

Impact des normes obligatoires de la réglementation européenne, de l'agriculture biologique et du commerce équitable sur les systèmes de production d'ananas au Bénin et au Togo

Rapport de mission Normes

DANIEL Johann
MARTIN Tanguy

Janvier 2008

« Ce document a été réalisé avec l'assistance financière de la Communauté européenne et du Ministère français des Affaires Etrangères. Les points de vue qui y sont exposés reflètent l'opinion des participants au débat et en aucun cas le point de vue officiel de la Commission européenne et du Ministère français des Affaires Etrangères.»

Sommaire

<u>1. INTRODUCTION.....</u>	<u>6</u>
<u>2. LES NORMES PORTANT SUR LA QUALITE ET LA SECURITE DES DENREES ALIMENTAIRES.....</u>	<u>7</u>
A. CONTEXTE ET DEFINITION.....	7
B. LES NORMES OBLIGATOIRES PUBLIQUES	8
C. LES NORMES VOLONTAIRES PUBLIQUES	11
D. LES NORMES VOLONTAIRES PRIVEES DU COMMERCE EQUITABLE.....	13
E. QUELLE ARTICULATION ENTRE LES NORMES ?	17
<u>3. LES CONDITIONS TECHNICO-ECONOMIQUES DE LA CULTURE DE L'ANANAS</u>	<u>19</u>
A. LA PLANTE ET SES CARACTERISTIQUES	19
B. LES CONDITIONS TECHNIQUES DE LA CULTURE DE L'ANANAS	20
C. LE MARCHE MONDIAL DE L'ANANAS FRAIS.....	21
<u>4. LA CULTURE DE L'ANANAS AU BENIN ET AU TOGO</u>	<u>21</u>
A. LA CULTURE DE L'ANANAS AU BENIN	21
B. LA CULTURE DE L'ANANAS AU TOGO	29
<u>5. PROBLEMATIQUE ET METHODOLOGIE</u>	<u>34</u>
A. REVUE SUCCINCTE DE LA LITTERATURE.....	34
B. HYPOTHESES	36
C. METHODOLOGIE	38
D. METHODE DE TRAVAIL	40
<u>6. APPLICATION DES NORMES.....</u>	<u>45</u>
A. PERCEPTION ET APPLICATION AU BENIN	45
B. PERCEPTION ET APPLICATION AU TOGO.....	46
C. POINTS DE CONTROLE DES NORMES	47
<u>7. IMPACT DES NORMES</u>	<u>49</u>
A. H1 : LA NORME DIMINUE LE REVENU DE L'EXPLOITATION POUR UN TRAVAIL CONSTANT OU ACCROIT LE TRAVAIL SUR L'EXPLOITATION SANS AUGMENTATION DE REVENU.....	49
B. H2 : LA NORME REND L'ACTIVITE PLUS RISQUEE.....	50
C. H3 : LA NORME RENFORCE LA COOPERATION ENTRE LES PRODUCTEURS ET LEURS CLIENTS	52

D.	H4 : LA NORME RENFORCE LA COOPERATION ENTRE LES PRODUCTEURS	52
E.	H5 : LA NORME AFFAIBLIT LE POUVOIR DE L'AVAL	53
F.	H6 : LA NORME SE TRADUIT PAR DES COUTS SUPPLEMENTAIRES POUR LES PRODUCTEURS LIES : A LA MISE EN PLACE DE NOUVELLE PRATIQUES, DE NOUVEAUX INVESTISSEMENTS, AUX PROCEDURES ADMINISTRATIVES, A L'ACQUISITION DE COMPETENCES ET D'INFORMATION	54
G.	H7 : AVEC LA NORME L'APPUI TECHNIQUE ET LES FORMATIONS ONT AUGMENTE.....	55
H.	H8 : LA NORME PERMET AUX PRODUCTEURS D'ACCROITRE LEUR MAITRISE TECHNIQUE DE LA CULTURE DE L'ANANAS ET DE SA COMMERCIALISATION.....	56
I.	H9 : LE COMMERCE EQUITABLE REpond A SES OBJECTIFS	57
J.	SYNTHESE SUR L'IMPACT DES NORMES.....	60
8.	<u>REMARQUES COMPLEMENTAIRES SUR LES NORMES.....</u>	<u>61</u>
9.	<u>CONCLUSION.....</u>	<u>62</u>
10.	<u>BIBLIOGRAPHIE ET REFERENCES.....</u>	<u>63</u>
A.	BIBLIOGRAPHIE	63
B.	ARTICLES	63
C.	SITES INTERNET	63
11.	<u>ANNEXES.....</u>	<u>64</u>
12.	<u>TABLE DES FIGURES ET TABLEAUX.....</u>	<u>82</u>
13.	<u>REMERCIEMENTS.....</u>	<u>83</u>

Liste des abréviations et conversion monétaire

Abréviations :

AB	Agriculture biologique
ADEX	Association de Développement des Exportations
AFNOR	Agence Française de normalisation
ATPH	Association Togolaise Pour la Promotion Humaine
AVE/RAFP	Association Village Entreprise/ Recherche Action Formation Promotion
CERPA	CENTres Régionaux Pour la Promotion Agricole
CFSI	Comité Français pour la Solidarité Internationale
BPA	Bonnes Pratiques Agricoles
CE	Commerce Equitable
CEBENOR	Centre Béninois pour la Normalisation
CIRAD	Centre International pour la Recherche Agronomique et le Développement
Coleacp	Comité de Liaison Europe-Afrique- Caraïbes-Pacifique.
DGCCRf	Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes
EUREPGAP	Euro Retailer Produce working group - Good Agricultural Practices
FAO	Food and Agriculture Organisation
FLO	Fair trade Labelling Organisation
FINE	FLO, IFAT, NEWS et EFTA
FOB	Free On Board
GATT	Global Agreement on Tarif and Trade
GERME	Groupe d'appui, d'encadrement et de recherche en milieu rural
ID	Initiatives et développement
IDH	Indicateur de Développement Humain
IFAT	International Fair Trade Association (sic)
ISO	International Standardization Organisation
ISF	Ingénieurs Sans Frontières (France)
JOCE	Journal Officiel des Communautés Européennes
LMR	Limite Maximal de Résidus
OGM	Organisme génétiquement modifié
OIT	Organisation Internationale du Travail
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation de producteurs
OTC	Accord sur les Obstacles Techniques au Commerce

PAN	Pesticide Action Network
PIB	Produit Intérieur Brut
PIC	Prior Informed Consent list
PIP	Programme Initiative Pesticide
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PVD	Pays en voie de développement
SPS	Accord sur les mesures Sanitaires et PhytoSanitaires
TIF	Traitement d'Induction Floral
TSR	Télévision Suisse Romande
UE	Union Européenne
UNEP	United Nations Environment Programme

Conversion monétaire :

1 euro (€) = 655,957 francs CFA (FCFA)

1 FCFA = 0,00152449 €

Les conversions du franc CFA à l'euro seront arrondies à 2 décimales.

1. Introduction

Extrait de la charte d'Ingénieurs Sans Frontières

*Nous souhaitons la réalisation du droit inaliénable qu'ont tout homme et toute femme en collectivité de façonner leur destin commun, et donc de disposer d'eux-mêmes. Ce principe est conditionné à l'exercice harmonieux des droits, non seulement civils et politiques, mais aussi **économiques, sociaux** et culturels, portant notamment sur l'éducation, la santé, la nourriture, le logement **et le travail**. Nous constatons de fortes inégalités, entre les populations, dans l'accomplissement de l'ensemble de ces droits. Ils se trouvent notamment remis en cause par l'existence de **dépendances économiques, sociales ou politiques**. D'une part, celles-ci s'articulent à l'échelle mondiale pour former un **système fortement interdépendant et marqué par l'injustice**. D'autre part, leur persistance pèse inéluctablement sur les générations futures.*

Ingénieurs Sans Frontières France (ISF) est une association de solidarité internationale regroupant des élèves ingénieurs et des ingénieurs en activité. Elle a pour but de mener des actions de sensibilisation sur les inégalités Nord-Sud (Commerce Équitable, problèmes d'alimentation dans le monde, éducation des filles...) et de réaliser des projets pour réduire ces inégalités au Sud.

Des études semblent indiquer que le nombre croissant de normes obligatoires ou volontaires, publiques ou privées, est susceptible d'entraîner l'exclusion et/ou la fragilisation des agriculteurs du Sud (Veerbadren 2005 ; Blondeau 2006). Ces normes étant édictées par le Nord sans concertation, il s'agit bien ici des inégalités Nord/Sud qu'ISF entend combattre. Par ailleurs ISF soutient activement le Commerce Equitable, processus pourtant friand de normes, dans le but de réduire de telles inégalités. Ceci permet d'éclairer un certain paradoxe : les normes sont officiellement sensées permettre la protection des filières et l'accès au développement le long des filières¹, contrairement aux effets présentés ci-dessus.

Etudier et documenter l'impact de la normalisation pour les produits issus des agricultures des pays du Sud participe de la lutte d'ISF contre les inégalités Nord-Sud, mais permet aussi de mener un regard critique sur ses propres activités.

ISF a conduit en 2005-2006, avec le soutien du Comité Français pour la Solidarité Internationale (CFSI), une étude sur les enjeux de la normalisation pour les produits issus des agricultures des pays du Sud². Cette étude a rencontré un accueil positif de la part de l'ensemble des organisations de solidarité internationale consultées, et notamment de la part de plusieurs membres du CFSI engagés dans des programmes d'appui à l'agriculture familiale.

ISF a donc mis en œuvre fin 2006, avec le CFSI et un financement de la Direction Générale Commerce de l'Union européenne (UE), une seconde phase à ce travail d'étude – appelée Norme II – en programmant une consultation sur le terrain des acteurs du Sud. En effet, la question de la participation des acteurs du Sud dans l'élaboration des normes a été largement discutée dans l'étude et il nous semble important d'appliquer le principe de participation à nos propres pratiques en donnant la parole aux personnes directement concernées, au Sud.

Le but de la consultation sur le terrain est de vérifier les hypothèses émises lors de l'étude initiale. En effet, nous pensons que l'étude des normes, considérées sous l'angle de leur

¹ Pour s'en convaincre visiter le site de l'International Standardization Organisation (ISO)

² Disponible sur http://www.isf-france.org/rubrique.php?id_rubrique=73

impact et de leur gouvernance, est un thème d'intérêt pour les organisations de solidarité internationale et leurs partenaires au Sud.

La présente étude est une des deux études de terrain de Norme II. En effet il est prévue deux collectes de données, une au Pérou et en Bolivie sur le café et l'autre au Bénin et au Togo sur l'ananas. La mise en commun des données et de leur analyse fournira des pistes de réflexion sur l'impact des normes pour les producteurs et les agricultures des pays du Sud.

2. Les normes portant sur la qualité et la sécurité des denrées alimentaires

A. Contexte et définition

En Europe, les exigences des consommateurs en matière de sécurité des produits sont de plus en plus fortes. Les consommateurs exercent des pressions pour obtenir la mise en place de normes plus restrictives, ainsi que l'application plus stricte des réglementations existantes. Les préoccupations des consommateurs s'étendent à d'autres préoccupations que la simple innocuité des produits: la qualité des aliments, la façon dont ils sont produits, le bien-être animal, l'utilisation de matériel biologique génétiquement modifié, d'hormones ou d'autres activateurs de croissance, les préférences culturelles, la préservation des ressources, la protection de l'environnement font également l'objet de débats.

L'**Accord sur les obstacles techniques au commerce** (OTC, 1979) couvre les réglementations techniques, normes et procédures d'évaluation de conformité. Cet accord vise à faire en sorte que les règlements, normes et procédures d'essai et d'homologation ne créent pas d'obstacles non nécessaires. Il est applicable à toutes les règles autres que celles concernant la santé humaine, animale et végétale (conditionnement, composition en rapport avec certaines dénominations, étiquetage nutritionnel, etc.). Il repose sur les principes suivants : les réglementations nationales ne doivent pas provoquer de discriminations non justifiées entre produits selon leur origine ; les mesures doivent viser un objectif légitime et l'atteindre de manière à entraver le moins possible le commerce ; sont favorisés les Etats qui respectent des normes internationales pertinentes.

Les **Accords de Marrakech**³ (1994) inaugurent le mouvement de libéralisation des échanges dans le secteur agricole et agroalimentaire, auparavant épargné par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Les restrictions quantitatives à l'importation et les prélèvements aux frontières sont remplacés par des droits de douane, qui doivent être réduits sur la période 1995-2000.

L'**Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires** ou mesures **SPS** (1994) affirme le droits des pays signataires à adopter les mesures qu'ils jugent nécessaires pour protéger la santé des hommes, des animaux ou des végétaux, tant que ces mesures ne sont pas appliquées de manière « *arbitraire et non justifiée* ». Il porte sur les caractéristiques des produits, les quarantaines, les contraintes sur les processus, la certification, l'inspection, les procédures de test et d'étiquetage, etc. Il promeut l'harmonisation des normes et règlements techniques et

³ Le 15 avril 1994, 123 pays signent à Marrakech l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ce faisant, ils concluent le plus long cycle de négociations commerciales multilatérales jamais engagé, le Cycle d'Uruguay, démarré en 1986. La durée de cette négociation s'explique en grande partie par les difficultés à intégrer l'agriculture dans le champ du GATT <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/actions-france-830/agriculture-1061/cooperation-dans-secteur-agricole-1066/definition-politiques-agricoles-1435/marche-agricole-commercialisation-1436/les-agriculteurs-du-sud-omc-1437/accord-marrakech-1994-4184.html>

encourage les signataires à conclure des accords bilatéraux sur la reconnaissance de mesures SPS équivalentes.

A l'origine, la mise en place de réglementations sanitaires et techniques communes répondent à l'objectif de permettre le développement d'un commerce loyal. Toutefois, la multiplication des réglementations, l'hétérogénéité des conditions de contrôle et de commercialisation et les différences de définition des produits sont à l'origine de distorsions de concurrence importantes. Surtout, l'impossibilité pour les Pays en Voie de Développement (PVD) à se conformer aux réglementations en vigueur dans les pays développés transforme ces réglementations en barrières non tarifaires qui pénalisent leurs exportations.

Dans la suite de ce document, nous appelons **normes** un ensemble de paramètres qui permettent de classer les produits en catégories et de les décrire en termes cohérents et compréhensibles par les acteurs du marché. Elles peuvent porter sur le produit et/ou sur le processus de production. Elles peuvent aussi être élaborées par des entités publiques ou privées. Enfin leur application peut être obligatoire ou volontaire.

B. Les normes obligatoires publiques

1. Les normes internationales du Codex Alimentarius

Les normes élaborées par les instances internationales – *Codex Alimentarius*, Convention Internationale pour la Protection des Végétaux, Office International des Epizooties, etc. – servent de base de référence pour apprécier la validité des réglementations nationales. Ces mêmes instances peuvent être consultées en cas de désaccords internationaux (ex : les organismes génétiquement modifiés, OGM).

Créé et financé par la Food and Agriculture Organisation (FAO) et l'Organisation mondiale de la Santé (OMS) en 1962, le *Codex Alimentarius* met au point des textes permettant « *de guider et promouvoir l'élaboration, la mise en œuvre et l'harmonisation de définitions et d'exigences relatives aux produits alimentaires et, de ce fait, favoriser le commerce international* ». Les normes et recommandations développées doivent : « *protéger la santé des consommateurs et assurer la loyauté des pratiques suivies dans le commerce des produits alimentaires* ». Depuis la création de l'OMC, les normes du Codex peuvent avoir force de loi et parfois même l'emporter sur les normes nationales.

Au *Codex Alimentarius*, les experts jouent un rôle essentiel : ils fournissent la justification scientifique des normes, analysent le risque et le choix d'options de gestion des risques, ils sont également chargés de juger du bien-fondé des procédés utilisés ou réclamés au nom des « *bonnes pratiques* » agricoles et de statuer sur la « *typicité* » des produits (Bureau et Gozlan, 2000).

a) La norme Codex ananas frais

Le *Codex Alimentarius* regroupe des normes internationales volontaires applicables à tout produit alimentaire. L'objectif du Codex est de garantir au consommateur un produit sain et de qualité conforme à son attente. En matière d'ananas, il peut être fait référence à plusieurs normes *Codex*. Il existe une norme *Codex* pour les ananas destinés à être commercialisés conditionnés, emballés et frais (*Codex 182-2005*). Cette norme volontaire faisant office de règlement européen, elle est susceptible d'être vérifiée par la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes, DGCCRF.

Le *Codex* impose que les ananas soient propres à la consommation, entiers, d'aspect frais et pratiquement exempt de défauts d'aspect liés à une mauvaise production ou conservation (brunissement, taches, trace de ravageurs etc.). L'ananas doit pouvoir supporter le transport et arriver dans des conditions satisfaisantes à sa destination. La maturité sera jugée sur le degré Brix, 12 degrés minimum. Le processus de négociation autour de la création de cette norme a consacré les pratiques asiatiques en matière d'ananas, ce qui pose des difficultés aux producteurs d'ananas africains qui ont l'habitude d'avoir un degré Brix moindre et de présenter la couronne différemment.

Il existe trois catégories de qualité : Extra, Catégorie I et II. L'extra doit être exempt de tout défaut et si la couronne est présente elle doit faire entre 50 et 150% de la taille du fruit. La Catégorie I regroupe les ananas ne présentant que de légers défauts qui n'affectent pas la pulpe et si la couronne est présente elle doit faire entre 50 et 150% de la taille du fruit. La Catégorie II regroupe tout les autres ananas respectant les règles minimales de qualité. 5% d'un lot de qualité extra peuvent contenir des ananas de qualité Catégorie I. 10% d'un lot d'ananas de Catégorie I peuvent contenir de ananas de catégorie II. 10% d'un lot d'ananas de Catégorie II peuvent contenir des fruits ne répondant pas aux règles minimales à l'exception de fruits impropres à la consommation.

Calibrage. Pour toutes les catégories, dix pour cent, en nombre ou en poids, d'ananas correspondant au calibre immédiatement supérieur ou inférieur à celui indiqué sur l'emballage sont tolérés.

Tableau 1: Descriptif des différents calibres d'ananas

Code de Calibre	Poids moyen ($\pm 12\%$)	
	avec couronne (grammes)	sans couronne (grammes)
A	2750	2280
B	2300	1910
C	1900	1580
D	1600	1330
E	1400	1160
F	1200	1000
G	1000	830
H	800	660

Conditionnement et étiquetage. Le contenu d'un emballage doit être homogène et sa partie visible doit être représentative du contenu. Les matériaux utilisés pour l'emballage et l'étiquetage ne doivent pas altérer la qualité sanitaire des ananas.

L'étiquetage doit permettre de retrouver l'exportateur, l'emballeur et/ou l'expéditeur mais aussi le pays d'origine. La catégorie et le calibre doivent aussi figurer.

Contaminateurs et hygiène. Les ananas doivent respecter les normes portant sur les Limites Maximales de Résidus (LMR) et limites de métaux lourds définies par le *Codex*. Nous aborderons ces limitations dans la prochaine section à travers la législation française qui transpose le codex au contexte français. En matière d'hygiène les ananas doivent suivre les principes d'hygiène et codes d'usage des fruits frais du Codex (CAC/RCP 1-1969, Rév. 4-2003 ; CAC/RCP 53-2003 ; CAC/GL 21-1997). Cependant ces pratiques ne sont pas vérifiées, la norme étant appliquée à réception du produit au Nord avec une obligation de résultat et non de moyen. Il s'agit donc de recommandations.

b) La norme Codex jus et nectars de fruits

La norme *Codex 247-2005* est surtout une suite de définitions de chaque produit plus qu'une réglementation des processus de fabrication. Nous ne retiendrons ici que les critères pouvant toucher les systèmes de productions.

La seule valeur contraignante remarquée est le degré Brix minimal recommandé de 12,8 pour les jus d'ananas reconstitués et purées d'ananas reconstituées. Cependant si dans les conditions de culture du pays de production cette valeur est difficilement atteinte (ce qui semble être le cas en Afrique de l'Ouest) la valeur limite de 10 sera retenue. Il est à noter que la directive européenne (CE) 2001-112 et sa transcription dans le droit français, la directive 2003-838, ne s'attardent que sur la définition du produit.

c) Les normes de bonnes pratiques agricoles

Il existe de plus des normes de Bonnes Pratiques Agricoles (BPA) relatives à la production de fruits frais ou séchés (CAC/RCP 53-2003 et CAC/RCP 3-1969). Il s'agit d'obligations de moyens qui ne sont pas vérifiables par la DGCCRF. Elle sont donc, dans le cas des pays comme le Bénin et le Togo, de simples recommandations et n'ont pas caractère contraignant.⁴

2. *Les normes européennes*

a) Limites Maximales de Résidus (LMR)

Il s'agit des limites de résidu acceptables sur les produits d'origine agricole à destination alimentaire. L'objectif des normes LMR est de garantir au consommateur un produit ne contenant pas de résidus de pesticides à des quantités nocives. La législation prévoit des LMR pour une très grande quantité de produits. Cependant la plupart de ces produits n'entrent pas dans la culture de l'ananas. On ne proposera ici que les LMR des substances homologuées en France pour la culture de l'ananas dans les DOM TOM et des substances retrouvées dans les ananas dans une étude commandée par des journalistes de la Télévision Suisse Romande, TSR.

Tableau 2 : LMR des principaux produits de la culture d'ananas

Molécule	LMR mg/kg
S-metolachlore 960 G/L	0,05
Ethéphon 480 G/L	2,00
Phosétyl-aluminium 80 %	1,00
1,3-dichloropropène 1179 G/L	0,10
Profenofos	0,05
TOM et triadiménone	3,00
Carbaryl	0,05

b) Les normes sur les métaux lourds

L'objectif des normes sur les métaux lourds est de garantir au consommateur un produit ne contenant pas de métaux lourds à des quantités nocives. Les limites de présence de métaux lourds dans les fruits tels que l'ananas, sont régies par le *Règlement (CE) 466/2001*. Une étude

⁴ Dans la suite de l'étude la mention du Codex Alimentarius fera implicitement référence à la norme ananas frais sauf mention contraire.

récente de la TSR a fait état de présence de cadmium dans des ananas achetés à la grande distribution Suisse.

Tableau 3 : Limites des résidus de métaux lourds

Métal lourd	Limite (mg/kg poids frais)
Plomb	0,10
Cadmium	0,05

c) La norme sur la traçabilité

La traçabilité des denrées alimentaires est imposée par l'Article 18 du Règlement (CE) 178/2002. La «traçabilité» est la capacité de retracer, à travers toutes les étapes de la production, de la transformation et de la distribution, le cheminement d'une denrée alimentaire, d'un aliment pour animaux, d'un animal producteur de denrées alimentaires ou d'une substance destinée à être incorporée ou susceptible d'être incorporée dans une denrée alimentaire ou un aliment pour animaux. Cette traçabilité doit être appliquée à tout produit vendu dans l'Union Européenne ou incorporé dans un produit qui y est vendu. Son but est de pouvoir remonter la chaîne des responsabilités si la sécurité d'un produit est constatée insuffisante.

