tant que rapport de travail. A travers ce contrat, même les plus pauvres des migrants ont l'opportunité de transformer leur investissement en travail en un micro-entrepreneuriat dynamique. Dans le même temps, le contrat d'abougnon-rente, lorsqu'il est imposé par le propriétaire, est perçu par les tenanciers comme radicalement injuste, déséquilibré. Il correspond indéniablement, comparativement à la location, à une forme d'appropriation, par les propriétaires, du produit de l'expertise des tenanciers, permise par le monopole foncier et la tension sur le marché du FVI.

Le contenu des droits intra-familiaux a été présenté comme une contrainte sur le choix contractuel des dépendants familiaux. L'analyse demande toutefois à être nuancée. L'émergence d'un marché actif du FVI conduit en effet de nombreux dépendants familiaux à solliciter auprès du chef de famille un accès à la terre pour céder une parcelle en FVI. Il y a certes contrainte sur le choix du contrat, mais cette cession (sous la forme d'un contrat particulièrement rémunérateur) permet à ces dépendants familiaux de bénéficier d'une rente foncière et constitue donc une forme de rééquilibrage des revenus au sein des groupes familiaux (ce sont souvent des femmes ou des jeunes qui sollicitent la possibilité de déléguer ainsi l'usage de la terre).

Du point de vue de l'efficience, les résultats disponibles infirment l'hypothèse d'une inefficience du maraîchage, testée sur 147 parcelles relativement au seul contrat d'abougnon-rente à partir de la comparaison des dépenses en intrants et des rendements.

- Relativement aux dépenses en intrants, la différence est statistiquement significative (à 1%) entre les parcelles conduites en FVD (coût moyen 288 000 FCFA/ha) et celles conduites en FVI (coût moyen 368 000 FCFA/ha), sans différence significative entre location et abougnon-rente. En d'autres termes, les parcelles en FVI ne souffrent pas d'un moindre investissement en intrants que celles conduites en FVI, et les parcelles exploitées en abougnon-rente ne souffrent pas d'un moindre investissement que celles qui sont louées. La moindre intensité des parcelles en FVD est à mettre en rapport avec le fait que les PST planteurs d'ananas focalisent toute leur attention et toutes leurs ressources sur cette culture, alors que l'ananas ne représente généralement qu'une composante du système de culture des planteurs propriétaires fonciers (parallèlement au palmier, à l'hévéa et aux cultures vivrières).
- L'analyse de la production montre que le rendement moyen des parcelles en abougnon-rente (28.1 tonnes/ha) est supérieur à celui des parcelles en FVD (18.6 t/ha) et en location (20 t/ha). Statistiquement, la différence de rendement entre le FVD et la location est peu significative. Par contre, la différence de rendement entre les parcelles en abougnon-rente et les parcelles en FVD ou en location est nettement significative (à 1%). Cette différence peut être interprétée par le jeu de deux facteurs. D'une part, comparativement au résultat moyen des parcelles en FVD, interviendrait la différence qui vient d'être notée dans les investissements en intrants, entre parcelles en FVD et parcelles en FVI. D'autre part, interviendrait une différence de qualité de la terre : 20% seulement des parcelles en abougnon sont jugées "fatiguées" par les planteurs, contre 45 % pour les parcelles en FVD ou en location – on a vu l'importance jouée

sur le rendement par la qualité de la parcelle. Cette différence de qualité de la parcelle selon le contrat demanderait à être éclairée par de nouvelles investigations empiriques. Elle pourrait venir du fait que les propriétaires réserveraient leurs meilleures parcelles (celles qui ne viennent pas de connaître une succession de cycles de culture de l'ananas) pour des contrats d'abougnon et loueraient les terres qu'ils savent "fatiguées". Autre explication possible, venant également de la formation de l'offre sur le marché des contrats : les acteurs cédant en abougnon-rente (souvent des ayants droit familiaux) apportent sur le marché de "nouvelles" parcelles, alors que le marché de la location est davantage alimenté par une cession structurelle en FVI, avec donc une monoculture de fait. Dans le premier cas, il y aurait sélection du type de contrat par le propriétaire, selon les résultats espérés au vu des caractéristiques agro-pédologiques de la parcelle; dans le second, la différence de qualité des parcelles cédée en abougnon serait à expliquer par la gestion du parcellaire foncier familial. Une autre interprétation possible serait que les tenanciers n'acceptent un contrat d'abougnon-rente que sur des parcelles qu'ils perçoivent comme de meilleur potentiel. Cette hypothèse semble raisonnable pour certains acteurs mais suggère une marge de choix des tenanciers globalement contredite par la tension sur le marché locatif, qui contraint nombre d'entre eux à prendre en abougnon plutôt qu'en location.

Conclusion

Un arrangement polymorphe et polyfonctionnel

Sous une même dénomination, le contrat d'abougnon pour la culture de l'ananas illustre la diversité des configurations et des logiques contractuelles pour une même culture. Une telle situation ne se laisse pas saisir par la dichotomie habituelle propriétaire foncier / tenancier ou manoeuvre. Pour en rester aux éléments-clés de la production d'ananas, la terre peut être apportée par un propriétaire foncier cédant en abougnon-rente ou employeur d'un abougnon-manoeuvre, mais aussi par un locataire (PST ou planteur disposant par ailleurs de terre) employant d'un abougnon-manoeuvre. L'expertise technique, le contrôle du procès de production (y compris la fourniture des rejets, le pré-financement des intrants et des prestations de services motorisées, ou le recours à l'aide d'un acheteur) et celui de la commercialisation (exportation ou choix d'un acheteur) relèvent du planteur d'ananas. Ce dernier, employant éventuellement un abougnon-manoeuvre, peut être aussi bien un abougnon-rente qu'un propriétaire ou un locataire. Le travail manuel pré-récolte peut être à la charge d'un abougnon-rente (mobilisant la force de travail familiale et/ou employant des salariés) ou d'un abougnon-manoeuvre.

L'analyse des logiques contractuelles fait apparaître le rôle majeur joué par les contraintes de financement, le déséquilibre de l'offre et de la demande sur les marchés du FVI et du travail, et l'imperfection (l'inexistence) du marché du crédit. Elle témoigne du rôle très secondaire joué par le risque d'opportunisme, la question des incitations ou l'attitude face au risque de production¹ – pour mentionner les facteurs sur lesquels les théories économiques des contrats agraires se focalisent. Le déséquilibre sur le marché du FVI tend même à évacuer la question du choix contractuel, lorsque le contrat d'abougnon(-rente) est accepté faute d'alternative (location), ou lorsque les droits intra-familiaux excluent la location comme option contractuelle, pour certaines catégories d'acteurs (aides familiaux de propriétaires fonciers). Dans les conditions du début des années 2000, le contexte est à l'évidence favorable aux propriétaires sur le marché du FVI (capacité d'imposer le contrat d'abougnon-rente à certains tenanciers) et aux manoeuvres installés dans le village (qui, cherchant à développer une production autonome d'ananas, n'acceptent pas les contrats d'annuels) sur le marché du travail. Dans certains cas, le choix contractuel peut également répondre à une logique de capital social.

Une dynamique contractuelle par "traduction"

Le contrat d'abougnon pour la production d'ananas, sous ses deux facettes, illustre une dynamique contractuelle (un changement institutionnel, en termes économiques) non par rupture, mais par glissement, par "traduction" (Boyer et Orléan, 1994), avec le passage du contrat d'une culture à l'autre (du caféier et du cacaoyer au manioc, puis à l'ananas), avec des termes qui s'enrichissent pour s'adapter

¹ On retrouve, en cela, un constat tiré dans le contexte tout autre des contrats agraires au Mexique (Colin, 2005).

aux nouvelles caractéristiques culturelles (partage du produit net et non brut, du fait de l'importance des prestations de service motorisées et des intrants), et avec également l'émergence de ce contrat comme rapport foncier.

Une dynamique contractuelle induite par et contribuant au changement techno-économique

Un constat souvent fait est que la technification des systèmes de production et le développement d'une agriculture entrepreneuriale s'accompagne de la régression du métayage, dans la mesure où les tenanciers accordent alors leur préférence à un contrat de location, dans une logique de retour maximal sur l'investissement et sur leur expertise techno-économique (Colin, 1995). Une telle préférence est indéniable dans le contexte de Djimini, mais ici le métayage pour la culture de l'ananas n'a pas précédé la location : il est apparu ultérieurement, pour répondre précisément aux contraintes que les producteurs doivent surmonter dans de tels systèmes de production (du moins lorsque le métayage relève du choix sous contrainte et non de l'absence de choix). Cette dynamique montre que contrairement à ce qui est parfois postulé, le métayage n'est pas antinomique du changement technique (ici, sous la forme de l'adoption d'une culture intensive) et peut même y contribuer, comme à travers le rôle du contrat d'abougnon dans la trajectoire contractuelle des jeunes Burkinabè.