C. Les normes volontaires publiques

1. *Le cahier des charges de l'Agriculture biologique*

Les labels biologiques constituent un instrument important de la politique environnementale. Le cahier des charges de l'Agriculture biologique en France est plus strict que dans de nombreux autres pays. Une définition des produits biologiques est en cours au *Codex Alimentarius*.

Pour l'ananas biologique la norme s'appliquant est le règlement CEE n°2092/91 (*J.O.C.E. 21 juillet 1991*). Ce règlement européen concerne les modes de production biologique des produits agricoles, il n'est donc pas spécifique à l'ananas.

Pour la plupart des produits issus de l'Agriculture biologique cultivés en France, l'application du label Agriculture biologique, AB⁵, implique le respect d'un cahier des charges plus restrictif que celui promu par la norme européenne. Cependant, pour des produits peu ou pas cultivés en France, et donc majoritairement importés, le label est accordé aux produits s'ils suivent la norme européenne. Ainsi, il n'existe pas de texte français spécifique sur l'ananas biologique. C'est pourquoi la norme Agriculture biologique est présentée ici et non dans la norme nationale.

En ce qui concerne la culture⁶ des fruits – et en particulier de l'ananas – la norme Agriculture biologique porte sur une obligation de moyens et non de résultat. De là il est difficile de présenter un objectif sûr de l'Agriculture biologique puisque aucun résultat n'est attendu en soi. Cependant, nous pouvons lister les arguments souvent avancés par les défenseurs de l'Agriculture biologique : le respect de l'environnement, la qualité sanitaire supérieure et une bonne qualité organoleptique. Un autre facteur qui découle des pratiques et qui est souvent

⁵ Propriété de l'état français

⁶ On ne détaillera pas ici la réglementation propre à l'étiquetage et à l'utilisation du terme *Agriculture Biologique*, ces opérations étant principalement effectuées au Nord.

mis en avant par les agriculteurs eux-mêmes est la protection du producteur qui n'est plus en contact avec des produits chimiques nocifs (*La décroissance*, mars 2007).

Mode de production. Les cultures doivent être réalisées avec pour seuls intrants les substances mentionnées dans l'Annexe I du Règlement ou listées dans l'annexe II. Ces listes sont évolutives. Les semences et le matériel de reproduction végétative doivent avoir été produits selon le règlement, sauf dérogation. Ceci implique que les rejets utilisés pour replanter les ananas doivent avoir été pris sur des pieds déjà cultivés en Agriculture biologique. Une parcelle d'ananas ne pourra être déclarée biologique qu'après une période de trois ans – appelée période de conversion – de culture respectant les principes de l'Agriculture biologique. Toute zone de stockage contenant un produit biologique ne devra contenir que des produits biologiques. Toute transformation et tout emballage doivent être effectués sur une chaîne réservée aux produits biologiques.

Certification. Seul un opérateur agréé pourra effectuer la certification d'une production biologique. Dans le cas de l'ananas au Togo il s'agit d'Ecocert Afrique de l'Ouest (basé au Cameroun). Cet opérateur effectue des contrôles réguliers, inopinés ou non. Le premier de ces contrôles vise à une description détaillée de l'unité de production et à des recommandations, afin d'éviter toute entorse au règlement. L'exploitant doit tenir à la disponibilité du certificateur une comptabilité matière et monétaire où chaque entrée et sortie doivent être justifiées. Les documents permettant de vérifier que le matériel utilisé est conforme avec le règlement doivent aussi être disponibles.

Importation. Tout produit issu de l'Agriculture biologique provenant d'un pays tiers de l'Union Européenne devra être accompagné de l'information qui permet de vérifier que sa production a bien respecté le règlement. De plus, l'importateur et le premier destinataire doivent aussi être contrôlés et doivent prouver que les produits issus de l'Agriculture biologique ont bien été séparés des produits conventionnels⁷.

2. Les normes volontaires du CEBENOR

Le Centre Béninois de Normalisation (CEBENOR), équivalent de l'Agence Française de Normalisation (AFNOR) a produit deux normes pour l'ananas variété Cayenne lisse⁸. L'état béninois n'ayant pas voté d'arrêté pour ces normes elles ne sont que volontaires.

En fait ce sont surtout des documents beaucoup plus accessibles que les normes de la réglementation européenne aidant à la bonne conduite de la production par la définition de l'ananas Cayenne lisse frais (Ananas frais-spécifications, homologation n°2002-001/CNGQ) et la description d'un processus de traçabilité appliqué (Traçabilité de l'ananas-technique de structuration des codes et de leur présentation sur les cartons à l'exportation, homologation n°2004-002/CNGQ).

De plus le CEBENOR ne possédant par encore d'accréditation internationale (visé pour fin 2008) il ne peut fournir de certification pour ces normes. Ainsi l'impact de telles normes est impossible à évaluer. Cependant nous les mentionnons pour montrer que le processus de normalisation, bien que balbutiant existe, au Bénin. De plus ces normes sont malgré tout partiellement appliquées sur le terrain.

a) Ananas frais-spécifications

Il s'agit d'une transposition de la norme Codex Alimentarius adaptée aux spécificités de l'ananas cultivar Cayenne lisse et aux exigences des exportateurs et importateurs officiant au

⁷ Un produit conventionnel est un produit ne portant à la vente aucun attribut de croyance tel que les logos Agriculture biologique ou Commerce Equitable. Ce produit peut être vendu à l'export ou sur un marché local.

⁸ Pour les variétés d'ananas voir page 20

Bénin. La norme est plus précise notamment sur les critères de coloration extérieure pour lesquelles elle fournit une échelle de C0 (fruit totalement vert) à C4 (fruit totalement jaune orangé).

Certains caractères diffèrent du Codex Alimentarius. Ainsi le degré Brix minimal est fixé à 13° (au lieu de 12°). Les codes et références de calibre sont aussi différents. Cependant ce sont ces calibres qui sont utilisés par les producteurs et exportateurs béninois et non ceux du Codex Alimentarius. Il est probable que le CEBENOR n'ait fait que formaliser les pratiques du marché béninois en matière de calibre d'ananas.

Tableau 4 : Calibre des ananas frais Cayenne lisse selon le CEBENOR

Calibre	Fourchette de poids kg	cartons	équivalent codex (calculés par les auteurs)
C5	0,9 à 1,2	De douze fruits	F
B4	1,2 à 1,4	De douze fruits	F E
B3	1,4 à 1,6	De douze fruits	E D
A2	1,6 à 1,8	De six fruits	D C
A1	1,8 à 2,2	De six fruits	C B

b) Traçabilité de l'ananas-technique de structuration des codes et de leur présentation sur les cartons de conditionnement

Il s'agit d'un document technique expliquant une codification pour tracer les ananas inspirée du fonctionnement des codes barres. Un premier chiffre désigne la commune de production. Les 5 suivants le producteur ou l'exportateur. Les trois suivants la parcelle de production. Les 6 suivants la date de récolte ou de conditionnement du produit. Les 3 suivants le carton de conditionnement. Enfin les 2 derniers la palette. C'est cette codification qui est utilisée sur la filière ananas au Bénin pour mettre en place la norme réglementaire de l'UE sur la traçabilité.

D. Les normes volontaires privées du Commerce Equitable

1. Le Commerce Equitable⁹

Pour l'ananas au Bénin et au Togo on retrouve deux formes de Commerce Équitable. La première est menée par Max Havelaar France membre Fair trade Labelling Organisation (FLO) et porte principalement sur une certification des organisations de producteurs. La seconde est menée par des associations comme Solidarmonde/Artisans du Monde et Claro, membres de l'International Fair Trade Association (IFAT, sic) et porte sur une organisation de la filière ananas selon un cahier des charges éthique.

Quand nous parlerons ici de Commerce Equitable il s'agira de la vision qu'en ont FLO et l'IFAT.

Ne seront retenues que les indications portant sur la production afin de rester dans les limites de l'étude.

⁹ Les éléments présentés ici proviennent de travaux de Solagral (2005) et d'informations provenant des sites Internet de FLO, IFAT, Max Havelaar France et Solidarmonde/Artisans du Monde.

Le CE est une approche alternative au commerce international conventionnel. Le CE est un partenariat commercial qui vise au développement durable pour les producteurs exclus et désavantagés via de meilleures conditions commerciales, [...] ¹⁰.

Les produits du Commerce Equitable se distinguent de ceux du commerce conventionnel par des attributs de croyance portant sur les conditions de production et de commercialisation (Daviron et al. ,2002).

La définition, même si elle porte sur des critères économiques (développement économique, marketing) a une portée morale (favoriser les moins favorisés).

Bien que l'IFAT travaille sur les filières de production et de commercialisation intégrées et que FLO ait une approche par le produit les deux structures retiennent des principes de Commerce Equitable assez similaires. En effet en recoupant les cahiers des charges des deux organisations on retrouve les mêmes thématiques et les mêmes objectifs (Daviron et al.,2002).

Tableau 5 : Objectifs du Commerce Equitable

Thème	Critères
Politique	les individus bénéficiant du Commerce Equitable sont des producteurs défavorisés
	l'organisation de la production doit être transparente et démocratique
Economique	appui au développement de la filière (de l'organisation de l'OP à la recherche de débouchés)
	paiement d'un prix stable et/ou rémunérateur
Social	protection de catégories de travailleurs défavorisés ou fragiles (femmes, enfant)
	sécurité des conditions de travail
	pas de travail forcé ou non rémunéré
Environnemental	promotion de l'Agriculture biologique (FLO uniquement)
	gestion durable de la ressource

2. *Le cahier des charge du Commerce Equitable selon FLO*

Nous présentons ici un résumé des consignes de la norme privée FLO aux producteurs de fruits et légumes frais (FLO, 2004 & 2006). L'accent est ici mis sur les consignes restrictives. Ce cahier des charges fait ouvertement référence à d'autres textes normatifs ou conventions internationales. Le tableau 6 présente ces textes.

¹⁰ Définition du CE fournie par FINE, association informelle à laquelle participent FLO, IFAT, NEWS et EFTA.

Tableau 6 : Référence à d'autres textes dans le cahier des charges FLO

Normes	Organisation Internationale	Textes
Pesticides	Organisation Mondiale de la Santé	Classe 1a et 1b ¹¹
	PAN	Dirty dozen ¹²
	FAO-UNEP	Prior Informed consent list - PIC (Convention de Rotterdam)
Normes sociales	Organisation Internationale du Travail	Discriminations des travailleurs (111) Travail forcé, travail des enfants (29, 105, 138, 182) Liberté d'association et négociation collective (87, 98) Plantations (110) Rémunération égale (100) Accidents du travail (155)

a) Le cahier des charges FLO : généralités

Les producteurs doivent être regroupés en coopérative ou association. Le respect des règles de l'Organisation internationale du travail (OIT) doit être assuré.

Les standards certifiés par FLO sont de deux natures : (a) des standards minimum, à atteindre absolument après la conversion en équitable ; (b) des standards d'évolution fixés en fonction des bénéfices économiques de la coopérative tirés du Commerce Equitable.

Les coopératives doivent participer au développement des petits producteurs, ce développement doit être le plus démocratique possible. La majorité des producteurs doivent être « petits » et 50% des volumes d'une coopérative doivent provenir de tels producteurs. Les coopératives doivent réunir une assemblée générale et prendre en compte les avis de tous les producteurs. Aucune discrimination basée sur un groupe social ne sera acceptée à moins quelle contribue à favoriser la participation de groupes minoritaires ou désavantagés dans la coopérative.

La prime au développement (voir le paragraphe : Commerce des fruits et légume frais) est utilisée en toute transparence selon la décision de l'assemblée générale. La coopérative doit posséder les moyens et l'expérience nécessaires à la commercialisation de la production. De plus il doit exister des débouchés pour la production. La coopérative doit prendre le plus de responsabilité possible dans l'exportation de la production.

Les producteurs doivent sans faute respecter les règlements nationaux et internationaux en matière de préservation de l'environnement. L'usage de certains pesticides est interdit. L'agriculture « raisonnée » sera encouragée.

Le travail forcé et le travail des enfants de moins de 15 ans (18 ans pour les travaux à risque pour la santé) sont interdits. Aucun travail ne doit empêcher la scolarisation. L'emploi du conjoint ne peut être obligatoire. Tous les employés peuvent adhérer au syndicat de leur choix

¹¹ Pesticides à formulation dangereuse, classes les plus dangereuses selon l'OMS.

¹² En 1985 l'association PAN (Pesticide Action Network) lance dans plus de trente pays la campagne Dirty Dozen. Il s'agissait de demander l'interdiction totale d'utilisation d'une liste de pesticides jugés par la PAN « trop nocifs pour exister sur la planète » comme par exemple le DDT. De nombreux pays ont depuis interdit l'utilisation de ces pesticides et de nombreux textes se réfèrent encore à cette liste de produits.

et négocier librement avec le producteur qui les emploie. A poste égal, atteindre les conditions de travail minimum et/ou moyennes de la région est un standard minimum.

Aucun travail à risque pour la santé ne doit être donné à une personne fragile. Toute personne ayant un travail à risque doit en être averti et travailler avec des équipements adaptés et en bon état.

b) Prix minimum, prime de développement

L'acheteur doit payer au moins le prix minimum garanti défini par FLO pour le produit ou le prix du marché si le prix du marché est plus haut. De plus il doit payer une « prime de développement » définie par FLO pour un produit donné. Des plans d'approvisionnement doivent être discutés entre la coopérative et l'acheteur. 50% de la commande doivent être réglé à réception et le reste 48 heures après réception des documents de vente. FLO est régulièrement informée des transactions et a accès à tous les documents. Un audit externe de l'activité commerciale est réalisé dans la mesure du possible. Le tableau 7 regroupe les différents prix observés pour le Togo et le Bénin par FLO.

Tableau 7 : Prix planchers pour l'ananas équitable

	Type de prix	Prix		Prime	
Togo (transformation, AB)	FOB (Free On Bord ¹³), ananas séchés	8,04 €/kg	5274 FCFA/kg	0,60 €/kg	394 FCFA/kg ¹⁴
Togo (Cayenne lisse, AB)	« farm gate ¹⁵ »	0,16 €/kg (préemballé)	105 FCFA/kg	0,04 €/kg	26 FCFA/kg
Bénin (transformation)	« farm gate »	0,09 €/kg	60 FCFA/kg	0,025 €/kg	16 FCFA/kg
Bénin (Cayenne lisse)	FOB	0,30 €/kg	197 FCFA/kg	0,04 €/kg	26 FCFA/kg

Parité 1€ = 655,957 FCFA

3. *Le cahier des charges du Commerce Equitable selon l'Association Internationale de Commerce Equitable (IFAT¹⁶)*

L'IFAT est une organisation regroupant 300 membres dans 70 pays dont Artisans du Monde, Claro et Oxfam Magasins du Monde. Ces membres doivent respecter des standards appliqués par chaque acteur commercial de la filière y compris les producteurs. Il y en a 10 en tout accompagnés d'indicateurs sur lesquels les acteurs de la filière s'accordent pour progresser (IFAT, 2007).L'accent est mis sur la transparence, la confiance et la stabilité des relations entre les acteurs de la filière.

Ces principes sont regroupés dans le tableau 8.

¹³ Un prix FOB est défini pour le produit à son entrée dans les containers d'acheminement bateau ou avion. Ce prix comprend les charges de transport du champ à l'embarquement, les charges de douanes et les charges de transit dans la zone de fret. Par opposition on parle d'un prix bord champ ou farm gate défini pour un produit vendu juste après récolte.

¹⁴ Attention il ici sagit du prix d'ananas transformés, les autres prix sont ceux d'ananas frais.

¹⁵ Un prix « farm gate », ou « bord champs » est défini à la sortie de l'exploitation de production.

¹⁶ www.ifat.org

Tableau 8 : Standards de l'IFAT (IFAT 2005)

Standards	Indicateurs
Créer des opportunités économiques pour les producteurs économiquement désavantagés	Concentration sur les activités réduisant la pauvreté
	Trace écrite des clients et/ou bénéficiaires
	Existence d'un plan de développement durable
Transparence et comptabilité	Conscience des travailleurs de la mission de la structure
	Existence et disponibilité de trace écrite relatant les réunions
	Preuve que les partenaires partagent des informations pertinentes
	Tenue d'une comptabilité
	Transparence de l'utilisation de la marge
	Existence d'une politique d'action soulignant l'entraide
Construction des capacités	Développement des capacités des cadres et des partenaires
Promotion du Commerce Equitable	Promotion du Commerce Equitable par la structure
	Possession de textes sur le sujet
Salaires à jour et justes	Preuve de tels salaires
Egalité entre sexes	Existence d'une politique de promotion de l'égalité entre sexes
Conditions de travail	Existence d'une politique de sécurité des travailleurs
Travail des enfants	Existence d'une politique visant à l'arrêt graduel du travail des enfants
Environnement	Existence d'une politique de protection de l'environnement

E. Quelle articulation entre les normes ?

1. Des normes obligatoires et des normes volontaires

Nous avons ici présenté les normes applicables à la production d'ananas en fonction de leur caractère obligatoire ou volontaire, puis selon l'identité de l'instance de normalisation (publique ou privée). Ainsi, après avoir détaillé les normes obligatoires publiques du Codex Alimentarius et de l'Union Européenne (limites maximales de résidus, métaux lourds, traçabilité), nous avons décrit les normes volontaires publiques portant sur l'Agriculture biologique (Union Européenne) puis les normes volontaires privées du Commerce Equitable qui s'inspirent de textes réglementaires émanant d'organisations internationales.

Les normes volontaires sont en général plus contraignantes que les normes obligatoires, mais elles ne peuvent les contredire. Le paradoxe réside dans le fait que le *Codex Alimentarius* ne comprend que des normes volontaires, mais est appliqué par défaut car il fait référence en cas de litige à l'Organisation Mondiale du Commerce. Parmi les normes volontaires, on distingue en générale les normes internes à la filière (*business-to-business*¹⁷), qui permettent aux acteurs de l'aval de garantir la qualité et la sécurité des produits et les normes donnant lieu à un signe de qualité de type label¹⁸ ou marque, qui sont principalement destinés au consommateur.

Nous présenterons dans les parties suivantes les normes dans l'ordre d'application en allant de l'international au local, de l'obligatoire au volontaire et du public au privé.

¹⁷ Le cahier des charges EurepGap est une bonne illustration de ce type de normes.

¹⁸ Le terme label dans le droit français est réservé à l'Agriculture biologique (AB), aux Appellations d'Origines Contrôlées (AOC), aux Indications Géographiques Protégées (IGP) et au Label Rouge (LR)

2. *Enjeux des normes*

Les normes ont des buts très différents selon les organismes qui les portent. Les pouvoirs publics pour les normes obligatoires se concentrent sur la protection du consommateur qu'elle soit sanitaire ou contre la fraude. Les normes volontaires, elles, permettent de segmenter le marché en différenciant la qualité du produit. Pour les normes volontaires envisagées dans l'étude (FLO, AB), il s'agit d'attributs portant sur la qualité sociale ou environnementale du produit donc en fait largement ce qu'on appelle des attributs de croyance. La garantie de ces normes est donc morale. On peut comme dans le tableau 9 les classer par propriétaire et par but.

Tableau 9 : Typologie des normes étudiées selon les organismes

	Hygiène	Sécurité	Social	Environnemental
FAO/OMS	Codex Alimentarius	Codex Alimentarius SPS		
UE/CEEONU		Traçabilité LMR Métaux Lourds		Agriculture Biologique
Organisme privé			FLO IFAT	

3. *Les acteurs de la normalisation*

Dans la normalisation il faut bien distinguer deux processus. Premièrement l'élaboration de la norme. Deuxièmement sa certification. Pour les normes privées on exige souvent pour éviter la complaisance la séparation totale des deux opérations. Ce processus est appelé certification par tierce partie, elle une des bases de la crédibilité de nombreux systèmes de certification. C'est par exemple ce qui a amené à la création de FLOcert organisme de certification de la norme FLO mais qui est indépendant de FLO.

Cependant la certification par tierce partie est un processus très coûteux ce qui explique que certains ne la mettent pas en place. Par exemple la norme de l'IFAT est « certifiée » selon une méthode dite participative. On parle alors d'autocertification. Ainsi d'autres organisations de Commerce Equitable évaluent les pratiques des membres de l'IFAT. Cependant le nombre de tels contrôles est très faible. Par contre chaque opérateur de la filière produit une auto-évaluation et évalue les autres opérateurs de la filière (Daviron & al. ,2002).

Tableau 10 : Les acteurs de la normalisation

		Qui possède la norme ?		
		Pouvoir Public	Collectif	Entité privée
Qui contrôle le respect de la norme ?	Pouvoir public	LMR Traçabilité Métaux lourds Codex Alimentarius		
	Tiers privé ou collectif Identique au possesseur de la norme			Max Havelaar France
	Distinct du possesseur de la norme	Agriculture biologique	FLO	
	Privé opérateur de la chaîne de valeur			IFAT

3. Les conditions technico-économiques de la culture de l'ananas

A. La plante et ses caractéristiques

1. Généralités

L'ananas est une monocotylédone de la famille des broméliacées. Sa multiplication est asexuée, la plante est très hétérozygote et peu connue sur le plan génétique. Le phénotype est très dépendant de la nutrition azotée.

Il existe cinq grand types de cultivars : Cayenne, Spanish, Queen, Pernambouco, Pérolia. En Afrique occidentale, on trouve très majoritairement des cultivars de la famille Cayenne, en particulier la variété Cayenne lisse. On y trouve aussi un cultivar moins courant, l'Abacaxi.

La plante adulte mesure environ 1,20 mètres de hauteur et couvre un cercle de rayon 1,50 mètres. Elle possède 70 à 80 feuilles. Elle a un métabolisme CAM (Métabolisme Acide Crassulacéen), soit un cycle en C4 (la fixation du CO₂ entraîne la formation d'une molécule organique à quatre carbones) avec une séparation temporelle des phases de fixation et de réduction du carbone. Elle résiste à la sécheresse, mais elle ne fait que survivre avec une croissance très limitée.

La croissance de la plante se fait en trois phases : (a) végétative à partir du rejet ; (b) du fruit ; (c) des cayeux.

2. L'induction florale

L'acquisition du stade floral est difficile car la synchronisation de tous les plants d'une même parcelle de façon naturelle est impossible. L'induction florale est donc le stade critique de la culture. En effet, les plants n'étant pas synchrones, la récolte est très contraignante. Le temps de travail et les coûts de production sont très importants ce qui entraîne une impossibilité d'exporter. Les trois facteurs physiques importants pour l'induction florale sont des jours

courts, des températures fraîches, un développement minimum du plant. L'induction florale peut se réaliser avec des produits chimiques (des hormones végétales ou déclencheur de la synthèse de ces hormones par la plante), le plus utilisé est l'éthéphon. Cette pratique est essentielle pour les filières d'exportation.

3. *Le fruit*

La croissance s'effectue comme pour de nombreux fruits en deux phases : multiplication cellulaire puis augmentation du volume cellulaire. Il n'y a pas de crise climactérique, on trouve un gradient de maturité de bas en haut du fruit. La conservation est bonne entre 7 et 10°, l'ananas est thermiquement sensible.