Les dimensions sociales du contrat d'abougnon

Le cas du contrat d'abougnon pour la culture de l'ananas à Djimini fait apparaître deux éléments rarement mentionnés dans les études sur les contrats agraires : les déterminants sociaux des pratiques contractuelles et la dimension socio-politique de ces pratiques. Au titre des déterminants sociaux des pratiques contractuelles interviennent en premier lieu les contraintes sur les options contractuelles que fait peser la structure des droits fonciers intra-familiaux sur la forme de la cession en FVI par les dépendants familiaux. Intervient en second lieu l'inscription du rapport contractuel dans le jeu du capital social entre tenanciers et propriétaires fonciers, ou entre (anciens) manœuvres et (anciens) employeurs. La dimension socio-politique transparaît à travers la différence de perception du rapport contractuel par les propriétaires (ivoiriens), et donc la différence de potentiel conflictuel, entre location et abougnon, enraciné dans la structuration ethnique du marché du FVI.

La question de l'efficacité et de l'équité

En termes d'équité, le contrat d'abougnon présente des effets ambivalents. D'une part, il permet souvent à des producteurs sans terre (burkinabè) de se lancer dans la production d'ananas et donc d'améliorer leurs revenus. Il permet également aux dépendants familiaux des propriétaires fonciers (en particulier aux femmes et aux jeunes) de tirer profit de la rente foncière et de rééquilibrer quelque peu les revenus au sein des groupes familiaux. D'autre part, il permet aussi aux propriétaires fonciers (et à leurs dépendants familiaux) d'extraire une rente maximale des producteurs sans terre, du fait des tensions sur le marché locatif. Du point de vue de l'efficacité, une analyse économétrique des dépenses en intrants et des rendements infirme l'hypothèse d'une moindre efficacité du métayage (abougnon-rente) et fait même apparaître un différentiel en faveur de ce contrat. Le FVI en général, et le contrat d'abougnon-rente en particulier, semblent ainsi assurer le transfert de la terre aux producteurs qui sont en mesure de l'utiliser de la façon la plus effective.

Un avenir incertain

Le tableau dressé à travers ce texte du contrat d'abougnon pour la production d'ananas correspond aux conditions du marché international du début des années 2000. Depuis, la situation a évolué radicalement, avec l'introduction en Amérique Centrale de l'hybride MD-2 "Golden extra sweet" de Del Monte, plus sucré et plus résistant au transport que la variété Cayenne lisse et qui est devenu la référence sur le marché européen. Entre 2001 et 2006, la part de la Côte d'Ivoire passe de 48 % à 12 % de l'approvisionnement du marché européen; 2003 marque l'année du retournement, où la Côte d'Ivoire est supplantée par le Costa Rica sur ce marché. Les importations européennes d'ananas frais de Côte d'Ivoire passent ainsi de 160 537 t à 94 636 t entre 2002 et 2006. La part des coopératives dans les exportations se réduit de 60 % des tonnages au milieu des années 1990 à 33 % en 2006 (Paqui, 2007). Cette situation de crise de la petite production d'ananas a très vraisemblablement eu une incidence forte sur l'importance et la forme des pratiques de FVI et plus particulièrement sur la

production en abougnon. Elle offre donc, malheureusement, de nouvelles perspectives à l'investigation empirique.