B. Les conditions techniques de la culture de l'ananas

1. *Les conditions pédoclimatiques nécessaires à la culture d'ananas.*

Une pluviométrie mensuelle de 80 à 100 mm est nécessaire pour un développement correct de la culture. La sensibilité au vent est faible, sauf s'il y a un cyclone au moment de l'induction florale. L'induction chimique de la floraison se fait avec des conditions climatiques favorables (faible durée du jour et température fraîche). La croissance racinaire est favorisée par l'humidité et l'aération du sol. La culture d'ananas se fait préférentiellement sur des sols acides. Il y a nécessité d'un travail du sol important pour diminuer le nombre de parasites et aérer le sol.

Les sols doivent avoir un bon taux de matière organique, pénalisé par la culture d'ananas, et des teneurs correctes en azote et en potassium très mobilisés par la plante. La fertilisation de ces deux minéraux doit être bien maîtrisée pour maintenir durablement l'appareil productif.

La culture d'ananas nécessite également un bon ensoleillement mais le fruit est sensible à des intensités instantanées et risque de s'abîmer avec des "coup de soleil". Il existe pour les éviter des techniques d'association avec des cultures pérennes qui réalisent un ombrage des plants d'ananas et des systèmes mécaniques qui ont la même fonction.

Pour l'export il faut récolter l'ananas à 50% de maturité pour un transport par bateau et 75% de maturité par avion. Sans récolte précoce le fruit arriverait surmature en Europe et ne pourrait pas se conserver. Récolté à ce stade l'ananas est vert et n'atteint pas le stade de coloration jaune orangé qu'il aurait eu sur pied (bien que le fruit continue de mûrir après récolte). Cependant le marché européen réclame le plus souvent des fruits complètement orangés. Pour atteindre cette coloration malgré la récolte précoce on réalise l'éthrelage. Il s'agit d'une opération réalisée avant récolte qui consiste à pulvériser de l'éthrel (liquide régulateur de croissance, corrosif) sur le fruit sans toucher les feuilles ni la couronne. Le principe actif de l'éthrel est l'éthéphon. Ce produit induit notamment la coloration jaune-orangée du fruit avant sa maturité totale. L'éthrelage est interdit en Agriculture Biologique. Les ananas biologiques sont donc vendus verts en Europe. Ces variations de couleur n'affectent pas le goût du fruit.

2. *Maladies et ravageurs de la culture de l'ananas*

Le problème principal sur la culture d'ananas est l'attaque de divers champignons qui provoquent des pourritures sur divers organes de la plante. Il existe des fongicides systémiques et de contact.

Cette culture souffre également de la prédation des nématodes. Il est difficile de lutter contre ces parasites. Les rotations culturales sont ce qu'il y a de plus efficace (jachère ou plantes améliorantes). Les parties aériennes peuvent subir l'attaque de cochenilles et d'acariens. Il existe pour lutter contre cette prédation des insecticides comme des neurotoxiques. La lutte contre les adventices se fait par un travail du sol avant la plantation des rejets.

La lutte chimique est utilisée essentiellement pour lutter contre les pourritures, parfois face aux cochenilles avec des produits toxiques, comme des organophosphorés.

3. *Contraintes microéconomiques pour la culture d'ananas*

La planification de l'exploitation dépend des objectifs économiques (dimensionnement par l'aval). La mise en place du matériel végétal correspond à 1 500 à 8 000 rejets/homme/journée. La réalisation d'une seconde récolte avec le matériel originel est très intéressante économiquement. Cette technique permet en effet d'obtenir une récolte rapidement avec peu d'intrants et sans sollicitation excessive du sol. Par contre faire une deuxième récolte nécessite d'avoir réussi la première campagne particulièrement quant à la pression de parasites. Et cela implique un certain niveau technique et l'utilisation d'intrants et de matériel performants. De fait cette technique n'est pas accessible à toutes les situations économiques.

Les conserveries représentent un quart de la production mondiale. La consommation par les populations locales des zones de production représente 70% de la production mondiale d'ananas. La main d'œuvre représente 30 à 40% des coûts de production (Py, 1984).

C. Le marché mondial de l'ananas frais

Le marché mondial s'élevait à 6,4 millions de tonnes, les filières d'exportation concernaient 44% de la production en 2004. Sur ce marché la consommation en frais ne concerne que 20% le reste étant transformé en jus, en conserve ou autres produits plus marginaux comme les ananas séchés. L'Afrique de l'Ouest exporte essentiellement des ananas frais, les leaders sur la production transformée sont les pays asiatiques (Py, 1984). L'Europe importe environ 500 000 tonnes d'ananas frais par an dont 1 333 tonnes provenaient du Bénin en 2006 (*Fruitrop*, 2007) et 348 du Togo en 2001 (*Fruitrop*, 2002)¹⁹.

4. La culture de l'ananas au Bénin et au Togo

A. La culture de l'ananas au Bénin

Le Bénin figure parmi les pays les plus pauvres du monde avec 29% de la population vivant sous le seuil de pauvreté et un Indice de Développement Humain (IDH) en 2002 de 0.421, ce qui le place au 16^{ème} rang sur 177 des pays les moins développés classés par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD). L'espérance de vie est de 59,2 ans. La mortalité de 90‰ en 2002. Le taux d'alphabétisation est de 32,6% des adultes et 42,9% des 15-24 ans avec de grandes différences entre les sexes.

¹⁹ Les volumes importés de ces pays étant très faibles, ils sont peu documentés d'où la différence entre les dates présentées entre le Bénin et le Togo.

Tableau 11 : Données générales du Bénin

Superficie: 115 762 km ² Capitale: Porto-Novo Population: 6,5 millions d'habitants PIB par habitant: 302 700 F CFA (461 €)	Taux de croissance du Produit Intérieur Brut (PIB) en 2005: +3,5% Prévisions de croissance du PIB en 2006: +4,5% Inflation en 2005: +5,4%
--	---

Source: UEMOA, 2006.

Le pays est indépendant depuis 1960. Après la colonisation française, le pays a subi une prise du pouvoir par la force du colonel Kérékou en 1972 qui a fondé la République Populaire du Bénin en 1975. Cette année est le début du régime « marxiste-léniniste » présidé par Kérékou. Ce dernier a proclamé l'abandon de ce régime en 1987 et, en 1991, Nicéphore Soglo est élu président. Cinq ans plus tard Kérékou est réélu Président au suffrage universel (Source PNUD, 2007).

En 2002 a été instaurée la décentralisation qui donne plus de pouvoir aux communes, dont les représentants sont, pour la première fois, élus. Depuis 2006, Yayi Boni est Président du Bénin. Il a mené la relance économique du pays par la promotion de l'entrepreneuriat.

Bien que Porto Novo soit la capitale administrative du pays, Cotonou en est le réel cœur économique du pays notamment par son accès sur l'océan Atlantique et son aéroport. La population y est relativement dense puisqu'il y a environ 60 personnes par km².

1. Contexte général de la production d'ananas au Bénin

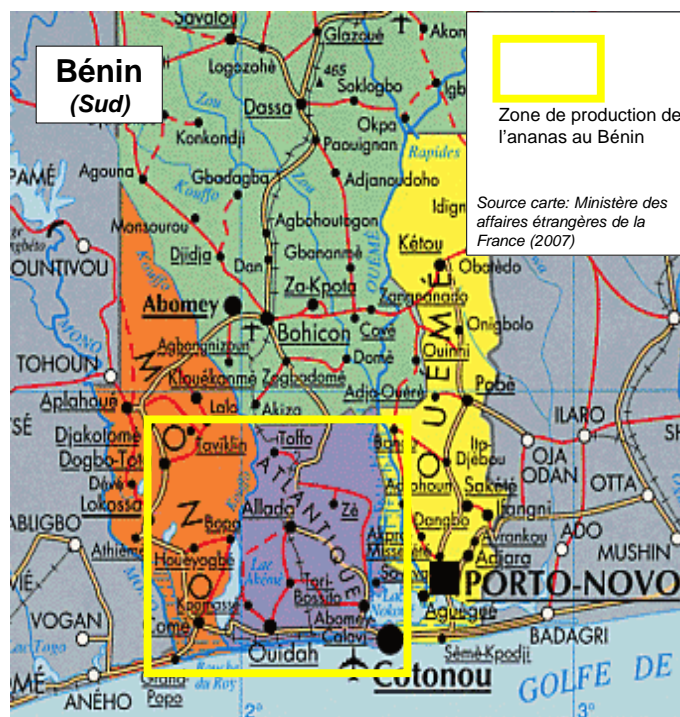
a) Origine

La filière ananas naît en 1972, avec la création de la première unité de production, 113 ha, qui sera ensuite nationalisée par le régime « marxiste-léniniste ». Le volume d'exportation fluctue de manière importante, mais reste très faible jusque dans les années 90. En 1992, cette unité de production est relancée suite à sa privatisation, avec l'appui de la Caisse Française de Développement et de la Banque Mondiale. Autour de cette exploitation va se créer une dynamique qui est à l'origine de la filière actuelle.

L'ananas remplace économiquement les produits de palmeraies, cocotiers, cacao, café dont les cours baissent. Les conditions pédoclimatiques se prêtent plutôt bien à cette culture. De plus, le réseau d'exportation est facile à organiser car Cotonou se situe à une ou deux heures des zones de production (Le Meur, 2000 ; Gnimadi, 1993).

Les zones traditionnelles de production d'ananas sont le Mono, le Zou et l'Atlantique. La dernière région, et en particulier le Plateau d'Allada, héberge les plantations les plus modernes qui produisent pour l'exportation. Les variétés cultivées sont la Cayenne lisse (notamment pour l'export) et le Pain de sucre (principalement pour le marché local). La production d'ananas est assurée par des plantations modernes mais aussi par des petits producteurs regroupés au sein de groupements d'intérêt économique ou de coopératives.

Figure 1 : Zone de production de l'ananas au Bénin



b) Spécificités du système de production au Bénin

Pour les plantations « familiales » la culture se fait à plat après un défrichage, un dessouchage et un labour manuels. La fertilisation se fait avec du NPK (mélange d'éléments azotés, potassique et phosphates), de l'urée, du sulfate de potasse et parfois du chlorure de potassium, KCl. Il est très rare que les plants soient traités avec des produits phytosanitaires et les parcelles avec un désherbant chimique.

Le traitement d'induction floral (TIF) se fait au carbure de calcium afin de réduire le temps de culture et d'harmoniser la récolte. La maturation artificielle est réservée aux fruits destinés à l'export avion et au Nigeria (Dansou, 2007). Il existe certaines parcelles en reconversion pour l'Agriculture biologique. La fertilisation ne se fait alors plus qu'avec du sulfate de potasse et des fumures de poulet, voire ne se fait plus du tout. Le TIF doit se faire en production biologique avec de l'éthylène gazeux ou incorporé dans du charbon. Le charbon à TIF est encore peu disponible et son utilisation inconnue de la plupart des producteurs. C'est pourquoi il est possible de faire le TIF au carbure de calcium, qui a obtenu en 2006 une dérogation pour l'Agriculture biologique.

L'éthrelage ne se fait que pour la production d'export.

Il est fréquent de trouver l'ananas en association avec d'autres cultures :

- le maïs diminue les rendements, mais permet d'assurer l'alimentation de la famille tout en fournissant des ressources monétaires. Cette association est liée aux difficultés d'accès à la terre ;
- le haricot vivrier et l'arachide permettent d'assurer une fertilisation azotée ;
- les plantes à cycle végétatif court (comme la tomate) assurent des rentrées d'argent rapides et fournissent des résidus organiques pouvant servir de fertilisant.

Il existe par ailleurs des exploitations "industrielles" de quelques dizaines d'hectares. Elles sont gérées par des personnes ayant un niveau d'éducation supérieur à la moyenne et qui ont acquis une bonne maîtrise technique de la culture. Dans ces structures, l'ananas est souvent la

principale spéculation. Il y a une utilisation de main d'oeuvre saisonnière pour les travaux, seuls les travaux de labour sont mécanisés. Le reste des travaux est manuel (Gnimadi, 1993) comme pour les petites exploitations paysannes. Cependant la plupart de ces exploitations ont fait faillite, en particulier du fait de la concurrence de la Côte d'Ivoire. Seules restent quelques grandes plantations, dont les gérants assurent souvent une activité d'exportation.

c) Volumes produits et exportés

La production d'ananas du département de l'Atlantique (98% de la production béninoise) est de 124 437 tonnes pour la campagne 2005-2006 (cf. annexe 4) avec des rendements moyens de 58 tonnes/ha (PADFA, 2007).

La production a marqué un coup d'arrêt en 1997 et 1998, années qui ont également vu un recul des surfaces cultivées. Les plantations industrielles tournées vers l'exportation avaient fortement ralenti leur activité, abandonnant certaines parcelles, du fait d'un tarif de fret aérien prohibitif, principalement Air France. Cette évolution s'observe également au travers des statistiques d'exportation. Celles-ci ont connu une hausse continue de 1992 à 1994 en passant de 21 tonnes à 2 266 tonnes avant de s'effondrer pour stagner vers 300 tonnes au cours des années 1996-1999.

Tableau 12 : Volumes d'exportation d'ananas béninois

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Moyenne
tonne	21	313	2286	1111	317	270	280	246	461	562

Source : INSAE et Valeurs Ouest Africaines, 2003.

2. *Acteurs et arrangements sur la filière béninoise*

L'ananas est produit principalement par une petite paysannerie parfois en association à d'autres cultures. Il y a un engouement des paysans pour la culture d'ananas car elle est considérée comme très rémunératrice.

Cependant les quelques grandes plantations qui sont souvent couplées avec les sociétés d'export sont celles qui exportent le plus.

a) Contraintes systémiques de la production d'ananas béninois

Les producteurs béninois sont confrontés à plusieurs contraintes, notamment pour l'exportation. Nous ne traitons pas ici des contraintes relatives aux normes que nous aurons l'occasion de traiter plus loin.

Un premier problème est l'accès à la terre. Peu d'exploitants sont propriétaires des terres qu'ils cultivent. Ils les louent souvent pour 3 ou 5 ans, le prix variant selon la richesse du sol. Du fait de l'intensification de la production ou d'une mauvaise gestion de la fertilisation, certaines propriétés ont vu la richesse de leur sol diminuer. Ainsi certains propriétaires terriens dont la terre est devenue trop pauvre sont obligés de louer de la terre en plus afin d'avoir une production d'ananas de qualité. La terre en propriété est soit utilisée pour le vivrier soit laissée en jachère en espérant regagner un peu de fertilité pour le sol. Il est difficile d'avoir de grandes surfaces car les grands terrains sont conservés pour la construction. Les exploitations sont souvent très morcelées.

La faiblesse des infrastructures routières pose le problème de l'accessibilité aux champs.

L'accès au crédit constitue un réel problème pour une culture dont le retour sur investissement est de 18 mois. Cependant, un réseau d'organisations de producteurs (OP) a réussi à négocier

des crédits à 12% (échéance tous les 6 mois) avec une banque béninoise. Certaines Organisations Non Gouvernementales (ONG) proposent aussi parfois des crédits à faible taux. L'analphabétisme, qui touche environ 80 % des producteurs, rend difficile la gestion financière des exploitations et ralentit le fonctionnement des organisations de producteurs. Outre l'analphabétisme, le faible niveau d'éducation entraîne une faible maîtrise des itinéraires techniques, ce qui pose également problème pour le respect des différentes normes.

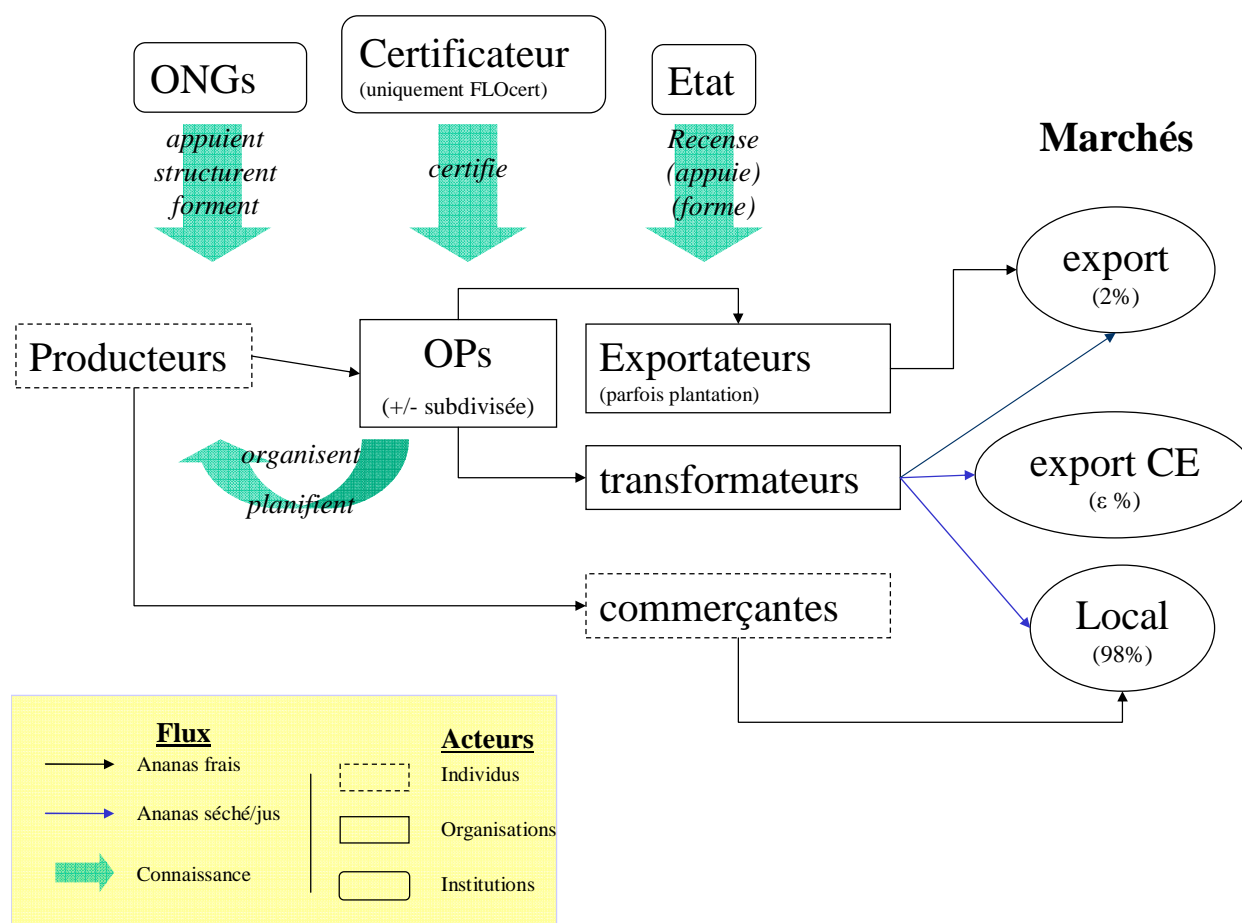
b) La filière ananas au Bénin

L'ananas valorise mieux un hectare que le maïs car il est très demandé et ne pousse pas partout, mais le retour sur investissement est très long. De plus prix de vente à l'export est supérieur de 40% à celui du marché local.

La filière est peu encadrée par l'État. On peut considérer grossièrement que c'est une synthèse entre les relations que l'on observe pour le coton, très encadré, et l'igname dont la filière est autogérée par les producteurs. Les CERPA (Centres Régionaux Pour la Promotion Agricole), structures publiques sensées s'occuper localement de l'agriculture, n'ont pas les moyens d'encadrer la production.

Le développement de la filière ananas a été décrété prioritaire par le gouvernement suite à l'effondrement du marché du coton au Nord du pays. Cependant aucune aide substantielle n'a été débloquée pour la filière. Une table filière, cadre de concertation, regroupant les producteurs, les transformateurs et les exportateurs d'ananas a été créée. Elle est conçue comme un cadre de concertation entre les acteurs de la filière. Cependant la légitimité de son président est remis en cause par certains et elle reste une coquille vide. L'État considère pourtant la table filière comme son interlocuteur pour travailler sur la filière.

Figure 2 : Schéma de la filière ananas au Bénin



c) Relations entre les acteurs de la production pour les exportations

L'exportation requiert d'avoir à la fois des volumes importants et une capacité financière permettant de supporter les coûts logistiques. C'est pourquoi les producteurs se regroupent. Ainsi une grande majorité des producteurs est regroupée en OP.

Ces OP ont tendance à se structurer sur le modèle de la décentralisation (union de villages, regroupés en union d'arrondissement puis de communes) et certaines ont décidé de s'organiser au niveau national. De plus une ancienne structure initiée en 1995 par l'État (bien que non subventionnée) essaye aussi de récupérer le rôle de réunion des OP du Sud du Bénin. Elle représente aussi d'autres filières mais se concentre sur l'ananas car c'est une production très rémunératrice. Ces deux démarches, montante et descendante existent en parallèle et ne se coordonnent pas voire se concurrencent. Ceci explique en partie l'échec de la table filière. D'autant plus que l'OP créée par l'État béninois joue le rôle d'exportateur pour certains producteurs appartenant au premier réseau. Mais cette structure n'a aucun adhérent à jour de ses cotisations.

Les grosses plantations sont indépendantes de ces OP bien qu'elles leur achètent une partie de leur production afin de remplir les avions d'exportation. Elles jouent alors un simple rôle d'exportateur.

Nous n'avons rencontré que deux producteurs syndiqués sur 26 entretiens au Bénin. Il déplore que le syndicalisme agricole chez les producteurs d'ananas soit extrêmement marginal.

d) Commercialisation²⁰

Les exportateurs possèdent souvent aussi de grandes plantations. En 2007 un réseau d'OP, qui regroupe le plus grand nombre de producteurs exportant, a réussi faire signer des contrats à ces exportateurs sur la base de 120 FCFA/kg (0,183 €/kg) l'ananas bord champ et éthrelé (déjà traité et récolté). Les exportateurs jusqu'alors en position de force en mettant les agriculteurs ou les OP en concurrence sont passés en position de faiblesse face à une majorité de producteurs réunis dans une même structure. En effet, auparavant l'exportateur avait la mainmise sur les prix. Il lui arrivait même de peser les fruits à la main. Les prix précédents variaient entre 70 et 110 FCFA (0,107 et 0,168 €) e kg.

Généralement l'exportateur vient sur le champ avant l'éthrelage et avant la récolte afin de planifier les volumes demandés. S'il n'y pas de contrat avec l'OP en plus de discuter de la qualité l'exportateur peut négocier le prix sur place.

L'éthrelage et le conditionnement. L'exportateur peut proposer à l'agriculteur de faire l'éthrelage, le brossage des fruits et le conditionnement. Dans ce cas il achètera l'ananas environs 30 FCFA (0,05€) de moins. L'ananas béninois partant par avion le jour de la récolte, la maîtrise du temps est très importante. Si le producteur prend du retard au moment de la récolte il y a un risque de perte, supporté par l'exportateur.

Le transport. L'exportateur doit transporter la marchandise du champ à l'aéroport (il n'y a pas d'export d'ananas frais par bateau au Bénin).