Références bibliographiques

- Amanor K. et M. Kude Diderutuah, 2001. *Share contracts in the Oil Palm and Citrus Belt of Ghana*. London : International Institute for Environment and Development.
- Antheaume B., 1982. "Ne dites pas à mon patron que je vends des produits vivriers, il me croit planteur de café", *Economie rurale* 147-148:120-122.
- Bhaduri A., 1973. A Study in Agricultural Backwardness Under Semi-Feudalism, *Economic Journal* 83(329):120-137.
- Boadu F., 1992. The Efficiency of Share Contracts in Ghana's Cocoa Industry, *Journal of Development Studies* 29(1):108-120.
- Boyer R. et A. Orléan, 1994. Persistence et changement des conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations, in *Analyse économique des conventions*, A. Orléan (ed). Paris, PUF: 219-247.
- Cabanes R., 1975. Evolution des formes sociales de la production agricole dans la plaine de Tananarive, *Cahiers d'histoire juridique et politique*, XI, pp. 31-65.
- Charmes J., 1982. Génèse de la rente foncière et du capitalisme agraire. Un modèle formel élaboré à partir de l'évolution de la région du Lac Alaotra à Madagascar, in *Enjeux fonciers en Afrique Noire*, E. Le Bris, E. Le Roy, F. Leimdorfer (eds). Paris : ORSTOM-Karthala, pp.155-163.
- Charmes J., 1975. Métagage et capitalisme agraire sur les périmètres Nord de la SOMALAC, *Cah. ORSTOM, sér. Sci. Hum.*, vol XII, n°3:259-282.
- Chauveau J.-P. et J. Richard, 1977. "Une "périphérie recentrée" : à propos d'un système local d'économie de plantation en Côte d'Ivoire." *Cahiers d'Etudes africaines* 68(17-4): 485-523.
- Colin J.-Ph., 1990. *La mutation d'une économie de plantation en basse Côte d'Ivoire*. Paris : Editions de l'ORSTOM.
- Colin J.-Ph., 1995. De Turgot à la nouvelle économie institutionnelle : brève revue des théories économiques du métagage. *Economie Rurale*, 228:28-34.
- Colin J.-Ph., 2002a. Eléments de méthode pour une recherche empirique sur les contrats agraires. Document de travail de l'Unité de Recherche 095 n°5.
- Colin J.-Ph., 2002b. Contrats agraires ou conventions agraires ? *Economie rurale*, 272 :57-73.
- Colin J.-Ph., 2004. Le marché du faire-valoir indirect dans un contexte africain. *Eléments d'analyse, Economie rurale*, 282:19-39.
- Colin J.-Ph., 2005. Some Rationales for Sharecropping: Empirical Evidence from Mexico, *Human Organization*, 64(1):28-39.
- Colin J.-Ph., 2006. Disentangling Property Rights in Land. An Economic Ethnography of Intra-family Access to Land in Lower Côte d'Ivoire. Paper presented at the ISNIE Conference "Economic, Political and Social Behavior", Boulder, Colorado, September 21-24, 2006.
- Colin J.-Ph., avec la contribution de G. Kouamé & D. Soro, 2004. Lorsque le Far East n'était pas le Far West. La dynamique de l'appropriation foncière dans un ancien "no man's land" de basse Côte d'Ivoire, *Autrepart*, 30:45-62.
- Colin J.-Ph., G. Kouamé, D. Soro. 2007. Outside the autochthon-migrant configuration. Access to land, land conflicts and inter-ethnic relationships in Lower Côte d'Ivoire, *Journal of Modern African Studies*, 45(1): 33-59.
- De Fina C., 1994. Le contrat de travail dans un univers complexe. Conventions et contrats en agriculture de plantation ivoirienne. Thèse de doctorat, ENSAM, Montpellier (2 volumes).
- Dupire M., 1960. Planteurs autochtones et étrangers en Basse-Côte d'Ivoire orientale, *Etudes éburnéennes*, (7) :7-237.
- Edja H., 2001. *Land Rights under Pressure: Access to Resources in Southern Benin*. London : International Institute for Environment and Development.
- Gu-Konou E., 1986. Une pratique foncière dans le sud-ouest du Togo, le "dibi-ma-dibi", in *Espaces disputés en Afrique noire. Pratiques foncières locales*, B. Crousse, E. Le Bris, E. Le Roy (eds.). Paris : Karthala, pp. 243-252.
- Hill P., 1956. *The Gold Coast Cocoa Farmer*. London: Oxford University Press.
- Jexco et Queyrane Conseil, 1998. Evaluation de l'appui financier de la Commission Européenne sur les filières bananes, ananas et mangues en Côte d'Ivoire. Rapport final. Tome 2 : Analyse des trois filières et de leur compétitivité.