L'exportateur livre les produits au niveau des services phytosanitaires qui contrôlent l'aspect des fruits (extérieur et en coupe). En suite les fruits passent par les transitaires, sociétés partenaires de l'affréteur qui pèsent la marchandise et étiquettent les palettes. Le tout est vérifié par la douane et le service sécurité de l'affréteur et de l'aéroport. Les fruits sont réceptionnés à l'arrivée par une autre société partenaire de l'affréteur. L'exportateur supporte les frais jusqu'au niveau des service phytosanitaires. Le reste est supporté par l'importateur. Le fret maritime est quasi inexistant, il est à l'état expérimental.

La confiance n'étant pas la règle dans le monde de l'import de fruits et légumes certains exportateurs font appel une société qui certifie à la charge et à la décharge des fruits la constance de qualité du chargement.

On peut considérer que la production béninoise est destinée à un marché de niche tant les tonnages sont faibles par rapport à des pays comme le Costa Rica ou le Ghana (Denis, 2007).

Le marché local et l'exportation dans la sous-région (pays limitrophes) sont aux mains des « bonnes dames ». Il s'agit des commerçantes de marché, réputées dure en affaire. Le marché local fluctue entre 500 et 7000 FCFA (0,762€ et 1,24€) la quarantaine d'ananas selon l'éloignement du champ de la route bitumée et la période de vente. L'ananas se vend mieux durant le ramadan et moins bien au moment où d'autres fruits plus saisonniers arrivent sur le marché.

e) Transformateurs

Il existe une grande structure de séchage et de production de jus. Ce centre participe à la fois à des filière de membres de l'IFAT et est agréé par FLO. Il vend toute sa production d'ananas séchés à des membres de l'IFAT. Le jus lui est vendu soit en conventionnel soit avec le logo Max Havelaar. Il existe un autre centre de séchage à Togoudo, commune d'Allada, dont les gestionnaires sont également des producteurs d'ananas.

²⁰ Pour une vision comparative des prix se reporter au tableau des prix payés aux producteurs en annexe 4.

De plus il existe une grande diversité de petits centres de production de jus pour la consommation locale notamment dans les hôtels. Certains consistant juste en une presse et un encapsuleur dans un local. En particulier, il y a une coopérative de producteurs qui s'est dotée d'une ligne de transformation du jus avec pour objectif d'être un acteur important du marché sous régional.

f) Encadrement institutionnel et ONG

La filière ananas fait l'objet d'un encadrement par différents acteurs qui ont chacun des missions et des objectifs propres que nous allons évoquer ici succinctement. Tout d'abord, l'État utilise les CERPA, pour encadrer la production agricole. Dans les années 80, les CARDER (maintenant appelés CERPA) faisaient de la recherche et de l'appui à la production. Toutefois cet encadrement était plutôt orienté pour les grandes plantations de l'époque. Aujourd'hui les CERPA, faute de moyens, ne sont pas vraiment fonctionnels et se contentent de produire des statistiques.

L'État appui également l'association de développement des exportations (ADEx) qui diffuse les évolutions des normes de la réglementation européenne pour l'exportation et peut fournir des formations aux organisations de producteurs.

Le Coleacp, organisme interprofessionnel de promotion des filières maraîchères et horticoles des pays ACP²¹, diffuse des communiqués de vulgarisation des normes européennes sur les LMR en particulier dans le cadre du Programme Initiative Pesticide²² (PIP).

Outre ces structures publiques ou semi-publiques, il y a des ONG qui appuient les organisations de producteurs d'ananas béninois. D'abord il y a l'ONG GERME²³ qui fournit des formations de conseils en gestion d'exploitation, utiles pour la traçabilité et la tenue de carnets de compte. Ensuite Initiatives et Développement (ID) aide les organisations de producteurs à trouver les ressources financières et humaines pour faire des formations sur la maîtrise technique de l'ananas pour l'exportation. Enfin, Helvetas assure la même fonction que ID mais sur la production de l'ananas biologique.

g) Certification des normes de Commerce Equitable

La norme FLO est certifiée par FLOcert, un organisme certifié indépendant de FLO par l'ISO depuis 2007. La certification coûte à la seule OP certifiée au Bénin 2 894€ par an. Comme pour l'instant les débouchés par Max Havelaar de l'OP sont infimes, cette certification a, en fait, été payée par un fond d'aide de FLO. On ne peut cependant pas bénéficier plus de deux ans de suite de cette aide.

L'IFAT prévoit l'autoévaluation de l'OP ainsi que sa vérification par ses partenaires commerciaux, en l'occurrence le centre de séchage. De plus l'OP peut aussi être évaluée par un autre membre de l'IFAT. Ce processus dit de certification participative couvre 10 à 15% de membres de l'IFAT chaque année (IFAT, 2007).

h) Accès et saturation des marchés

Il existe un réel décalage entre l'engouement des producteurs béninois pour la culture de l'ananas et les connaissances techniques nécessaires à sa culture. Cet engouement provoque une augmentation des surfaces et donc des tonnages produits, ce qui entraîne la saturation du marché de Cotonou. De plus, le fret atteint actuellement son maximum et le principal

²¹ Groupe Afrique-Caraïbes-Pacifique dans les accords internationaux dont fait partie le Bénin.

²² www.coleacp.org

²³ Groupe d'appui, d'encadrement et de recherche en milieu rural, ONG béninoise d'appui au développement du milieu rural et des filières agricoles

transporteur (Air France) ne peut pas augmenter sa capacité d'exportation. Par ailleurs, les petits tonnages rendent impossibles les économies d'échelle pouvant être atteintes par les gros exportateurs tel que le Ghana ou la Côte d'Ivoire (Le Meur, 2000 ; Gnimadi, 1993 ; Denis, 2007). Cependant l'apparition d'autres sociétés comme DHL pourrait débloquent rapidement la situation. L'exportation par bateau ne se fait pas encore car les volumes sont faibles et surtout les délais d'embarquement du port de Cotonou sont bien trop longs pour un produit périssable.

B. La culture de l'ananas au Togo

Tableau 13 : Données générales pour le Togo

Superficie: 56 785 km ² Capitale: Lomé Population : 4,7 millions d'habitants PIB par habitant: 214 900 F CFA (328 €)	Taux de croissance du PIB en 2005: +1,0% Prévisions de croissance du PIB en 2006: +4,2% <u>Inflation</u> en 2005: +6,8% Source: Commission de l'UEMOA, 2006
--	--

La densité démographique est plus élevée qu'au Bénin, 80 hab/km². Par contre l'IDH y est légèrement supérieur, 0,448 soit le 128^{ème} pays sur 177 dans le classement du PNUD.

L'espérance de vie est de 52 ans, le taux d'alphabétisation des adultes de 56,3% et un taux de mortalité infantile de 80‰ (PNUD, 2007).

Le Togo comporte 40 langues et 45 ethnies. Bien que la langue officielle soit le Français, deux langues sont reconnues comme secondaires, l'Ewé dans le Sud et le Tem au Nord.

Le Togo s'est affranchi de la colonisation française en 1960. Depuis le Togo a vécu sous un régime autoritaire présidé par M. Eyadéma jusqu'à sa mort (2005) malgré des tentatives importantes pour renverser le régime, les troubles atteignant leur paroxysme en 1993. En 1999, le pouvoir en place et les opposants ont signé un accord qui a un peu démocratisé le régime dictatorial.

Aujourd'hui le pays est dirigé par Faure Gnassingbé, fils du défunt dictateur, suite à une élection jugée discutable par les observateurs internationaux et qui avait donné suite à des émeutes violentes. Aujourd'hui encore le pays est loin d'être démocratique et le régime en place est régulièrement accusé par diverses associations (Survie, 2005²⁴). Un processus de recensement est en cours afin de procéder aux élections législatives en 2007.

1. Contexte général de la production d'ananas au Togo

a) Origine de la filière

Il semble que la filière export se soit structurée avec un opérateur central, exportateur d'ananas biologique en 1995, qui a été racheté récemment par un importateur européen. Cette société a accompagné la structuration d'organisation de producteurs et réalisé un suivi des parcelles pour s'assurer une production biologique aux normes et de qualité. Cet encadrement a conduit les producteurs engagés avec cet exportateur à mieux maîtriser la culture de l'ananas. D'autres producteurs se sont lancés seuls dans la production de l'ananas et ne sont pas organisés en OP. Ils se vendent essentiellement sur le marché local et produisent avec peu d'intrants.

L'ananas est produit dans l'Ouest de la région Maritime et le Sud de la région des Plateaux.

²⁴ www.survie-france.org

Figure 3 : Zone de production de l'ananas au Togo



b) Spécificité de la culture de l'ananas au Togo

Au Togo, les producteurs cultivent deux variétés la Cayenne lisse pour le marché export et l'Abacaxi (dénommé Brazza par les producteurs) pour le marché local. Les producteurs vendant sur le marché local préfèrent produire des ananas de gros calibres, mieux rémunérés. Ils plantent pour cela de faibles densités, de 35 000 à 40 000 pieds par hectare selon les observations réalisées sur le terrain. En culture associée, la densité de pieds d'ananas est de 16 000 pieds/ha.

Pour les marchés d'exportation, les densités conseillées varient de 45 000 pieds par hectare pour les zones forestières, à 60 000 pieds par hectare pour les zones de savanes (Kakaye, 2007). La plus grande partie de la production de Cayenne lisse est conduite selon les normes de l'Agriculture biologique. En effet, la majorité des exportateurs recherchent des ananas biologiques et la disponibilité en intrants est limitée. Les producteurs conventionnels réalisent rarement plus de deux épandages sur la culture. Ils utilisent de l'urée et un engrais NPK. Il semble que très peu de producteurs, biologiques et conventionnels, connaissent et utilisent le sulfate de potasse, engrais recommandé pour la culture de l'ananas et autorisé en Agriculture biologique. En biologique, les producteurs ont recours au fumier de leurs animaux vivriers. L'élevage étant peu développé dans la région, il n'est pas rare de voir des producteurs qui ne fertilisent pas leurs parcelles. En contrepartie, ils laissent les champs en jachère après la première récolte.

Tous les producteurs conventionnels réalisent le traitement d'induction florale avec du carbure de calcium. Par contre tout les producteurs en biologique ne réalisent pas ce traitement et un certain nombre d'entre eux pensent qu'il est encore interdit ou ne connaissent pas cette opération malgré l'autorisation datant de l'été 2006. Ils réalisent donc des récoltes successives et fréquentes sur leurs champs.

Les producteurs conventionnels pour l'export adoptent parfois un système de rotation ananas, maïs, soja.

Comme au Bénin, toutes les opérations se font à la main avec les outils traditionnels, houe et machette.

c) Volumes produits et exportés

Un exportateur déclare exporter 1000 tonnes/an. Il n'existe aucune statistique de production d'ananas au Togo, toutefois il semble clair que les volumes d'exportation sont nettement inférieurs aux volumes commercialisés sur le marché local.

2. *Acteurs et arrangements sur la filière togolaise*

Comme au Bénin, la plus grande partie de la production est assurée par de petites exploitations familiales qui cultivent également des productions vivrières et ont parfois d'autres spéculations (café, cacao, avocat, poivre).

Les plantations sont très peu nombreuses mais il semble que leur nombre augmente à cause de la rentabilité de la culture d'ananas et face aux difficultés des filières d'export traditionnelles (café, cacao).

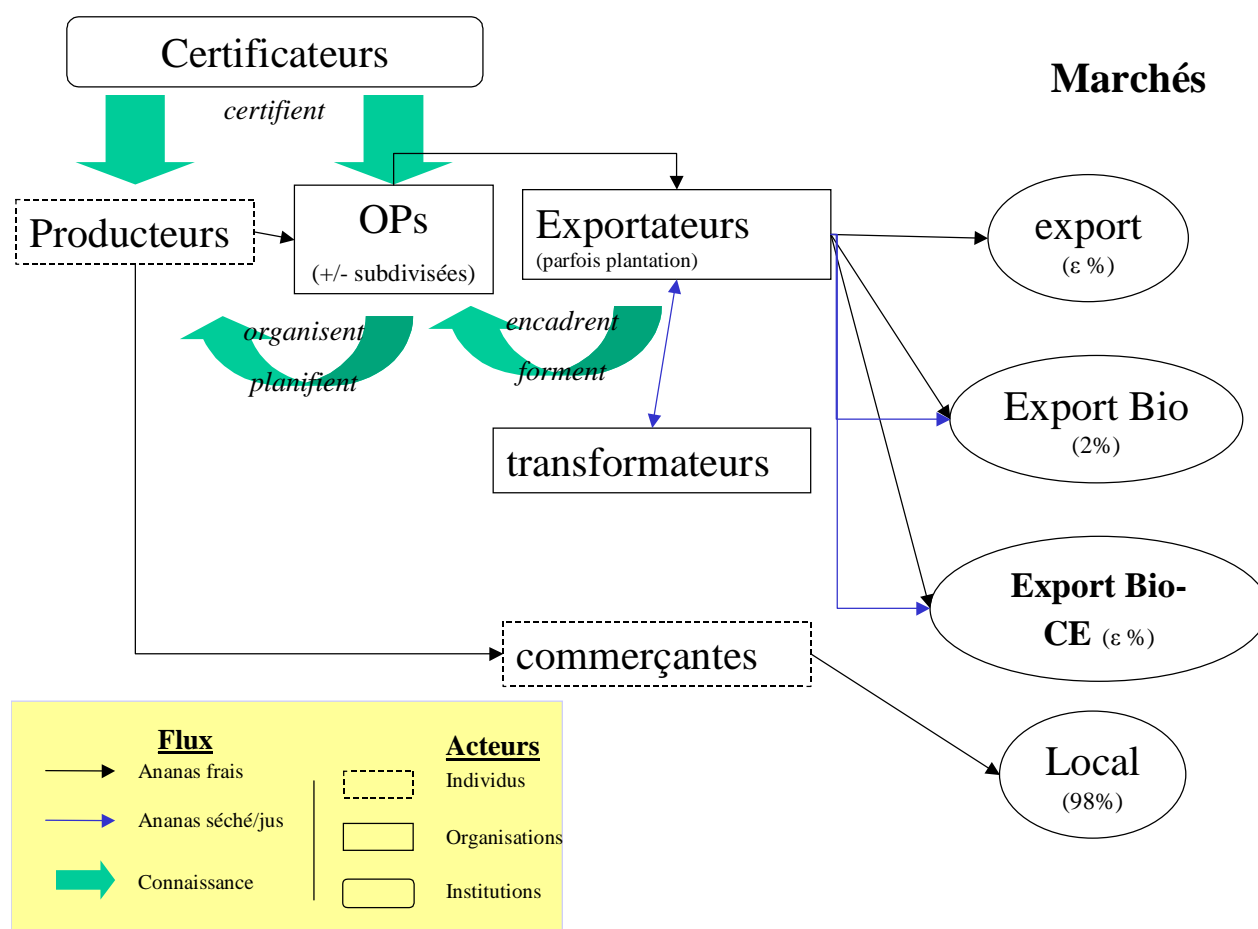
a) Contraintes systémiques à la production agricole togolaise

Les enquêtes effectuées révèlent que nous avons au Togo le même type de contraintes que celles rencontrées au Bénin, l'accès à la terre, l'accès au crédit, les infrastructures et l'analphabétisme. Toutefois ces problèmes semblent moins aigus qu'au Bénin, mis à part l'accès au crédit. Il est impossible pour l'intégralité des producteurs rencontrés ainsi que pour des fermes d'une vingtaine d'hectares.

b) La filière ananas au Togo

L'encadrement institutionnel étant quasi inexistant, la filière est structurée par le rapport OP-exportateur. Ainsi pour l'export, c'est l'exportateur qui encadre et qui forme. Ceci est d'autant plus vrai lorsqu'il y a certification car c'est l'exportateur qui amène les certificateurs sur le champ. Il n'y a pas de coopération horizontale (entre OP). Les unités de transformation sont directement reliées aux exportateurs.

Figure 4 : Schéma de la filière ananas au Togo



c) Relations entre les acteurs de la production pour l'exportation

Tout d'abord, il n'y a aucune organisation à l'échelle nationale des producteurs d'ananas. Il n'y a pas d'arrangement de prix d'ordre général comme au Bénin. Dans certaines régions, les producteurs sont organisés en groupements d'une vingtaine de personnes, eux mêmes unis parfois en unions d'une centaine d'adhérents. Cela se fait à l'échelle d'un petit groupe de village. Ces groupements se sont structurés avec l'appui de leur client principal. Il existe une structure centrée sur une usine de séchage qui regroupe tous les paysans qui vendent à cette unité de transformation. Cette organisation de producteur a du mal à bien fonctionner compte tenu de l'éloignement des membres et de la diversité de la production (bananes, mangues et ananas).

Pour la production conventionnelle, les producteurs fonctionnent de manière isolée et vendent sur le marché local ou de manière anecdotique à l'export. Seule la production autour de Notsé exporte régulièrement des volumes importants en conventionnel.

d) Commercialisation²⁵

Pour le biologique, les producteurs sont souvent sous contrat avec l'opérateur historique ou d'autres opérateurs moins importants. Ils sont également suivis par les encadreurs de ces sociétés qui payent également la certification de tous ces fournisseurs. Les prix varient de 80 à 100 FCFA/kg (0,122 à 0,152 €/kg) selon l'éloignement géographique entre les producteurs et

²⁵ Pour une vision comparative des prix se reporter au tableau des prix payés aux producteurs en annexe 4.

les clients. Un exportateur achète également des ananas pour le marché équitable à 105 FCFA/kg (0,16 €/kg). Beaucoup d'opérateurs n'achètent que ponctuellement de l'ananas, ne réalisent pas le suivi des producteurs et ne formalisent pas de contrat avec eux.

Pour les commandes, les sociétés sous contrat utilisent leurs agents sur le terrain et préviennent les OP ou les producteurs environ une semaine à l'avance. Les autres clients contactent un responsable d'organisation de producteur qui les oriente sur un producteur avec des ananas arrivés à maturité. Les ananas sont achetés non éthrelés, les calibres varient selon les clients. Aucun exportateur n'achète de fruit inférieur à 1 kg et les gros fruits peuvent être réservés pour une des usines de séchage.

Pour le marché conventionnel, il existe trois exportateurs qui achètent ponctuellement des fruits éthrelés²⁶ à 125 FCFA/kg (0,19 €/kg) pour la variété Cayenne lisse et 150 FCFA/kg (0,23 €/kg) pour l'Abacaxi qui est toutefois très rarement exporté. Les producteurs, peu nombreux, ont besoin du marché local qui écoule la majorité de la production. Ce marché se trouve sur l'axe routier principal du Sud du pays (Lomé-Atakpamé) et la demande est aujourd'hui supérieure à l'offre.

Sur le marché local, les bonnes dames payent un prix fixe au producteur pour un tas d'ananas, en général 500 FCFA (0,76€). Le nombre d'ananas par tas varie selon le calibre des fruits ainsi que selon l'offre momentanée d'ananas. Pour des calibres de 4 kg, les clientes prennent 3 ananas et pour les refus des exportateurs (fruits inférieurs à 1 kg), elles prennent 12 fruits.

Le marché local préfère des ananas de la variété Abacaxi dont la teneur en sucre est supérieure à la variété Cayenne lisse.

e) Transformateurs

Les producteurs d'une OP certifiées par FLOcert et EcoCert, sont copropriétaires d'une usine de séchage dont la gestion est confiée à une ONG togolaise et qui assure également la commercialisation, l'export et la prospection de marché. Cette usine transforme des ananas, des mangues et des bananes. La demande d'ananas est saisonnière, du mois d'août au mois de mars. Ce centre produit de petits dés conditionnés dans des emballages plastiques souples. Il a transformé entre 50 et 60 tonnes d'ananas en 2006 alors que la production des membres de l'OP s'élève à 200 tonnes par an. Le reste de la production est vendue sur le marché local. Le centre possède peu de trésorerie, ce qui l'empêche de pouvoir assurer totalement le préfinancement des campagnes.

Il existe une autre unité de transformation pour la production d'ananas séché appartenant à un exportateur qui transforme de gros fruits. Il existait une usine de transformation de jus mais l'entreprise gérante a fait faillite et personne n'a repris l'activité.

f) Encadrement institutionnel et ONG

L'État n'encadre pas la filière ananas. De fait il n'y a aucun programme de formation ni cadre de négociation nationale avec les exportateurs pour la promotion de la filière.

De plus, très peu d'ONG appuient les producteurs d'ananas togolais. Tout d'abord nous avons l'ONG AVE/RAFP (Association Village Entreprise/Recherche Action Formation Promotion) qui travaille exclusivement avec les producteurs d'une OP. Une ONG basée à Kévé, l'ATPH (Association Togolaise Pour la Promotion Humaine), qui appuie les productions vivrières a été amenée à introduire un formateur d'un programme d'appui des pays de l'Entente (Bénin,

²⁶ Pour rappel, le coût de l'éthrelage est estimé à 30 FCFA/kg. Donc les prix évoqués pour le conventionnel sont équivalents à 95 FCFA/kg pour la Cayenne lisse et de 120 FCFA/kg pour l'Abacaxi pour pouvoir comparer avec les prix biologiques.

Togo, Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Niger) et a géré des crédits destinés à des producteurs d'ananas. Toutefois cela ne fait pas partie de ses activités prioritaires. L'ONG américaine OIC est propriétaire d'une ferme agricole qui produit notamment de l'ananas. Cette ONG forme gratuitement ses ouvriers et fournit aussi ce service pour des paysans environnants avec une contrepartie financière.

Comme les producteurs sont relativement isolés les clients supportent parfois financièrement l'appui en formation technique et de gestion.

g) Certification des normes de Commerce Equitable et de l'Agriculture biologique

Au Togo deux organisations de producteurs sont certifiées FLO. La certification coûte environ 2 000 € par année. Les deux organisations ont encore du mal à payer la certification et ont du être aidées soit par FLO (via le fond d'aide à la certification) soit par des ONG. Le certificateur vient annuellement.

Pour l'Agriculture biologique, plusieurs groupements sont certifiés mais le coût de certification est assuré par le client principal. La certification est réalisée par Ecocert. Une OP est en train de mettre en place le paiement de la certification biologique par cotisation de ses adhérents. Il y a une inspection annuelle et parfois quelques contrôles inopinés.²⁷

5. Problématique et méthodologie

L'objectif de cette étude est d'évaluer l'impact des normes – principalement les normes de la réglementation de l'UE, Agriculture biologique et du Commerce Equitable – sur les structures de production d'ananas au Bénin et au Togo. Après avoir présenté les études les plus pertinentes déjà réalisées sur ce sujet, nous présenterons nos hypothèses et la méthodologie adoptée.

A. Revue succincte de la littérature

A travers la riche littérature sur l'impact des normes nous avons choisi deux études portant soit sur la même production (l'ananas) soit sur une zone géographique similaire (Afrique de l'Ouest) et sur des normes similaires (LMR).

1. *Impact des normes d'exportation sur les systèmes de production et les stratégies mises en œuvre par les petits producteurs d'ananas au Costa Rica par S. Veerabren*

La filière ananas au Costa Rica est dans un contexte d'augmentation continue des volumes d'exportation notamment avec l'Europe. La réussite de la filière costaricaine est en partie liée au choix variétal, le MD-2 pour l'export, sous la marque Del Monte Gold Extra Sweet Pineapple.

Ces dernières années, les clients de l'ananas costaricain ont augmenté leurs exigences qualitatives à l'origine de l'extension des normes aujourd'hui nécessaires à l'établissement de relations commerciales durables.

Cela se traduit par la mise en œuvre des normes sur la loi sur le bio-terrorisme, lutte contre les risques de contamination par des agents biologiques, par les Etats-Unis et EUREPGAP (Euro Retailer Produce working group - Good Agricultural Practices) pour le secteur privé Européen. A priori, EUREPGAP nécessite des infrastructures importantes, un niveau de formation minimum, un système d'enregistrement performant.

²⁷ L'ensemble des éléments descriptifs des acteurs et arrangements de la filière togolaise provient des enquêtes réalisées sur le terrain.

Ces nouvelles contraintes sur les systèmes d'exploitation peuvent représenter un danger pour la pérennité des exploitations, particulièrement pour les petits producteurs.

Face à ce nouveau contexte socio-économique, on peut se demander quelle est l'adaptabilité des petits producteurs costaricains à ces normes en particulier en termes de formation, d'accès à l'information et de possibilité d'investissement.

L'arrivée de ces normes a entraîné un raccourcissement des filières, un transfert descendant de responsabilités comme celui de la sécurité sanitaire du produit et une évolution des rapports de forces en défaveur des petits producteurs, liée à l'augmentation de la concurrence.

L'impact des normes est fortement corrélé à la nature des exploitations et des stratégies commerciales qu'elles adoptent. Les exploitations qui destinent leur production à des marchés locaux ont peu changé leurs pratiques avec l'apparition des normes. En effet, ces structures sont sur des marchés qui n'exigent pas le respect des normes que les producteurs considèrent principalement comme une contrainte administrative et financière et non pas comme une opportunité de débouché.

Parmi les exportateurs, assujettis aux normes, les « gros » producteurs ont fait en réponse de ces nouveaux enjeux d'importants investissements. Les « petits » producteurs réalisent également des investissements, parfois collectivement, et participent à de nombreuses formations, ce qui augmente les ressources cognitives des paysans. On peut également observer des spécialisations sur la production d'ananas mais ce n'est pas une évolution généralisée.

Finale, les normes ont un impact variant selon la nature des structures de production mais elles semblent conforter les exploitations dans leurs stratégies. Pour ceux que les normes concernent le plus, nous observons des investissements, une augmentation des connaissances et parfois une spécialisation.

(Veerabadren, 2005)

2. Impact des normes de la réglementation européenne sur les cultures de mangue et de haricot au Sénégal par A. Blondeau

L'émergence de nouvelles normes induit une réorganisation des filières avec une prépondérance des exigences de l'aval qui entraîne l'exclusion des plus petits et fragiles. Cependant cette réorganisation offre aussi des opportunités à de petits producteurs d'accéder à des segments où ils seraient très compétitifs. L'évaluation coût bénéfiques de l'impact des normes est donc complexe et doit s'analyser au cas par cas.

On observe deux points de contrôle de la norme qui peuvent mener à l'exclusion de différents acteurs. Premièrement la non conformité à un cahiers des charges qui exclue le producteur du marché. Deuxièmement la non-conformité au règlement européen à l'arrivé en Europe qui entraîne la destruction de la marchandise de l'exportateur et donc une perte sèche pour ce dernier (il s'agit du seul point de contrôle externe pour une filière intégrée). Dans les deux cas l'aval vas reporter les exigences et les responsabilités sur l'amont afin d'éviter l'exclusion du marché.

Sur le terrain il y a une nette disparité entre les producteurs fidélisés qui semblent bénéficier de la normalisation et les non fidélisés. La différence serait l'accès facile à l'information des premiers par rapport aux seconds. De plus l'impact varie énormément selon la culture, mangue ou haricot.

Pour le haricot l'apparition de la norme LMR entraîne la limitation des intermédiaires et l'exclusion des producteurs gros ou petits peu formés ou n'ayant pas l'accès à l'information.

Pour la mangue le marché local dynamique garanti un bon prix ce qui permet un rapport de force plus favorable aux producteurs de mangues que ceux de haricots qui ne font qu'exporter. Mais la mangue étant très dynamique beaucoup de gens s'y mettent ce qui risque de rendre le marché très compétitif et plus difficile d'accès.

En fin de compte la normalisation a abouti à un écrémage dans la filière, puis à un report de la masse de travail sur l'amont de la filière le tout sans bénéfice sur le prix payé au producteur. L'investissement pour répondre aux normes n'est donc pas toujours rentable.

(Blondeau, 2006)

Nous pouvons retenir que l'application de la norme conduit à une réorganisation des rapports de force le long de la filière voir à l'exclusion de certains acteurs. Ces effets sont néanmoins contingents à la structure du marché et en particulier à la diversité des débouchés notamment locaux.

B. Hypothèses

Ces études et d'autres (cf. tableau 14) nous permettent de proposer des hypothèses portant sur l'impact des normes sur les systèmes de production d'ananas au Bénin et au Togo. D'autres hypothèses proviennent d'une réflexion au préalable sur le contexte étudié. Enfin une hypothèse provient de l'observation de terrain (hypothèse 7).

Nous regarderons les hypothèses pour chaque norme car il est possible qu'elles aient des effets différents.

Tableau 14 : Hypothèses de travail et références théoriques mobilisées

Hypothèses de travail		Références théoriques
H1	La norme diminue le revenu de l'exploitation ou accroît le travail sur l'exploitation sans augmentation de revenu	aucune
H2	La norme rend l'activité plus risquée.	aucune
H3	La norme renforce la coopération entre les producteurs et leurs clients.	Farina & Machado, 1999 Jaffee, 2003 Henson, Masakure & Boselie, 2005 Jonker, Ito & Fujishima Dolan & Humphrey, 2000 Reardon et al, 2001
H4	La norme renforce la coopération entre les producteurs.	Henson, Brouder & Mitullah, 2000 Jaffee & van der Meer, 2004 Okello, 2005
H5	La norme affaiblit le pouvoir de l'aval.	Gereffi, 2005 (contre hypothèse) Ponte et Gibbon, 2003 (contre hypothèse) Dolan et Humphrey, 2003 (contre hypothèse)
H6	La norme se traduit par des coûts supplémentaires pour les producteurs liés : à la mise en place de nouvelles pratiques, à de nouveaux investissements, aux procédures administratives, à l'acquisition de compétences et d'information, etc.	Martinez & poole, 2004 Jank et al, 1999 Dirven, 2001 Gutman, 1999
H7	Avec la norme l'appui technique et les formations ont augmenté.	aucune
H8	La norme permet aux producteurs d'accroître leur maîtrise technique de la culture de l'ananas et de sa commercialisation car elle exige ces maîtrises.	aucune
H9	Le Commerce Equitable remplit ses objectifs.	aucune

C. Méthodologie

1. Approche globale

Pour approcher l'impact d'une norme dans un contexte précis il faut chercher dans la typologie des exploitations, celles répondant à la norme et d'autres ne répondant pas à la norme. De la comparaison de ces exploitations on peut faire ressortir les différences de contrainte selon le critère retenu.

2. Typologie des exploitations

Tout d'abord nous avons recensé l'ensemble des types de coopératives que nous avons rencontré au Bénin et au Togo pour ensuite préciser les stratégies d'enquêtes (Tableau).

Tableau 15 : Typologie des coopératives et des marchés

	Ananas frais			Ananas séché		
	conventionnel (local/export)	biologique	Bio-équitable	Bio-équitable	biologique	Equitable
Bénin	✓					✓
Togo	✓	✓	✓	✓	✓	

3. Problématique

Nous déclinons la problématique générale – impact de la normalisation sur les systèmes de production ananas au Bénin et Togo – en plusieurs sous-questions.

1. Quel est l'impact spécifique des normes d'exportation ?
2. Quel est l'impact spécifique de la norme agriculture biologique ?
3. Quel est l'impact du Commerce Equitable (les deux normes étant étudiées en bloc) ?
4. Quel est l'impact de la double certification (Commerce Equitable et Agriculture biologique) ?

Pour le Commerce Equitable (CE), nous regardons l'impact de la normalisation au regard des objectifs des acteurs qui le promeuvent. Pour cela nous disposons d'un certain nombre d'indicateurs d'impact utilisés pour des études d'impact au Cirad.

Ensuite pour répondre aux sous questions de l'étude nous utiliserons la comparaison entre les différents types de coopératives. Les stratégies de comparaison sont présentées dans le tableau suivant.

Tableau 16: Stratégies pour évaluer l'impact des différentes normes

	Types de production	Coopérative témoin	Coopérative de mesure
UE	Frais	Marché local	Exportation en conventionnel
AB	Frais	Exportation en conventionnel	Exportation en AB
CE	Séché ou Frais*	Exportation en conventionnel	Export en CE
Double Certification	Séché	AB	Max havelaar et AB
		CE	

* Les normes du CE ne s'intéressent pas au produit

Pour évaluer les indicateurs d'impact nous utilisons un guide d'entretien global pour les indicateurs quantitatifs (coûts/bénéfices) intégrant des questions spécifiques aux normes volontaires posées seulement si elles sont pertinentes. Nous ajoutons également à la fin de l'entretien des questions portant sur les modifications liées à l'application de nouvelles normes et aux conversions. Ces questions ne pourront toutefois pas être le cœur de notre étude car la variabilité liée à l'ancienneté des faits rend les indicateurs peu fiables.

4. *Type d'impact*

Il faut définir des critères pour comparer les différentes situations et juger de l'impact de la normalisation. Ces critères doivent permettre une évaluation plus ou moins précise du capital économique, du capital social et du capital environnemental. Ensuite il faut définir une série d'indicateur pour approcher au mieux la réalité du critère considéré.

a) Impact sur le capital économique

Les critères d'évaluations de ce capital sont pour la plupart quantitatifs ce qui rendra la comparaison plus aisée.

- ***Revenu***

Cet indicateur concerne les producteurs.

Voici un certain nombre d'indicateurs envisageables pour ce critère : mois dernier, dernière transaction, évolution au cours des dernières années, saisonnalité et évolution de la saisonnalité, seule source de revenu ? autre revenu ? salariat saisonnier ailleurs ?

- ***Dépendance économique***

Au niveau de l'OP : pourcentage de vente en CE et/ou en bio, nombre d'acheteurs, nombre d'acteurs de commercialisation.

Au niveau du producteur : diversification des cultures, pourcentage d'autosuffisance alimentaire.

- ***Risques***

Prévision des commandes, risque d'absence de débouchés, risque de rejet des produits, diversification. Ce critère peut être abordé par la confiance dans l'avenir. Risque de perte de récolte avec ravageurs ou maladies.

- ***Inégalités économiques***

Niveau de l'OP et de la communauté de communes.

Redistribution au sein de la coopérative, inégalités entre les villages (connaissance des différentes normes, souhait d'être certifié si non certifié).

- ***Effet d'entraînement***

Emergence d'autres OP à la suite du succès de celle-ci ou pour répondre à de nouveaux débouchés, développement d'autres activités sur le secteur (nombre de nouvelles activités ces dernières années).

b) Impact sur le capital social

- ***Bien-être des producteurs et de leur famille***

Temps de travail, pénibilité du travail, scolarisation des enfants.

- ***Ressources cognitives***

Ce critère est l'évaluation du niveau des connaissances que possèdent les producteurs. Cela comporte le niveau de scolarisation des enfants, les formations que suivent les producteurs et le niveau de connaissance des normes.

- ***Insertion dans les réseaux***

Avantages et inconvénients de l'appartenance à une OP (pertinence de cette question si c'est l'unique mode d'organisation ?), connaissance des autres producteurs, fréquence des réunions, sujets abordés, institutions de crédits formels ou informels (comment demander ça à un producteur ou dirigeant d'OP ?), gestion de la traçabilité, contraintes?, formation reçue?

- ***Empowerment***

Connaissance du marché, responsabilité au sein de la coopérative (différence hommes femmes) mode d'organisation et prises de décision. Circulation de l'information, respect du droit des travailleurs. Accès à de nouveaux marchés et développement de nouveaux produits.

c) Impact sur le capital environnemental

Ce critère est difficilement évaluable par des entretiens semi-directifs. Nous allons plutôt essayer d'évaluer la perception des problèmes environnementaux par les différents types d'acteurs que nous allons interroger et évaluer le respect de la législation en vigueur, stratégies pour maintenir la fertilité des sols (fréquence d'apport de fumure etc.) et pression en produit phytosanitaire.

D. Méthode de travail

1. Choix de la filière et de la zone d'étude

Le commanditaire, ISF, souhaitait une étude sur un certain nombre de normes devant forcément contenir les normes Agriculture biologique et Commerce Equitable sur une filière d'exportation depuis le Sud. De plus, un partenaire d'ISF, Tech-Dev travail sur le terrain (région d'Allada au Bénin et entre Tsévié et Kpalimé au Togo) de la présente étude depuis quelques années et a pu assurer la présence des normes demandées plus les normes de la réglementation de l'UE sur la filière ananas dans ces régions.

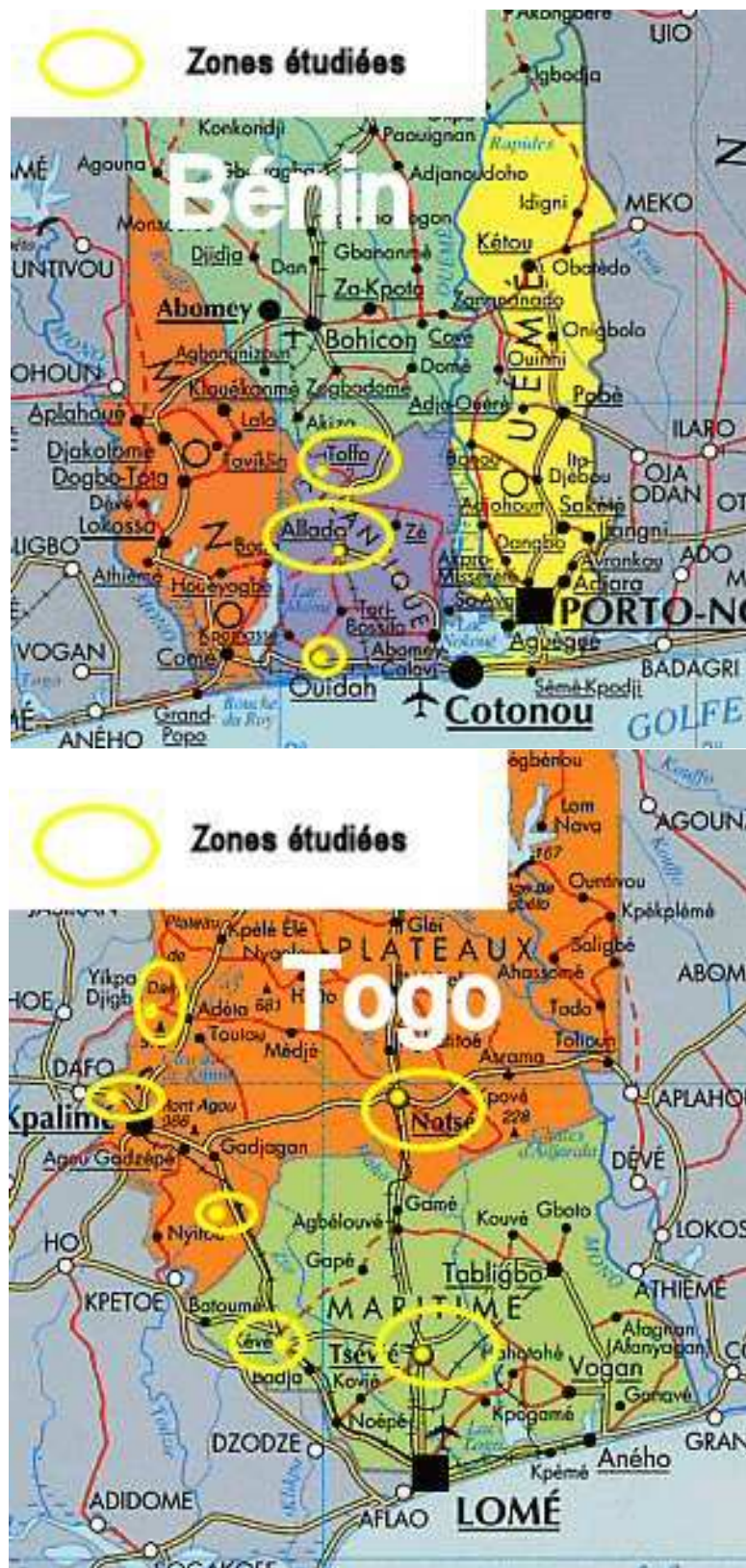
Dans deux contextes institutionnels différents (Bénin et Togo) nous avons délimité deux zones d'études géographiquement proches (200 km) et complémentaires afin d'avoir la typologie de normes la plus complète possible. Le Bénin était indispensable pour observer des cultures en Commerce Equitable et pas en Agriculture biologique et le Togo était indispensable pour observer des cultures certifiées en Agriculture biologique. Bien entendu lorsqu'une norme s'applique au Togo et au Bénin il s'agit de la même norme.

Plus précisément les zones béninoises de production d'ananas où nous avons enquêté sont sur les communes d'Allada (arrondissements de Allada, Hinvi, Avakpa, Togoudo, Attogon, Lissegazoun, Sékou, Ahouanouzon) et de Toffo (arrondissements de Damé, Houègbo, Colli).

Au Togo, nous avons rencontré des producteurs autour de Kpalimé (communes de Kuma Konda et Kpimé), de Tsévié (commune de Davedi), de Notsé, sur le plateau de Danyi (commune d'Apeymé et de Dzogbegan) et dans les communes de Dzolo et de Gbabe.

Le nombre d'entretiens ne constituait pas un objectif en soi. Il représente simplement le plus grand nombre d'entretiens réalisables pendant le temps que nous avons pu passer sur le terrain.

Figure 5 : Carte des zones étudiées (Cartes du ministère des Affaires Etrangères)



Pour les autres entretiens nous sommes aller chercher les acteurs de la filière où ils oeuvraient dans une limite de déplacement possible. Les autres ont été enquêtés par téléphone s'ils étaient disponibles.

2. *Entretiens réalisés auprès des acteurs de la filière*

a) Type d'entretien

Les entretiens avec des producteurs, organisations de producteurs, exportateurs, certificateurs et importateurs ont été menés à partir de questionnaires précis (cf. annexe 1). Ils ont été menés de manière semi-directive avec une fiche résumant le questionnaire (cf. annexe 2) mais sans le questionnaire, assez volumineux, ne soit sorti pendant l'entretien, afin de ne pas intimider l'enquêté. Les données ont immédiatement été saisies sur ordinateur à la suite des entretiens à partir des notes prises lors de la discussion.

Les entretiens des transformateurs et structures institutionnelles et d'appui ont été menés de façon ouverte et résumés sous fichier texte.

A de rares exceptions près, les entretiens ont été menés par deux personnes, l'une posant les questions, l'autre notant les réponses sur un carnet.

b) Récapitulatif des entretiens sur le terrain

En tout nous avons mené 74 entretiens entre le 16 juin et le 16 août 2007 au Bénin et au Togo.

Tableau 17 : Tableau récapitulatif des entretiens sur le terrain auprès des acteurs de la filière

Entretien avec	Bénin	Togo	Total
Producteurs	26	24	50
OP	3	3	6
Exportateurs	2	2	4
Structures d'appui (institution ou ONG)	5	2	7
Transformateurs	2	1	3
Affréteur	1	0	1
Plantation	1	0	1
Ouvrier en plantation	0	1	1
Ex-producteur	0	1	1
Dates	du 17/06/07 au 16/07/07 et du 14/08/07 au 16/08/07	du 17/07/07 au 13/08/07	

3. *Questionnaires*

Les questionnaires producteurs et organisation de producteurs ont été réalisés par les auteurs de la présente étude avec l'appui d'Isabelle Vagneron du Centre International pour la Recherche Agronomique et le Développement (CIRAD). Ils ont été rédigés un mois avant la mission sur la base des recherches bibliographiques préliminaires. Ils ont été modifiés sur place afin de répondre aux réalités du terrain d'étude.

Les questionnaires exportateurs, certificateurs et importateurs ont été rédigés par Isabelle Moreau, coordinatrice du projet Normes II (jusqu'en mai 2007) avec l'appui d'Isabelle Vagneron et de Nicolas Bricas du CIRAD. Ils ont aussi été rédigés un mois avant la mission et modifiés sur le terrain.

Les questionnaires ont été rédigés dans le but d'évaluer l'impact des normes étudiées sur les producteurs d'ananas (selon les critères d'impact présentés ci avant). Plus précisément ils ont été rédigés dans le but de valider ou infirmer nos hypothèses de travail. Ces hypothèses ont d'abord été tirées des études bibliographiques préliminaires. Elles ont été complétées par une hypothèse dégagée sur le terrain au fil des entretiens. Cependant les informations recueillies lors des entretiens effectués avant la formalisation de l'hypothèse permettent d'y répondre.

4. *Échantillonnage*

a) Problèmes d'échantillonnage

Au Bénin, tous les entretiens de producteurs ont été obtenus par l'intermédiaire des structures partenaires (Tech-Dev et ID) du projet. Nous avons donc été exposés à l'a priori des producteurs sur les structures introductrices bien que nous nous soyons présentés en nous dégageant de ces structures. De plus, nous sommes toujours passés par les OP pour obtenir des entretiens, ce qui a deux désavantages : une surreprésentation de membres du bureau des organisations en question et la perception que nous étions des « amis » des membres responsables des organisations.

De plus, pour des raisons de déplacement et de temps nous avons aussi une surreprésentation de membres provenant d'endroits proches de nos lieux de séjour (Houègbo et Allada).

Au Togo, nous sommes passés par l'intermédiaire de nos partenaires (Tech-Dev et AVE/RAFP), uniquement pour les producteurs d'une seule OP. Pour le reste, nous avons demandé à différentes personnes les lieux où nous pourrions trouver des producteurs d'ananas puis nous sommes arrivés dans les villages et avons demandé aux premières personnes rencontrées de nous conduire chez un producteur d'ananas. Ensuite, nous avons demandé au producteur de nous présenter des collègues et si possible un responsable d'organisation de producteurs. Cette méthode a été assez efficace tant pour obtenir des rendez-vous que pour aboutir à la typologie de producteurs souhaitée. Toutefois, nous avons dû insister sur le fait que nous n'étions ni du marché équitable ni de l'Agriculture biologique. Il est donc probable qu'une partie des enquêtés ne l'ait pas bien compris, ce qui a engendré un biais dans l'entretien.