- Keegan T., 1983. The Sharecropping Economy on the South African Highveld in the Early Twentieth Century, *Journal of Peasant Studies* 10(2-3):201-223.
- Köbben A., 1956, Le planteur noir, *Etudes Eburnéennes* V:7-189.
- Koné M., 2002. *Gaining Rights of Access to Land in West-Central Côte d'Ivoire*. London : International Institute for Environment and Development.
- Kouamé G., 2006. Du conflit intra-familial au conflit inter-ethnique. Le cas de la société abouré (Basse Côte d'Ivoire). Communication au Colloque international « Les frontières de la question foncière. Enchâssement social des droits et politiques publiques », 17-19 mai, Montpellier, France.
- Lawry S., 1993. Transactions in Cropland Held Under Customary Tenure in Lesotho, in *Land in African Agrarian Systems*, T. Bassett, E. Crummey (eds.). Madison: The University of Wisconsin Press, pp. 57-74.
- Léonard E., R. Balac, 2005. L'achèvement du cycle pionnier et la crise du système agraire : stabilisation ou déstructuration sociale ? (1990-2000), in *Crises et recompositions d'une agriculture pionnière en Côte d'Ivoire. Dynamiques démographiques et changements économiques dans le Bas-Sassandra*, E. Léonard et P. Vimard (eds). Paris, IRD-Karthala, pp. 149-214.
- Minvielle J.-P., 1985. *Paysans migrants du Fouta Toro*. Paris : Editions de l'ORSTOM.
- Oswald M., 1997. Recomposition d'une société au travers de plusieurs crises : la société rurale bété (Côte d'Ivoire). Thèse de doctorat, Institut National Agronomique Paris-Grignon.
- Ottino P., 1965. Notables et paysans sans terre de l'Anony (las Alaotra), *Cahiers de l'ISEA*, avril 1965, pp. 133-188.
- Paqui T., 2007. Dossier Ananas, *Fruitrop*, 144:5-19.
- Robertson A., 1987. *The Dynamics of Productive Relationships. African Share Contracts in Comparative Perspective*. Cambridge : Cambridge University Press.
- SEDES, 1967. *Région du Sud-Est, étude socio-économique*. Abidjan, République de Côte d'Ivoire, Ministère du Plan.
- Spillman W., 1919. The Agricultural Ladder, *American Economic Review* 9:170-179.
- Willems S., 2006. The Ivorian Pineapple. Social action within the international pineapple commodity network. PhD, Wageningen: Wageningen University.

Annexe. Résultat net d'exploitation pour une production d'ananas en FVD (2003)

Données établies sur la base des enquêtes déclaratives réalisées en 2003

a) Vente à un acheteur

Valeur brute de la production : 1 463 000 FCFA (20.9 t x 70 FCFA/kg)

Coûts de production avant récolte (les frais de récolte étant pris en charge par l'acheteur) :

| | | FCFA | Total (FCFA) |
|-------------------------|--------------------------------|---------|--------------|
| <i>Travail mécanisé</i> | labour au tracteur | 50 000 | 196 000 |
| | transport des rejets | 46 000 | |
| <i>Travail manuel</i> | avant récolte (194 x 1400/J) | 272 000 | 272 000 |
| <i>Intrants</i> | engrais (1,25 t) | 275 000 | 356 000 |
| | herbicide (3 kg) | 42 000 | |
| | traitements phytosanitaires | 14 000 | |
| | carbure de calcium (23 kg) | 16 000 | |
| | eau pour traitements (18 fûts) | 9 000 | |
| <i>Total (FCFA)</i> | | | 724 000 |

Résultat net : 739 000 FCFA/ha.

b) Vente à l'exportation

Il n'a pas été possible d'avoir accès aux comptes de charge (des charges imputés par la coopérative) des planteurs enquêtés qui ont exporté. Une estimation grossière donne toutefois une idée du gain élevé que peut apporter la culture de l'ananas pour un planteur qui commerciale à travers une coopérative, mais aussi la très forte variabilité du résultat, avec des facteurs.

Cette estimation est produite sur la base :

- de trois hypothèses de prix de vente en Europe : 520 FCFA/kg (prix moyen à Rungis en 2002), 400 et 300 FCFA/kg (ordres d'idée du prix obtenu par quelques planteurs pour lesquels l'information est disponible);
- de deux hypothèses de charges imputées au planteur par la coopérative : 250 FCFA/kg, correspondant aux charges du milieu des années 1990 (Jexco et Queyrane Conseil, 1998), et 350 FCFA (estimation sur la base des quelques comptes de charge auxquels j'ai pu avoir accès);
- du coût de production moyen, récolte incluse (951 000 FCFA/ha);
- du rendement marchand moyen (20.9 t/ha).

Résultat net par hectare : scénarios

| | | Prix de vente en Europe | | |
|---|------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|
| | | 520 FCFA/kg (10 868 000 FCFA/ha) | 400 FCFA/kg (8 360 000 FCFA/ha) | 300 FCFA/kg (6 270 000 FCFA) |
| Charges imputées par les coopératives | 250 FCFA/kg (5 225 000 FCFA/ha) | 4 692 000 FCFA | 2 184 000 FCFA | 94 000 FCFA |
| | 350 FCFA/kg (7 315 000 FCFA/ha) | 2 602 000 FCFA | 94 000 FCFA | - 1 996 000 FCFA |