Pour des raisons linguistiques nous avons interrogé en très grande majorité de gens parlant français alors que tout le monde s'accorde sur le terrain à dire que 70% des membres des OP ne sont pas dans ce cas et qu'il s'agit d'analphabètes. Pour les enquêtés qui ne parlaient que la langue locale (fon au Bénin, éwé au Togo) ou qui maîtrisaient mal le français nous avons dû recourir à un traducteur (non rémunéré et non professionnel) qui était lui-même parfois producteur d'ananas voire membre d'un bureau ce qui a entraîné aussi des biais. Cependant nous avons posé des questions sur les problèmes de l'analphabétisme lors de tous nos entretiens.

Par contre nous avons volontairement surreprésenté les femmes. Car vu leur nombre très limité, conduire un entretien avec une femme revient à surreprésenter les femmes par rapport à la proportion de femmes présentes dans l'OP. Cependant pour valider certaines hypothèses, notamment sur le Commerce Équitable, leur témoignage était indispensable.

b) Échantillonnage selon le foncier cultivé en ananas

Les producteurs enquêtés travaillent sur des terrains allant de 0,06 ha à 25 ha. Ils ont tous aussi des cultures vivrières allant de quelques pieds de maïs pour une consommation ponctuelle à une autoalimentation complète. Certains sont aussi éleveurs mais tous les éleveurs n'utilisent pas forcément le fumier pour fertiliser d'autant plus qu'aucun système de collecte de fumure n'a été rencontré. Certains enfin possèdent d'autres spéculations telles que la banane, le café, le cacao, le tek, l'avocat, le palmier à huile, le poivre. Cependant tous s'accordent à dire que l'ananas est la culture la plus rémunératrice tant à l'export que pour le marché local.

Une petite majorité des enquêtés est propriétaire de plus de la moitié du terrain cultivé. L'accès à la terre reste cependant un problème pour beaucoup. Il n'y a pas de corrélation simple entre la propriété et la taille de l'exploitation. La typologie des exploitations visitées selon les caractéristiques foncières, est présentée dans le tableau suivant.

Tableau 18 : Echantillonnage selon le foncier

Surface	Nombre	Proportion
moins de 0,5 ha	14	28%
entre 0,5 et 1 ha	10	20%
entre 1 et 2 ha	14	28%
plus de 2 ha	12	24%
Propriété foncière	Nombre	Proportion
Propriétaire de plus de la moitié de l'exploitation	27	54%
Locataire de plus de la moitié de l'exploitation	23	46%
Total	50	100%

c) Echantillonnage selon le débouché

L'échantillonnage selon les débouchés rencontre les besoins de la typologie de l'étude. Le groupe témoin regroupe un peu moins d'un sixième des 50 enquêtés. Les groupes à comparer sont composés de 6 à 12 personnes. Cette disparité est relative à l'accessibilité et la disponibilité des producteurs sur le terrain.

Il faut prendre avec précaution ces catégories. En effet un producteur vendant en Commerce Equitable vend aussi et même surtout en conventionnel. Par contre un producteur bio de par la non coloration de ses fruits ne peut pas exporter en conventionnel. De plus tous vendent pour le marché local. Il s'agit surtout ici de montrer l'ouverture ou non à des marchés à l'export. Ces informations sont résumées dans le tableau 18.

Tableau 19 : Echantillonnage selon le débouché

Normes	Effectif	Proportion
Export	40	80%
Pas d'export	10	20%
Export (simple)	11	22%
CE (non AB)	11	22%
AB (non CE)	6	12%
AB + CE	12	24%
Total	50	100%

6. Application des normes

Afin de mieux comprendre l'impact des normes nous présentons ici la perception des normes par les producteurs, la façon dont ils les appliquent et quels sont les points de contrôle de ces normes ainsi que les répercussions de ce contrôle.

Il est donc important que l'impact des normes étudiées soit structuré entre l'effet des applications et les risques entraînés par les manquements.

Il faut noter que souvent les paysans n'emploient pas du tout le terme norme dans le même sens que cette étude. Pour eux, les normes sont l'ensemble des bonnes pratiques agricoles (BPA) qui permet de répondre aux exigences des clients à l'export (exportateurs ou transformateurs). Très peu ont conscience d'appliquer des textes réglementaires de l'UE. Une grande majorité (38/50) dit que les normes qu'ils respectent correspondent des exigences des clients européens. D'autre, moins nombreux, citent aussi le Coleacp. En fait très peu connaissent les noms des textes, leur contenu ou même les concepts définis par ces textes.

A. Perception et application au Bénin

Sur 24 paysans remplissant une fiche parcellaire seuls 10 connaissent le concept de traçabilité. 12 sur 21 appliquant les LMR et les métaux lourds sont conscients qu'ils doivent ne pas dépasser certaines doses, notamment d'éthrel. Seul un sur 21 exportant sous la norme CEE-ONU qui transpose la partie ananas frais du Codex Alimentarius a entendu parler du Codex Alimentarius et encore ne sait-il pas de quoi il s'agit.

Pour les normes Commerce Equitable, sur 14 paysans certifiés FLO et/ou vendant sur un circuit IFAT, 11 ont entendu parler du Commerce Equitable et seuls 7 peuvent détailler un peu de quoi il s'agit (prime de développement, certification, relation de confiance entre acteurs). Aucun des 13 membres rencontrés de l'OP certifiée FLO, depuis 2003, ne peut détailler le système de prix minimum garantis ou le fonctionnement de la prime de développement, pas même les 6 membres du bureau rencontrés, dont le président et le responsable à la commercialisation. De plus, ceci veut dire que 3 des paysans rencontrés et vendant une partie de leur production sur un circuit équitable ne se rappellent pas avoir entendu parler de Commerce Equitable. Si l'un des 3 fait partie d'un arrondissement en conflit avec le bureau de l'OP, les deux autres sont des femmes produisant depuis 3 et 5 ans.

Bien que des parcelles soient en conversion pour l'Agriculture biologique au Bénin (12 ha en 2006 selon Helvetas), aucune n'a encore été suivie par un certificateur. Nous n'en parlerons donc pas pour le Bénin.

Par contre, les 4 femmes sur 21 paysans appliquant les normes de la réglementation de l'UE sont les moins informées. En effet, si elles remplissent une fiche parcellaire, elles ne connaissent pas la traçabilité, ni l'existence de seuils de produits phytosanitaires.

Dans ce contexte de faible connaissance des normes de la réglementation de l'UE leur respect tient à des formations sur des BPA faites par des professionnels qui "traduisent" les normes en BPA. C'est une des missions du Coleacp. Aucun problème n'a été constaté. Cependant il est fort possible que ce soit plus par absence de vérification que par suite de la conformité des ananas aux normes. C'est du moins ce que déclarent un président d'OP et un consultant en ananas. Il s'agit donc d'une épée de Damoclès dont les paysans n'ont pas conscience.

Notons que les exigences des exportateurs en matière d'aspect, de calibre, de couronne et de degré Brix sont souvent au moins légèrement supérieur aux exigences de la norme ananas frais du Codex Alimentarius. Il semble que cela soit dû au souci de garder la réputation de bonne qualité des ananas du Bénin. Par exemple, un exportateur demande un degré Brix minimum de 16 alors que le Codex Alimentarius pose la limite à 12. Même si l'on peut considérer que le Codex renforce le sentiment de légitimité des exportateurs sur leurs exigences, il sera difficile de faire la part des choses et d'évaluer les effets directement imputables à la norme ananas frais du Codex Alimentarius ainsi que les risques en cas de manquement.

Pour le Commerce Equitable, il n'y a pas de prime de développement reversée pour les produits distribués avec le logo Max Havelaar. De plus le prix des ananas destinés à des jus logotisés²⁸ Max Havelaar n'est pas exactement au cours du marché. Le prix des ananas équitable est de 90 FCFA/kg (0,14 €/kg) entrée d'usine contre à 90 FCAF/kg bord champs en moyenne sur le marché d'export conventionnel. C'est-à-dire que le transport est à la charge du producteur. Bien que la certification soit reconduite chaque année aucun standard sur les conditions de travail des ouvriers salariés ou tâcherons ne semble avoir été établi alors qu'il s'agit des populations les plus défavorisées. Par contre des efforts ont été faits sur la transparence de l'organisation (notamment le passage de vote à main levée à des votes à bulletin secret) et sur l'implication des femmes dans l'organisation.

Bien que les membres de l'IFAT prônent la confiance et la transparence le long des filières elles n'ont jamais communiqué les prix des produits à la distribution malgré les demandes répétées de leurs partenaires du Sud. Il semble cependant que des relations commerciales stables soient engagées.

B. Perception et application au Togo

Au Togo, une seule personne, sur les 19 personnes enquêtées et assujetties aux normes de la réglementation de l'Union Européenne, connaît les LMR et le Codex Alimentarius. Cette personne est également responsable d'une ONG d'appui à la production agricole et un ancien consultant à la FAO. Cependant sur 19 personnes enquêtées et exportant, 18 sont certifiées par Ecocert et ont donc des pratiques agricoles qui les assurent de respecter les LMR. Ainsi même s'il y a déficit d'information il n'y pas de risque de refus sur cette norme. Pour le Codex Alimentarius, les personnes enquêtées associent les standards des ananas exportables à la demande du client.

Sur les 19 enquêtés, 13 ne notent pas les opérations qu'ils réalisent dans leur champ et seulement 2 connaissent la notion de traçabilité. Cela est dû au fait que certains clients suivent

²⁸ Le terme label étant restreint par la loi française à un petit nombre d'indications (dont l'agriculture biologique), on préfère pour le Commerce Équitable parler simplement de logo. On dira alors d'un produit qu'il est logotisé plutôt que labélisé.

les organisations de producteurs et réalisent la traçabilité à leur place. Ensuite les exportateurs qui achètent ponctuellement des fruits ne prennent pas d'informations de traçabilité avec les risques que cela comporte.

Concernant l'Agriculture biologique, 10 personnes (dont cinq sont membres de bureau) sur 18 enquêtés vendant avec la certification biologique connaissent simplement ce terme. C'est-à-dire qu'ils font difficilement la différence avec le Commerce Equitable ou les exigences du client et ne connaissent pas Ecocert ou le principe de certification indépendante. Le certificateur passe une fois par an et il semble qu'il n'y a jamais eu de contrôle inopiné. Il arrive que les contrôles se fassent en présence des encadreurs des sociétés clientes car ce sont eux qui détiennent les informations de traçabilité. Cela entraîne une confusion dans l'esprit des producteurs entre l'organisme lié à la norme et le client, ce qui explique probablement le manque important de connaissance des producteurs sur la norme volontaire qu'ils respectent.

Pour le Commerce Equitable il y a deux organisations de producteurs certifiées par FLO, une vend sa production pour la transformation en ananas séché, une vend à un grand exportateur pour l'exportation en frais. Dans les deux cas, les standards ont été définis sur la base de calculs de coûts de production des producteurs concernés. Ces standards sont de 5274 FCFA/kg (8,04 €/kg) d'ananas séché en FOB avec une prime de 394 FCFA/kg (0,60€/kg) d'ananas séché et 105 FCFA/kg (0,16€/kg) bord champ pour le frais avec une prime de 26 FCFA/kg (0,04€/kg). Pour le séchage, les producteurs ont délégué la gestion du centre de transformation et la commercialisation à une ONG. Donc ils ne perçoivent que le prix d'achat bord champ qui a été défini par un calcul moyen de coût de production, non suivi par FLO mais reconnu par lui. Le prix d'achat a ainsi été fixé à 85 FCFA/kg (0,13 €/kg). Sur 12 personnes enquêtées, vendant en Commerce Equitable, 8 maîtrisent à minima les principes du Commerce Equitable c'est-à-dire connaissent la prime et/ou la certification et le principe de prix rémunérateur. Par contre aucun d'entre eux ne maîtrise le rôle des différents organismes de Commerce Equitable, ni leur fonctionnement sommaire. De plus, certains confondent l'Agriculture biologique et le Commerce Equitable. Nous avons rencontré un producteur adhérent à une organisation certifiée FLO qui a déclaré travailler pour un patron, le gérant de l'usine, ne connaissait pas les prix d'achats et n'avait jamais participé à une réunion de producteurs.

C. Points de contrôle des normes

Afin d'évaluer les risques inhérents au non respect d'une norme il convient de décrire les moments et endroits où celle-ci est contrôlée.

La traçabilité est sûrement la norme la plus vérifiée. Elle est appliquée, avec plus ou moins de soin par la totalité des enquêtés vendant pour l'export. En effet, elle attribue les responsabilités de chaque acteur le long de la filière, donc chaque acteur a intérêt à la vérifier. Et de fait chaque maillon de la filière la vérifie. Cependant elle n'est contrôlée à fond qu'en cas de manquement grave, ce qui, à la connaissance de tous les enquêtés, n'est jamais arrivé.

Les normes LMR et Métaux lourds devraient dans l'esprit des accords SPS être vérifiées et certifiées par les services phytosanitaires (Protection des Végétaux) béninois et togolais. Cependant vu qu'il n'existe aucun laboratoire accrédité pour le faire dans ces pays²⁹ les services phytosanitaires se contentent de vérifier la non présence de parasite sur les fruits. De plus il s'agit d'un contrôle payant et non obligatoire. Par exemple la société Fruits d'Or ne s'y soumet que rarement. De fait les LMR et seuils de métaux lourds ne sont contrôlés et certifiés

²⁹ Accréditation espérée avant fin 2009 pour un laboratoire de l'Institut National de Recherche Agronomique du Bénin (INRAB)

que par les services phytosanitaires français ou la DGCCRF à l'entrée des fruits sur le territoire européen. Suite à un accord obtenu par la DGCCRF avec les importateurs de fruits et légumes ces contrôles sont peu fréquents, pour l'ananas il y a moins de 5 contrôles par ans. En contrepartie les importateurs se sont engagés à effectuer des contrôles internes sérieux. Les risques sont donc surtout encourus par l'exportateur. En cas de dépassement, la cargaison est détruite.

Comme mentionné ci-avant, la norme ananas frais n'est pas vraiment appliquée en tant que telle d'autant plus que les calibres utilisés au Bénin par les producteurs et les exportateurs sont ceux de la norme ananas frais du CEBENOR. Tous les producteurs enquêtés et vendant pour l'export se sont déjà vus refuser l'achat de certains fruits pour mauvais aspect, défaut de couronne ou mauvais calibre. Ce risque est d'autant plus fort que la maîtrise technique de la production est faible. Le refus de fruits va de 80% à quelques pour cent du volume proposé à l'exportateur. Le plus souvent ce refus est de 10-20%. Les exportateurs ont fait mention de problèmes à la réception des fruits par l'importateur. Cependant ils estiment qu'il s'agit de tentatives de limitation des prix par le milieu des fruits et légumes de Rungis présenté par différents enquêtés comme un milieu de « requins ». Au Togo un exportateur est aussi une extension d'une société d'import de fruits et légume ce qui limite la possibilité de litige. Pour pallier ce risque certains exportateurs béninois font appel à des sociétés privées qui garantissent la constance de qualité du chargement au déchargement de l'avion.

La norme Agriculture biologique est certifiée par une société privée internationale, Ecocert, dont l'antenne régionale est basée à Ouagadougou au Burkina Faso. Cette certification coûte environ 2 000 € par an à l'OP mais est supportée par un client pour l'exportation en frais au Togo. Il s'agit d'un contrôle du cahier des charges au moins une fois par an plus une possibilité de contrôle inopiné supplémentaire dans l'année sur l'exploitation ou l'OP. En cas de manquement le risque va du simple rappel à l'ordre au retrait de la certification en passant par une suspension temporaire.

De même les OP suivant la norme FLO sont certifiées une fois par an par FLOcert. En cas de manquement les OP risquent des sanctions du simple rappel à l'ordre à l'exclusion. Une OP béninoise a bénéficié en 2005 d'un jugement en sa faveur à propos d'un litige sur les prix avec un client. Celui-ci achetait des ananas frais équitables mais n'a plus de relation commerciale directe avec l'OP. Pour le frais au Togo, une personne de FLO est venue travailler quelques jours avec les organisations de producteurs concernées pour réaliser un calcul de coût de production et définir ainsi le standard à 105 FCFA/kg (0,16€/kg) et 26 FCFA/kg (0,40 €/kg). Pour l'ananas séché au Togo, le même travail a été réalisé par une ONG togolaise mandatée par l'OP concernée et FLO a accepté ce standard. Toutefois certains producteurs n'ont eu conscience de ce mécanisme de fixation du prix. De plus certains considèrent que ce prix ne couvre plus les coûts de production.

Les membres de l'IFAT (Claro ou Artisans du Monde) visitent l'OP béninoise qui est sur le marché équitable tous les un ou les deux ans. Cependant cette OP n'a jamais reçu la visite d'autre OP ou acteur du Commerce Equitable (certification participative). La prochaine visite devrait être une inspection plus approfondie. Au Togo une seule OP travaille avec un membre de l'IFAT. En fait elle travaille directement avec une seule boutique spécialisée. L'OP reçoit des visites régulières de son client. Par contre il n'y a plus de contrôle participatif. Les manquements et litiges entre membres de l'IFAT sont réglés à l'amiable et peuvent en cas de persistance mener à la constitution d'une commission de vérification indépendante. Ce qui n'a jusqu'alors jamais été le cas.

7. Impact des normes

Nous allons ici tester les différentes hypothèses avec la méthodologie présentée précédemment. Nous allons analyser les hypothèses par groupe. Nous avons pour cela recensé différents critères jugés pertinents pour chaque hypothèse et présentés en annexe 3. Ensuite, nous avons réalisé les comparaisons entre les typologies de producteurs pour évaluer l'impact spécifique des différentes normes que nous cherchons à caractériser.

Nous ne validons une hypothèse que si l'impact apparaît généralisé et qu'il n'est contredit que par des cas particuliers. Une hypothèse à moitié vérifiée est systématiquement infirmée.

A. H1 : La norme diminue le revenu de l'exploitation pour un travail constant ou accroît le travail sur l'exploitation sans augmentation de revenu

1. Normes d'exportation

L'export entraîne clairement une augmentation de travail, cela est dû à une exigence de qualité transcrite dans les normes. Cela se traduit par la réalisation de l'éthrelage indispensable pour respecter les standards de coloration du Codex, une maîtrise des calibres, une maîtrise de l'aspect des fruits (homogénéité, couronne), une planification de la production plus complexe que pour le marché local et le suivi des champs par une fiche parcellaire pour la traçabilité. Ces maîtrises nécessitent que les producteurs prennent du temps sur le travail de l'exploitation pour se former. Une formation peut durer de trois jours à trois semaines. De plus ces formations ont un coût souvent supporté par l'organisation de producteurs et des ONG d'appui ou parfois par des producteurs seuls. Parmi les enquêtés qui vendent exclusivement sur le marché local, deux sur dix ont suivi des formations. Mais un a vendu par le passé à l'export et l'autre fait partie d'une OP dont la plupart des membres vendent à l'export.

Cette surcharge de travail est compensée par une meilleure rentabilité du marché export. Les prix du marché export varient entre 50 et 95³⁰ FCFA/kg (0,76 et 0,14 €/kg), la plupart se situant autour de 90 FCFA (0,14 €/kg) bord champ non éthrelé. Toutefois les producteurs qui éthrelent réalisent un bénéfice en faisant eux-mêmes l'opération. Pour le marché local, ces prix varient de 15 à 80 FCFA/kg (0,02 à 0,12 €/kg) au Bénin et 30 à 70 FCFA/kg (0,46 à 0,11 €/kg) au Togo. Toutefois, nous avons rencontré un producteur proche de Lomé qui vendait sa production à 100 FCFA/kg (0,15 €/kg) en supportant le coût de transport. Ce cas particulier montre que la proximité d'un marché de vente important peut rendre le marché local plus rémunérateur.

Finalement, la norme se traduit bien par une augmentation de travail mais qui est dans bien des cas compensée par un marché export plus rémunérateur et plus stable. Dans certains cas très particuliers, il reste plus avantageux de vendre sur le marché local. Donc l'hypothèse est infirmée.

2. Normes équitables

Pour les normes équitables, il n'y a pas d'augmentation de travail sauf pour les membres du bureau des OP. En effet ceux-ci suivent des formations pour connaître les exigences du Commerce Equitable, participent à des groupes de travail pour la définition des standards,

³⁰ Pour comparer les prix nous avons considéré que le coût de l'éthrelage est de 30 FCFA/kg, ce qui est le prix retenu par les exportateurs.

participent à des réunions, réalisent les formalités administratives, accueillent les certificateurs et autres personnes du Commerce Equitable. Certains sont défrayés par les OP mais jamais à la hauteur du temps de travail non réalisé sur l'exploitation.

Par contre il n'y a pas de compensation financière par le prix. En effet les producteurs certifiés FLO et sur une filière intégrée, vendent le même prix leurs ananas destinés à la transformation pour le marché équitable que pour l'export conventionnel en frais soit 90 FCFA/kg (0,14€/kg) non éthrelé. De plus ils supportent le coût de transport jusqu'à l'usine³¹ dans le cas de l'équitable. L'hypothèse est vérifiée.

3. *Norme biologique*

La culture biologique ne demande pas plus de travail au champ car la principale différence culturelle, depuis que le carbure de calcium a été autorisé pour le TIF, est la fertilisation qui est réalisée avec du fumier lorsqu'il est disponible. Mais les producteurs déclarent fréquemment que la terre est assez fertile pour supporter les besoins de la culture. Elle peut même être considérée comme plus simple que la production conventionnelle car elle ne nécessite pas la maîtrise de l'éthrelage. La traçabilité et les formalités administratives sont du même ordre que pour l'export conventionnel et sont supportées par le client ainsi que le coût de certification.

Les prix se situent exactement dans l'ordre de ceux du conventionnel soit entre 85 et 100 FCFA/kg (0,15€/kg) bord champ non éthrelé. L'hypothèse est infirmée.

4. *Double certification biologique-équitable*

L'augmentation de travail de la double certification par rapport au biologique est le même que celui évoqué pour le Commerce Equitable ci-avant. Par rapport à l'équitable seul, il n'y a aucune augmentation de travail. Cependant les OP avec la double certification sont bien plus accompagnées par leur client dans les démarches administratives.

Pour l'impact sur les coûts financiers, nous avons rencontré deux situations, une où l'OP supporte intégralement les coûts de certification et achète à ses adhérents à des prix plus faibles que pour l'équitable seul, 85 FCFA/kg (0,14 €/KG) et une où l'OP ne supporte que les coûts de l'équitable et a une situation rémunératrice, 105 FCFA/kg (0,16 €/kg) bord champ. Donc on infirme l'hypothèse.

B. H2 : La norme rend l'activité plus risquée

1. *Normes d'exportation*

Tout d'abord, le marché local est très fluctuant particulièrement au Bénin, engendrant un risque de mévente important. Sur Kpalimé au Togo, il arrive que le marché soit si saturé qu'il est impossible de commercialiser la production. Certains producteurs déclarent brûler une partie de leur production. Cette composante de l'aval est crainte par les producteurs qui sont sur ces marchés. Par contre quelques producteurs ne perçoivent pas de risque car ils sont soit sur des marchés rémunérateurs (proche de Lomé) soit possèdent une unité de transformation qui assure un débouché stable pour la production.

Les normes d'exportation engendrent des refus de la production par les exportateurs de 5 à 50%³². Les producteurs évoquent les raisons suivantes : calibres, couronnes non-conformes,

³¹ Nous comparons des fruits destinés au séchage et des fruits destinés à l'exportation en frais mais ce sont les mêmes calibres qui sont demandés dans les deux filières.

³² Les refus concernant 50% de la production sont toujours le fait d'un exportateur très exigeant sur la teneur en sucre.

pédoncules mal tranchés, hétérogénéité d'aspect dans un lot de fruits et maturité. Ce risque est souvent perçu comme un problème. Il est toutefois constant et connu. Il diminue avec l'augmentation de la maîtrise technique.

Les producteurs portés sur le marché local et sur l'export sont également diversifiés sur d'autres productions ce qui limite le risque. Il est à noter que les ananas refusés par l'export sont commercialisés sur le marché local. Ils sont alors soumis au risque spécifique de ce marché qu'est la mévente.

Comme les producteurs exportant insistent plus sur le risque qu'ils encourent avec la culture de l'ananas que les producteurs commercialisant sur le marché local nous pouvons valider l'hypothèse.

2. *Normes Commerce Equitable*

Les producteurs certifiés FLO et vendant sur une filière IFAT ne perçoivent pas l'activité comme plus risquée. Au contraire, quelques personnes nous ont déclaré que cela permettait aux plus petits producteurs de vendre sur un marché rémunérateur, comparativement au marché local, sans subir les aléas des commandes avec les exportateurs conventionnels. Toutefois ils vendent à une usine qui a un besoin constant en fruits mais sans le Commerce Equitable cette usine n'existerait vraisemblablement pas. De plus, ces producteurs se sont lancés dans l'exportation de leurs fruits et il y a eu un différent avec le client importateur. Ce conflit a été réglé par FLO en faveur des producteurs ce qui n'aurait jamais pu avoir lieu dans le commerce conventionnel. Cette expérience montre que le Commerce Equitable rend l'activité moins risquée.

3. *Norme biologique*

Les enquêtés évoquent unanimement des risques non-spécifiques à la culture d'exportation en production biologique. En effet, ils ont décrit des problèmes de retour sur investissement à cause la diminution de rendements liée aux aléas climatiques et à la mauvaise gestion du travail sur le champ.

Les refus par les différents clients varient de 2 à 10% de la production, ce qui est moins important que pour l'export conventionnel. Les calibres produits par l'Agriculture biologique sont plus petits mais il existe des clients particuliers qui prennent les gros calibres ce qui n'existe pas sur la filière conventionnelle. Donc cette diminution du risque n'est pas imputable à la norme biologique.

4. *Double certification biologique équitable*

Nous avons ici deux situations différentes, une OP avec des producteurs qui ont une forte diversification en culture d'export (notamment l'avocat) et une OP dont les adhérents sont axés sur un système de production majoritairement vivrier. Dans les deux cas, les refus sont importants, de l'ordre de 30% et les producteurs ne les perçoivent pas comme des refus et évoquent la rentabilité de la culture. Il s'agit d'un type de marché de niche où le client est particulièrement exigeant sur la qualité, d'où les refus importants.

C. H3 : La norme renforce la coopération entre les producteurs et leurs clients

1. Normes d'exportation

Pour le marché local, il y a rencontre avec les clients uniquement au moment de la vente et l'unique sujet de discussion est le prix, cela est valable pour le frais et la transformation en jus pour le marché local. Pour l'export, l'ensemble des producteurs déclare voir le client lors du TIF, de l'éthrelage et de la récolte. Les discussions concernent toujours soit les problèmes de qualité de la production, soit le respect des normes de la réglementation d'exportation. Les responsables commerciaux d'OP sont en contact permanent avec les exportateurs pour suivre l'évolution des ventes et leur déroulement.

Les prix ont été définis lors de tables de négociation entre les représentants des producteurs et les clients. Elles ont abouti à des contrats négociables annuellement. On peut valider l'hypothèse.

2. Normes équitables

Les producteurs certifiés FLO et vendant de l'ananas pour la production de produits transformés sur des circuits IFAT³³ voient parfois leur client sur cette filière dans leurs assemblées générales et reçoivent la visite de l'importateur une fois par an. De plus les producteurs considèrent que les rapports avec ce client sont meilleurs qu'avec les exportateurs conventionnels. Ils estiment que ce client essaye d'œuvrer dans leur intérêt. On peut affirmer que le Commerce Equitable renforce la coopération entre les producteurs et les clients. L'hypothèse est vérifiée.

3. Norme biologique

Tous les producteurs enquêtés qui sont certifiés par Ecocert, déclarent être suivis par deux clients qui mobilisent chacun un encadreur sur le lieu de production. Les rencontres se font une fois par semaine ou toutes les deux semaines. Ils discutent exclusivement des itinéraires techniques appropriés à la culture biologique et à la production d'une qualité souhaitée par le client. Depuis l'autorisation du TIF au carbure de calcium, ces encadreurs réalisent également la planification. Ils ont aussi la responsabilité du suivi des parcelles pour la traçabilité. Ce sont eux qui assurent les formations si nécessaire. De plus le coût de certification, connu des producteurs, est assuré par les clients. Il y a un contrat entre les clients et les producteurs mais il est jugé par ces derniers comme inutile. Toutes ces observations valident fortement l'hypothèse.

4. Double certification

En comparaison avec la situation en équitable seul, la coopération est bien plus importante avec la double certification. Par contre elle est sensiblement identique à celle observée dans la situation observée en biologique. Donc nous ne pouvons pas valider l'hypothèse.

D. H4 : La norme renforce la coopération entre les producteurs

1. Normes d'exportation

Les producteurs exclusivement portés sur le marché local coopèrent peu voire pas du tout entre eux. Les seuls à être en groupement se voient une fois par an lors des assemblées

³³ NB : Il n'existe pas d'exportation d'ananas frais sur les filières intégrées.

générales et le bureau se réunis une fois par trimestre. L'existence de ce groupement ne se justifie que par la présence d'une unité de transformation en jus qui a besoin d'un approvisionnement constant et conséquent.

Pour les producteurs ancrés sur le marché d'exportation, ils sont tous organisés en OP. Il existe plusieurs niveaux d'organisation (groupement et union de groupements) contrairement à l'OP évoquées ci-dessus. Les producteurs rencontrés participent tous à des réunions mensuelles sauf un qui est dans un groupement où le bureau est défaillant. Les producteurs connaissent toujours l'intégralité des membres de leur groupement mais assez rarement ceux des autres groupements dans une même union. Les sujets de discussion évoqués lors des entretiens sont la planification de la production avec les dates de TIF, les prix de vente, la commercialisation des produits, la gestion financière et administrative de l'OP et des exploitations, et la qualité de la production. Les producteurs déclarent qu'il existe une certaine solidarité entre les membres de l'OP, notamment pour réaliser la traçabilité pour les analphabètes.

2. *Normes équitables*

Il n'y pas structurellement de différence avec l'export en conventionnel puisque l'OP conventionnelle étudiée a été construite sur le modèle de l'OP équitable étudiée. La structure semble plus fonctionnelle, démocratique et transparente car le niveau d'empowerment des enquêtés est plus important et il y a plus d'entraide observée. Par exemple un programme d'alphabétisation en langue locale a été mis en place. Toutefois ces différences semblent plutôt être liées à l'ancienneté du groupement. L'ancien encadrant technique de la structure déclare que le Commerce Equitable n'a fait que renforcer un mécanisme de coopération préexistant. L'hypothèse ne peut pas être validée.

3. *Norme biologique*

Les producteurs observés en biologique viennent de poser les bases d'union des groupements du village. Cette union concerne une cinquantaine de producteurs qui déclarent que l'unique sujet de discussion est la maîtrise technique de la culture. Le client prenant en charge tous les problèmes de gestion administrative et de formation. Les contraintes qui ont entraîné les conventionnels à s'organiser, sont ici beaucoup moins fortes. Dans la situation de production biologique, il y a moins de coopération entre les acteurs. L'hypothèse est infirmée.

4. *Double certification biologique-équitable*

Par rapport à la situation en biologique, les producteurs sont toujours à un niveau d'organisation plus important et les producteurs assurent d'autres fonctions que la simple discussion autour de la maîtrise technique.

Par contre, le biologique n'apporte rien de plus à une organisation en Commerce Equitable car les OP doublement certifiées n'ont pas une plus grande structuration ni une meilleure gestion des affaires internes, voir le contraire.

L'hypothèse est infirmée.

E. H5 : La norme affaiblit le pouvoir de l'aval

1. *Normes d'exportation*

La moitié des enquêtés ont connaissance des négociations entre l'OP et les clients pour la fixation du prix. Ils considèrent que l'augmentation obtenue récemment a été possible grâce au renforcement de l'OP. Ceux qui n'ont pas connaissance de ces tractations acceptent parfois

des prix plus bas. Par contre les producteurs portés sur le marché local considèrent très majoritairement que le prix est imposé par les clients. Donc l'hypothèse H5 est validée, on peut même dire qu'elle est la conséquence de H3 et H4.

2. *Normes équitables*

Le déroulement des commandes et la fixation des prix sont similaires pour les producteurs équitables et les producteurs conventionnels. Pour les commandes les enquêtés déclarent que le client donne ses besoins à l'OP qui gère la planification en vue de satisfaire ces besoins dans les deux situations. En équitable, le prix est issu d'une concertation entre OP et acheteurs similaire à celle observée pour l'exportation conventionnelle. L'hypothèse est infirmée.

3. *Norme biologique*

Les producteurs biologiques coopèrent fortement avec leur client (voir H4) qui exécute un certain nombre de tâches pour le respect de la norme biologique, traçabilité et certification. Cette relation, imputable à la norme renforce le pouvoir du client sur la filière biologique par rapport à une filière conventionnelle. Donc l'hypothèse est infirmée.

4. *Double certification biologique-équitable*

Les producteurs bénéficiant de la double certification ont des relations avec leur client de même nature que les producteurs biologiques concernant la prise en charge des formations et de la gestion administrative. Toutefois, les producteurs ont été les acteurs de la définition des prix et commencent à prendre en charge une partie des coûts pour le respect des normes. Quelques producteurs font de la traçabilité et les responsables d'OP désirent qu'ils soient autonomes à terme. L'hypothèse ne peut être validée.

F. H6 : La norme se traduit par des coûts supplémentaires pour les producteurs liés : à la mise en place de nouvelles pratiques, de nouveaux investissements, aux procédures administratives, à l'acquisition de compétences et d'information

Nous recoupons ici des informations utilisées et analysées lors de la discussion de l'hypothèse H1.

1. *Normes d'exportation*

Tous les producteurs qui exportent en conventionnel déclarent réaliser les tâches suivantes qui ne sont pas réalisées par les producteurs vendant sur le marché local : la traçabilité, l'éthrelage, la planification de la production, la maîtrise des calibre et de l'aspect. De plus, ils déclarent avoir besoin de se former pour réaliser ces dites tâches. Une partie du coût de formation est supporté par l'OP. Les producteurs qui vendent sur le marché local ressentent peu le besoin de se former. L'hypothèse est validée.

2. *Normes équitables*

Les dirigeants de l'OP certifiée doivent, par rapport à la situation conventionnelle, accueillir les différentes personnes du Commerce Equitable les visitant, certificateurs FLO, liaison officer³⁴ FLO, membres des IFAT (coût en temps). L'OP supporte également le coût de certification toujours présenté comme très lourd. L'hypothèse est validée.

³⁴ Agent de FLO présente dans la sous région qui a pour mission d'appuyer les OP dans l'amélioration des critères de progrès de la norme FLO ainsi que aider à améliorer les relations avec les clients.

3. *Norme biologique*

Par rapport à l'export conventionnel, les producteurs biologiques déclarent n'avoir à maîtriser que les calibres et l'aspect des fruits. Ils suivent des formations mais celles-ci sont payées par les clients. Les coûts de la norme biologique, certification et gestion administrative, sont supportés par le client. La norme biologique semble donc moins coûteuse en temps comme en argent. L'hypothèse est infirmée.

4. *Double certification biologique-équitable*

Par rapport au biologique, les dirigeants d'OP doivent supporter les coûts évoqués pour les normes équitables. Comme pour le biologique seul, le surcoût lié à la double certification par rapport aux producteurs équitables est supporté soit par le client soit par une structure d'appui. L'hypothèse est infirmée.

G. H7 : Avec la norme l'appui technique et les formations ont augmenté

1. *Normes d'exportation*

Contrairement aux producteurs du marché local seuls les producteurs qui exportent déclarent tous avoir des contacts avec des ONG d'appui et être formés par ces dernières. De plus les membres du bureau déclarent recevoir des informations du programme PiP du Coleacp. La plupart des producteurs qui exportent déclarent être demandeurs de tels appuis et formations alors que les producteurs du marché local seul affirment souvent ne pas en voir l'utilité.

L'hypothèse est validée.

2. *Normes équitables*

Les producteurs vendant sur le marché équitable selon leurs réponses sur l'appui technique et les formations n'en reçoivent pas plus que ceux exportant en conventionnel.

L'hypothèse est infirmée.

3. *Norme biologique*

Les producteurs biologiques déclarent tous être suivis par un voire deux encadreurs à des fréquences variant de une fois par semaine à une fois toutes les deux semaines. L'appui technique est ici beaucoup plus régulier que pour le conventionnel. De plus ils déclarent suivre aussi des formations.

L'hypothèse est validée.

4. *Double certification biologique-équitable*

En comparant les déclarations des producteurs ayant la double certification aux producteurs uniquement en biologique, on trouve des réponses similaires. Par contre, comparés aux producteurs seulement en équitable on a le même gain de formation que pour le biologique seul.

L'hypothèse est infirmée.

H. H8 : La norme permet aux producteurs d'accroître leur maîtrise technique de la culture de l'ananas et de sa commercialisation

Nous avons posé certaines questions sur la qualité des ananas aux producteurs, sans définir la notion de qualité. Les producteurs assimilent très souvent la qualité au rendement sur la parcelle. Ils ne se réfèrent que rarement au goût et à l'aspect.

1. Normes d'exportation

Les producteurs conventionnels déclarent unanimement que les formations suivies les ont aidés à avoir une production de meilleure qualité et de meilleurs rendements. Nous avons pu visualiser cela lors d'une visite chez un producteur en comparant une parcelle qu'il a réalisée sans formation et une faite après sa première formation. Par contre, les producteurs du marché local ont eu plus de mal à saisir notre question et déclarent plutôt que la qualité est constante, qu'ils ont toujours su faire de l'ananas correctement.

Pour la commercialisation, les producteurs ont modifié à leur avantage les relations avec leurs clients. Or les producteurs sur le marché local ne déclarent aucune évolution dans les rapports avec leurs clients.

L'hypothèse est validée.

2. Normes équitables

Nous n'avons noté aucune différence entre les producteurs conventionnels et les producteurs équitables concernant les déclarations sur l'évolution de la qualité, l'intérêt des formations et l'impact de celle-ci.

Les membres du bureau de l'OP équitable déclarent qu'avec l'équitable, ils ont pu se lancer dans l'exportation par eux mêmes. Le responsable à la commercialisation a eu l'opportunité de faire la promotion de ses produits en Europe.

L'hypothèse est validée pour la commercialisation.

3. Norme biologique

Les producteurs biologiques réalisent moins d'opérations techniques que les producteurs conventionnels à cause de la norme. Les sujets des formations concernent moins les opérations techniques que celles suivies par les conventionnels selon leurs déclarations. De plus, certains producteurs biologiques ne connaissent pas les maladies qu'ils ont dans leur champ ni les opérations à réaliser pour éviter la propagation de la maladie alors qu'en conventionnel tous les producteurs maîtrisent cela. Les producteurs biologiques ne déclarent pas avoir observé d'évolution dans la relation avec leurs clients. L'hypothèse est infirmée.

4. Double certification

Comme pour les impacts spécifiques du biologique et de l'équitable, la double certification n'entraîne aucune modification de la maîtrise technique de la culture de l'ananas. Une OP doublement certifiée est la bénéficiaire de l'exportation de ses produits mais comme l'OP a mandaté une ONG, elle ne maîtrise pas plus la commercialisation que les producteurs en biologique ou équitable. L'hypothèse est infirmée.

I. H9 : Le Commerce Equitable répond à ses objectifs

1. Les individus bénéficiant du Commerce Equitable sont des producteurs défavorisés

Tout d'abord, les producteurs qui bénéficient du Commerce Equitable sont des producteurs qui ont les moyens d'investir dans une culture d'exportation. Donc le Commerce Equitable profite à des producteurs plus riches que ceux qui n'ont que des cultures vivrières. Ceci est d'autant plus vrai pour l'ananas que la culture a un retour sur investissement de 18 mois ce qui est très important. Parmi les producteurs d'ananas, ceux qui profitent du Commerce Equitable ont les mêmes caractéristiques que les conventionnels. Les proportions de propriétaires terriens et les surfaces exploitées sont du même ordre de grandeur, et les difficultés évoquées sont les mêmes (accès au crédit, trésorerie insuffisante pour gérer correctement la culture, pénibilité du travail manuel). De plus, rien n'est garanti pour les travailleurs occasionnels des producteurs qui sont souvent des agriculteurs très défavorisés puisque obligés de louer leur force de travail. Donc le Commerce Equitable ne profite ni aux producteurs les plus défavorisés, ni aux plus défavorisés parmi l'ensemble des producteurs d'ananas. Cependant la différence de niveau de vie avec les grands producteurs exportateurs est énorme. En ce sens les producteurs concernés par le Commerce Equitable ne sont pas les plus défavorisés mais restent défavorisés.

L'hypothèse est validée.

2. L'organisation de la production doit être transparente et démocratique

Parmi les OP enquêtées, nous avons vu plusieurs situations différentes. Tout d'abord, des OP où de simples membres ont une bonne connaissance des décisions du bureau de l'OP et du fonctionnement de l'OP. La plupart des membres enquêtés de cette OP, la déclarent transparente. Inversement, nous avons vu une OP où même des membres du CA ne maîtrisent pas le fonctionnement de l'OP notamment sur les tâches déléguées à une ONG d'appui. Ceci est aussi lié à des fréquences de réunions plus faibles, à un taux de participation faible aux AG, à l'éloignement géographique des membres et à la diversité des productions dans la même OP.

De même, la démocratie interne est très variable même entre les groupements d'une OP. Décisions au consensus ou au vote secret, taux de participation plus ou moins important aux réunions (existence d'amende pour certains groupements en cas d'absence), les modalités de fonctionnement sont très variables. Nous avons enquêté une OP où les membres osaient s'opposer aux positions du président. Les renouvellements de bureau sont plus ou moins fréquents et dans certains groupements d'OP le poste de président est déclarée ne pas pouvoir remis en cause. Dans d'autres OP les membres déclarent que la participation au bureau est plus une charge (notamment en temps de travail) qu'une position de pouvoir.

Malgré des contextes institutionnels très différents, notamment la présence d'une dictature au Togo, la localisation des OP ne semble pas avoir d'incidence sur la démocratie interne de ces OP.

Toutes les OP du Commerce Equitable déclarent travailler à l'amélioration de la transparence et de la démocratie interne. Alors que peu d'OP hors du Commerce Equitable s'en soucient. Il s'agit d'OP relativement jeunes dans le Commerce Equitable (moins de quatre ans) et il faudrait pour tester cette hypothèse, revenir dans quelques années pour mesurer les évolutions.

Nous ne pouvons donc pas valider cette hypothèse à partir de nos observations.

3. *Appui au développement de la filière (de l'organisation de l'OP à la recherche de débouchés)*

Pour l'appui à l'organisation de l'OP, nous avons rencontré des OP qui ont suivi des formations par FLO sur la gestion des OP et le liaison officer vient régulièrement pour aider les OP à respecter les exigences du cahier des charges FLO et enclencher des démarches de progrès. Par exemple, des femmes sont proposées à des postes à responsabilités, les élections passent du vote à main levée au bulletin secret et il y a abandon du consensus pour la prise de décisions. Les membres d'OP considèrent généralement ces démarches comme un progrès. Les visites de membres de l'IFAT conduisent au même type d'évolution dans la structure. Les producteurs font rarement la différence entre FLO et les membres de l'IFAT.

Les IFAT appuient au développement de la filière. Nous avons par exemple vu un centre de séchage dont le début de l'activité à l'export est due aux membres de l'IFAT. Etant clients, les membres de l'IFAT créent un débouché stable aux producteurs. FLO envoie régulièrement aux OP les contacts de clients équitables mais cela est jugé limité par le bureau de l'OP certifié FLO sans client export certifié en frais. Par contre, FLO possède un organe de règlement des litiges entre producteurs et clients. Une OP enquêtée a profité de cet organe et les membres du bureau se déclarent satisfaits de cette protection.

L'hypothèse est validée.

4. *Il y a paiement d'un prix stable et/ou rémunérateur*

Dans toutes les situations observées les prix d'achat sont stables. Les producteurs équitables enquêtés déclarent unanimement que la culture de l'ananas est rémunératrice. Cependant dans plusieurs situations les prix pratiqués par les clients équitables sont inférieurs aux prix non équitables. Des producteurs considèrent dans une OP que les prix doivent être réactualisés car ils ne couvrent plus la réalité des coûts de production. Nous avons assisté à la négociation pour réviser ce prix et une augmentation a été promise par un importateur. De plus les standards de prix garantis minimum FLO au Bénin sont manifestement non rémunérateurs, ils ne sont toutefois pas utilisés.

L'hypothèse est validée.

5. *Une attention est portée à la protection de catégorie de travailleurs défavorisés ou fragiles (femmes, enfant, minorités ethniques)*

Dans les régions enquêtées il n'y a pas de minorité ethnique. Les femmes sont promues à des postes de responsabilité. Les enfants des producteurs sont tous scolarisés au moins jusqu'au BEPC.

L'hypothèse est validée.

6. *La sécurité des conditions de travail est respectée*

La culture d'ananas présente des dangers corporels liés aux feuilles épineuses et à la présence de reptiles dans les champs. Elle nécessite donc des protections pour le travail au champ comme des gants et des bottes de qualité. Pour les producteurs qui ne sont pas en culture biologique, la manipulation des intrants chimiques nécessite également des protections, gants, masques, lunettes et une maîtrise du processus pour un travail en toute sécurité. Aucun producteur n'a déclaré que le Commerce Equitable l'ait aidé à remplir ces conditions de sécurité, cela malgré des demandes répétées.

L'hypothèse n'est pas validée.

7. *Il n'y a pas de travail forcé ou non rémunéré*

Nous n'avons rencontré aucun cas de travail forcé ou non rémunéré. Cependant identifier de tels cas peut se révéler difficile quand on réalise des entretiens auprès des producteurs. Nous avons vu très peu de salariat et la qualité de la rémunération est impossible à évaluer pour le travail payé à la tâche. Cependant tout les producteurs employant des ouvriers à la tâche se plaignent de la non disponibilité de la main d'œuvre et déclarent que la négociation avec les ouvriers se fait toujours en faveur de ces derniers. L'entretien avec les ouvriers d'une plantation togolaise confirme cette impression.

L'hypothèse est validée.

8. *Il y a promotion de l'Agriculture biologique*

Les clients membres de l'IFAT réclament la conversion en culture biologique de leurs OP fournisseuses. FLO fait également la promotion de l'Agriculture biologique auprès des OP enquêtées.

L'hypothèse est validée.

9. *Il y a gestion durable de la ressource*

Tout d'abord les producteurs rencontrés n'ont pas les moyens financiers d'utiliser des produits véritablement problématiques pour l'environnement, herbicides systémiques et insecticides à forte rémanence. Les seuls produits chimiques utilisés sont l'urée et des engrais NPK. Pour des raisons financières ces produits sont utilisés à faibles doses en cultures non biologiques. Une grande partie des enquêtés vendant pour le Commerce Equitable cultive en production biologique.

L'hypothèse est validée.

10. *Compléments sur les objectifs du Commerce Equitable*

Les objectifs sont remplis pour partie. Il est remarquable que lorsque les objectifs du Commerce Equitable sont remplis par les acteurs du Commerce Equitable, ils le soient souvent également par les autres acteurs sur des filières conventionnelles ou biologique. Il ne s'agit donc pas forcément d'une spécificité du Commerce Equitable.

Bien que de nombreux objectifs soient validés par cette étude, ils le sont souvent a minima et sont bien loin des résultats annoncés par la promotion et la publicité du Commerce Equitable.

Des producteurs comme des transformateurs se plaignent de manques de transparence sur l'aval de la filière et le fonctionnement des organismes du Commerce Equitable. Des OP déclarent recevoir des documents en anglais ou en allemand qu'elles ne peuvent pas lire. Une OP déclare ne pas savoir à qui s'adresser chez FLO pour avoir les informations. Une OP se plaint du manque d'appui par FLO pour trouver un client. Des dirigeants d'OP se plaignent également du manque d'intégration des producteurs dans le fonctionnement du Commerce Equitable.

Le coût de certification est unanimement qualifié de très dur à payer et certains le déclarent comme injustifié, surtout lorsque le débouché est faible.

Tableau 20 : Objectifs du Commerce Equitable vérifiés sur le terrain

Objectifs		
CE1	Les individus bénéficiant du commerce équitable sont des producteurs défavorisés.	oui
CE2	L'organisation de la production doit être transparente et démocratique.	non
CE3	Appui au développement de la filière (de l'organisation de l'OP à la recherche de	oui
CE4	Il y a paiement d'un prix stable et/ou rémunérateur.	oui
CE5	Une attention est portée à la protection de catégorie de travailleurs défavorisés ou fragiles (femmes, enfants, minorités ethniques etc.).	oui
CE6	La sécurité des conditions de travail est respectée.	non
CE7	Il n'y a pas de travail forcé ou non rémunéré.	oui
CE8	Il y a promotion de l'agriculture biologique.	oui
CE9	Il y a gestion durable de la ressource.	oui

On peut aussi remarquer que les objectifs ne comprennent pas la compréhension du système par ses acteurs. Très peu des agriculteurs rencontrés vendant une partie de leur production sur une filière équitable comprennent le fonctionnement du Commerce Équitable. Il y a donc un problème majeur d'empowerment. En effet comment augmenter la capacité d'un acteur à négocier dans une filière s'il ne comprend pas comment fonctionne cette filière.

J. Synthèse sur l'impact des normes

L'export pose des contraintes aux producteurs qui les poussent à la coopération entre eux, avec les ONG et avec leurs clients. Ceci aboutit à une meilleure maîtrise de la production et de la commercialisation.

Le Commerce Equitable est une démarche qui demande beaucoup d'investissements en temps et en argent de la part des OP. Les effets observés sont une meilleure maîtrise de la commercialisation et l'ouverture de débouchés stables. De plus, les acteurs du Commerce Equitable respectent la plupart de ses objectifs de base.

La contrainte notamment financière (certification chère) de l'Agriculture biologique ne peut être supportée en totalité ni par le producteur ni par l'OP. C'est donc le client qui la prend en charge. Il s'ensuit une verticalisation³⁵ de la filière.

La double certification n'apporte que l'augmentation du prix de vente.

³⁵ On entend par verticalisation de la filière, la polarisation autour de la relation formelle OP-client, excluant tout autre acteur important et menant à un début d'intégration de la filière.

Tableau 21 : Validation des hypothèses selon les normes³⁶

	Hypothèses	Export seul	Commerce Equitable	Agriculture Biologique	Double certification
H1	La norme diminue le revenu de l'exploitation pour un travail constant ou accroît le travail sur l'exploitation sans augmentation de revenu.	non	oui	non	non
H2	La norme rend l'activité plus risquée.	non	non	non	non
H3	La norme renforce la coopération entre les producteurs et leurs clients.	oui	oui	oui	non
H4	La norme renforce la coopération entre les producteurs.	oui	non	non	non
H5	La norme affaiblit le pouvoir de l'aval.	oui	non	non	non
H6	La norme se traduit par des coûts supplémentaires pour les producteurs liés: à la mise en place de nouvelles pratiques, à de nouveaux investissements, aux procédures administratives, à l'acquisition de compétences et d'information, etc.	oui	oui	non	non
H7	Avec la norme l'appui technique et les formations ont augmenté.	oui	non	oui	non
H8	La norme permet aux producteurs d'accroître leur maîtrise technique de la culture de l'ananas et de sa commercialisation car elle exige ces maîtrises.	oui	oui	non	non

8. Remarques complémentaires sur les normes

Nous présentons ici des observations de terrain sur l'impact des normes mais que nous ne pouvons pas tester avec notre méthodologie de travail soit parce qu'il s'agit d'impacts visibles uniquement sur la durée soit parce que cela dépasse le cadre des systèmes de production.

Les ONG d'encadrement déclarent que selon les endroits 80 à 90 % des producteurs d'ananas ne maîtrisent pas une langue européenne. Ces personnes sont de fait exclues de tous réseaux d'information sur les normes qu'ils s'agissent d'informations réglementaires de l'Union Européenne ou de FLO ou d'informations d'appui d'organisme comme le Coleacp. Ce phénomène s'accompagne d'un taux d'analphabétisme du même ordre. Certains évoquent des difficultés pour les analphabètes à réaliser les exigences de traçabilité. Il est notamment très difficile de remplir correctement une fiche parcellaire. Les normes imposant la maîtrise de l'écriture et d'une langue européenne au moins au niveau de l'OP, 80 à 90% des producteurs ne peuvent accéder à certaines fonctions dans les bureaux. On peut se demander si les contraintes évoquées ci-avant ne mènent pas à l'exclusion du marché export de certains producteurs.

Même avec une maîtrise parfaite d'une langue européenne, de la lecture et de l'écriture, l'accès aux textes des normes et leur compréhension restent très difficiles. La norme fixe souvent des objectifs sans formaliser la manière de les atteindre. Par exemple, la réglementation de l'Union Européenne fixe une limite maximale de résidus d'éthéphon sans préciser les bonnes pratiques agricoles nécessaire à son respect. Dans un pays avec une

³⁶ Il s'agit bien entendu d'un résumé sommaire et synthétique. Pour comprendre les nuances entre les différentes validations des hypothèses, se référer à l'étude rédigée ci-dessus. En effet certaines hypothèses sont validées a minima et d'autre plus fortement.

recherche agronomique aux faibles moyens, il s'agit d'un problème insurmontable par les producteurs.

La définition de la norme, réglementaire ou volontaire, est réalisée unilatéralement par des structures publiques ou associatives européennes. La consultation des acteurs du Sud auxquels s'appliquent ces normes est minime voire inexistante. Il en résulte des aberrations quant à l'application de ces normes sur un terrain où elles peuvent être inadaptées. Par exemple, un consultant ivoirien déclare que dans les conditions climatiques togolaises, la norme éthéphon n'est respectable que trois mois par an afin d'obtenir la coloration orange complète demandée à l'export. Il dit qu'il ne faut pas dépasser plus de trois litres d'éthrel par hectare. Cette norme paraît d'autant plus arbitraire qu'elle ne repose sur aucune étude toxicologique. La limite du même produit pour la cerise et le poivron est une fois et demie supérieure, et pour la groseille et le cassis deux fois et demie³⁷. Il pourrait se révéler efficace d'au moins traduire ces normes en bonnes pratiques agricoles afin de permettre aux producteurs de bien les respecter.

9. Conclusion

Suite à l'observation des modifications structurelles des relations marchandes et à la libéralisation toujours croissante des rapports économiques, il est clair que les normes qui conditionnent les exportations de produits manufacturés ou produits agricoles sont de plus en plus importantes. Il convient alors d'évaluer les impacts de ces nouveaux modes de réglementation de l'économie sur les systèmes de production. Pour cela, nous avons pris comme étude de cas la filière ananas au Bénin et au Togo. Nous nous sommes intéressés à la réglementation obligatoire de l'Union Européenne et aux normes volontaires Agriculture biologique et Commerce Equitable. L'évaluation d'impact s'est faite grâce à des comparaisons entre différents types de producteurs.

Le premier point d'évaluation concerne la simple perception qu'ont les acteurs rencontrés, des différentes normes auxquelles ils sont assujettis. Il est rare que les producteurs sachent que leur outil de production et leur travail productif sont régis par des normes. Cette observation se vérifie aussi bien pour les normes de la réglementation de l'UE que pour les normes volontaires. L'origine des contraintes des normes est très souvent associée à la demande spécifique des clients. Le caractère souvent juridique des normes est systématiquement inconnu.

L'impact général des différentes normes étudiées est une stimulation du processus coopératif au sein d'organisations de producteurs. L'ensemble des normes implique des surcoûts financiers ou en travail improductif. Ces surcoûts varient selon les normes mais les producteurs sont rarement en mesure de les supporter seuls. Cela peut conduire à des relations privilégiées avec des clients, pouvant mener à un début d'intégration de la filière en cas de coût très important de la norme.

Les résultats évoqués ci-dessus sont toutefois à relativiser. Tout d'abord, l'étude s'est faite sur une filière particulièrement rémunératrice. Cela peut atténuer les effets spécifiques du Commerce Equitable et de l'Agriculture biologique concernant les modifications de rémunérations. Ensuite de nombreux enquêtés se situaient sur plusieurs débouchés rendant les différences entre types de producteurs moins nettes. Enfin, nous n'avons pas étudié la filière

³⁷ La LMR de l'ananas est de 2,000 mg/kg, 3,000 mg/kg pour la cerise et le poivron, et 5,000 mg/kg pour le cassis et la groseille.

togolaise de façon exhaustive. Il est donc possible que certains effets soient contingents aux zones étudiées.

Outre les impacts sur les systèmes de production détaillés dans l'étude, les entretiens ont révélé une très faible intégration des acteurs togolais et béninois dans les processus d'élaboration des normes. Ceci est d'autant plus dommageable que, comme dans le cas de l'éthéphon mentionné dans l'étude, certaines normes posent des contraintes arbitraires ou injustifiées au marché et menacent directement l'activité économique de paysans béninois et togolais.

10. Bibliographie et références

A. Bibliographie

BLONDEAU A., 2006. *Étude de l'impact des normes de la réglementation européenne et EUREPGAP sur les systèmes de production de mangue et de haricots dans la région des Niayes, Sénégal*, Mémoire CIRAD/CNEARC, Montpellier, 72p.

CANIVET N., 2005. *Food safety certification*, Mémoire ENGREF-FAO, 69p.

DANIELOU M. et RAVRY C., 2005. *The rise of Ghana's pineapple industry*, ESSD Africa, 58p.

DAVIRON B., HABBARD P. et VERGRIETTE B., 2002. *Les critères du commerce équitable, état des lieux des critères d'élaboration du commerce équitable au sein d'IFAT et de FLO*, Solagral/CIRAD, 36p.

JOHANNSEN J. et Al., 2005. *Organic farming, a contribution to sustainable poverty alleviation in developing countries?*, German NGO Forum Environment & Development, 54p.

VEERABADREN S., 2005. *Etude de l'impact des normes d'exportation EUREPGAP et Bio-terrorisme sur les systèmes de production et les stratégies mises en œuvre par les petits producteurs de Pital, Costa Rica*, Mémoire CIRAD/CNEARC, Montpellier, 150p.

WILL M., 2003. *Food quality and safety standards as required by EU law and the private industry*, GTZ, 134p.

B. Articles

TOMETY S. N. *Les collectivités territoriales, nouvel acteur du monde rural au Bénin*, Grain de Sel, n°34-35 mars-août 2006

C. Sites internet

Coleacp, www.coleacp.org

DGCCRF, www.finances.gouv.fr/DGCCRF

ECOCERT, www.ecocert.fr

IFAT, www.ifat.net

FLO, www.fairtrade.net

LMR, e-phy.agriculture.gouv.fr

Loi européenne, europa.eu.int/eur-lex
OMC, www.wto.org
Survie, www.surveie-france.org
TSR, www.tsr.ch

11. Annexes

Table des annexes

Annexe 1 : Guide d'entretien	65
Annexe 2 : Fiche résumant le questionnaire	78
Annexe 3 : Critères pour tester les hypothèses	79
Annexe 4 : Tableau des prix payés aux producteurs	80
Annexe 5 : Production béninoise d'ananas	81

Annexe 1 : Guide d'entretien

Histoire/Caractéristiques

Nom				
Prénom		Sexe		
Nom de l'OP				
Reprise de l'exploitation	Oui		Non	
Année de création de l'exploitation				
Surface exploitée en ananas				
Propriété			Louée	

Type de culture	Variété	Surface (ha)	Compléments

Nombre de travailleurs sur l'exploitation				
	Familie		Salariés	
Travailleurs occasionnels	Oui		Non	

Capital en cheptel

Animaux	Nombre	Fonction sur l'exploitation	Propriétaire

Capital immobilisé

Matériel utilisé sur l'exploitation	Nombre	Fonction	Age	Prix	Propriétaire

Remarques supplémentaires

Gestion des cultures

Semis des cultures

Culture + variété	Origine du matériel de base	Fonction sur l'exploitation	Prix export	Prix local

Travaux sur l'ananas

Comment est réalisé le labour ?

1	Pas de labour	4	Mécanisé
2	Labour Houe	9	Autres
3	Avec animaux		

... la fertilisation ?

1	Aucune fertilisation	5	KCI
2	NPK	6	Fumure
3	Urée		
4	Potasse	9	Autres

... le désherbage ?

1	Aucun désherbage	4	Chimique
2	Sarclage	9	Autres
3	Binage		

... la protection phytosanitaire ?

1	Aucune protection	4	3/an
2	1 traitement/an	5	Raisonnée
3	2 traitements/an	9	Autres

... l'induction florale ?

1	Aucune induction	4	Charbon à TIF
2	Ethylène gazeux	5	Carbure de calcium
3	Ethephon	9	Autres

... la récolte ?

1	Manuelle famille	9	Autres
2	Manuelle salariés		
3	Mécanique		

Remarques supplémentaires

Maturation artificielle du fruit

Oui Non

Produit utilisé

Volume de la 1^{ère} récolte

De la seconde

Autres

Economie de l'exploitation

1- Revenus

Revenu Total

Nombre de personnes vivant de ce revenu

Nombre de sources de revenus

Poids de l'ananas dans le revenu

Circuit de commercialisation

1	Marché local	4	CE
2	Export conventionnel	5	Séché
3	Export biologique	9	Autres

Autres sources de revenu

1	Aucune	5	Autres
2	Artisanat		Salariat
3	Salarié ananas	6	Commerc
4	Diversification	9	Autres

Evolution ces dernières années

Cultures vivrières

Nombre

Surface

Proportion de l'alimentation

2- Dépenses

Location

Coût des intrants

Total

Rejets d'ananas

Fertilisation

Main d'œuvre

Phytoprotecteurs

Petit outillage

Autres

Coût de certification

Nombre de bâtiment de stockage ou conditionnement

Coût administratif

1	Aucun		
2	Temps de travail		
3	Fournitures	9	Autres

3- Transferts sur l'exploitation

Avez-vous des membres de votre famille à l'étranger ?

Vous envoient-ils de l'argent ?

Combien ?

Quelles est l'utilisation de ces transferts ?

1	Consommation	4	Bâtiment
2	Cheptel	5	Cultures
3	Matériel	9	Autres

Mode de capitalisation

1	Epargne	4	Ananas
2	Cheptel		
3	Matériel	9	Autres

4- Crédit

Dernier emprunt

Taux

Utilisation

1	Consommation	5	Intrants
2	Cheptel	6	Foncier
3	Matériel		
4	Bâtiment	9	Autres

Qui a fourni ce crédit ?

1	Banque	4	Clients
2	ONG		
3	OP	9	Autres

Préfinancement des campagnes?

Par qui ?

1	Avec rejets	4	non
2	Intrants chimiques		
3	Argent	9	Autres

Complément

L'impact de(s) norme(s)

A quelles normes répondez-vous ?

1	Aucune	5	Solidar'Monde
2	Exportation (LMR+ codex + traçabilité)	6	AB + Max
3	Max Havelaar	7	Max + Solidar
4	AB	9	Autres

Historique de la mise en place ?

Difficultés rencontrées ?

1- Impact économique qualitatif

Avez-vous rencontré ...

... une modification de vos débouchés ?

1	Aucune	4	Augmentation faible
2	Diminution forte	5	Augmentation forte
3	Diminution faible	9	Autres

... une apparition de nouveaux clients ?

Si oui qui ?

... une modification des volumes exportés ?

1	Aucune	4	Augmentation faible
2	Diminution forte	5	Augmentation forte
3	Diminution faible	9	Autres

... une modification de votre gamme de production ?

1	Aucune	4	Transformation
2	Diversification	5	Artisanat
3	Spécialisation	9	Autres

Les normes ont-elles amélioré votre revenu ?

Dans quelle proportion ?

Ont-elles amenées à une stabilisation de votre revenu ?

Déroulement des commandes

Pour quand est la prochaine commande ?

Jusqu'à quand avez-vous des commandes ?

Qui décide des commandes ?

Comment cela ce passe-t-il ?

2- Impact sur le risque

Votre campagne est -elle préfinancée ?

Prenez vous un risque financier avec la culture d'ananas ? Pourquoi ?

Rejets de produit

Avez-vous déjà eu des produits rejetés ?

La dernière fois que c'est arrivé ?

La fréquence des rejets de produit ?

Les volumes rejetés en moyenne ?

Quelles sont les raisons de ces rejets ?

Est-ce un risque important pour votre exploitation ?

Que faites vous des produits rejetés ?

Les normes ont-elles modifiées ce risque et comment ?

Perte de récolte

Avez-vous des problèmes de perte de récolte à cause des ravageurs et maladies ?

Perte de récolte engendrée ?

Le principal problème sur la culture ?

1	Très Variable	5	wit/phytophthora
2	Mévente	6	Maîtrise technique
3	Ravageurs aériens	7	Accès au crédit
4	Moisissure du fruit	9	Autres

Les normes ont-elles modifié le risque de perte de récolte et comment ?

3- Impact sur la qualité

La qualité de vos produit a-t-elle évoluée ces dernières années ?

Pourquoi ?

Les normes sont-elles bonnes pour la qualité des produits ?

Pourquoi ?

Quelles sont les personnes qui vous ont aidés à améliorer la qualité de vos produits

Comment ?

4- Impact sur les connaissances

Formation de base

Quelles est votre niveau de formation scolaire ?

de votre conjoint(e) ?

Et de vos enfants?

1	Pas de scolarisation	5	Supérieur
2	Primaire	6	Alphabète sans scolarisation
3	Collège		
4	Secondaire	9	Autres

Comment font les analphabètes? Est-ce un problème?

Formation "professionnelles"

Quelles sont les formations que vous avez suivi ces dernières années ?

Qui a organisé ces différentes formations ?

1	OP	4	ONG
2	Institutions publics	5	CertIFICATEURS
3	Clients	9	Autres

Et pourquoi ?

Quels sont les apports de ces formations ?

1	Pratiques culturelles	4	Nouvelles pratiques
2	Gestion financière	5	Connaissance de l'aval
3	Gestion administrative	9	Autres

Ces formations ont-elles changées quelque chose pour vous ?

Comment ?

Recevez vous régulièrement des informations techniques ?

Fréquence ?

Par qui ?

1	OP	4	Clients
2	ONG	5	Certificateurs
3	Institutions publics	9	Autres

Que concernent ces informations ?

Avez-vous du changer vos pratiques avec les normes, pourquoi ?

Connaissez vous la prime fair trade ?

Quel est son montant ?

Comment est-elle utilisée par l'OP ?

1	Ne sait pas	4	Répartie entre les producteurs
2	Investissement		
3	Rémunération des salariés	9	Autres

5- Impact sur le capital social

Depuis combien de temps êtes-vous membre de l'OP ?

1	Toujours	4	+ de 1 an
2	+ de 10 ans	5	- de 1 an
3	+ de 5 ans	9	Autres

A quelles autres structures que l'OP adhérez-vous (ex syndicat)?

Quelle est la fréquence de vos réunions ?

Quelle est la proportion des femmes dans l'OP ?

Dans la région (sur la production d'ananas?)

Quels ont été les sujets de discussion de la dernière réunion ?

Et en général de quoi parlez vous ?

6- Impact sur l'enpowerment

Quels sont vos responsabilités dans l'OP ?

Pourquoi avez-vous ces responsabilités ?

Comment sont prises les décisions dans l'OP ?

1	Ne sait pas	4	Majorité
2	Unanimité	5	Consensus
3	Majorité 2/3	9	Autres

Tout le monde a-t-il le même pouvoir ?

Qui possède le plus de pouvoir ?

1	Ne sait pas	5	Plus proches
2	Gros producteur	6	Egalitaire
3	Plus riches		
4	Plus anciens	9	Autres

Comment cela se manifeste-il ?

Comment êtes-vous informés des décisions de l'OP ?

Le pouvoir et les responsabilités ont-ils été modifié ces dernières années ?

Relation avec l'aval

Quand avez-vous vu votre client principal pour la dernière fois ?

1	Ne sait pas	5	- de six mois
2	Moins de 2 jours	6	- d'1 an
3	Moins d'1 semaine		
4	Moins d'1 mois	9	Autres

Fréquence des rencontres ?

Sujets de discussion en général ?

Comment est fixé le prix d'achat ?

1	Ne sait pas	5	Par le producteur
2	Discussion "égalitaire"	6	Par le client
3	Discussion "inégalitaire"	7	Par la norme
4	Par l'OP	9	Autres

Comment se font les commandes ?

1	Ne sait pas	5	De façon calendaire
2	Lors des rencontres	6	Par intermédiaire
3	Par téléphone	9	Autres

Quelles évolutions avez vous notées ces dernières années?

Que pensez-vous de ces relations ?

Qui distribue votre produit et où ?

7- Questions subsidiaires

A quoi servent les normes (traçabilité + LMR + Codex)?

A qui profite les normes ?

Qui définit les normes ?

Difficultés pour les respecter ?

Que représente pour vous le commerce équitable ?

Etes-vous satisfait de Max Haveelar (Solidar'Monde) ?

Pourquoi ?

Trouvez que Max Havelaar (Solidar'Monde) soit équitable ? Pourquoi

Pourquoi des gens achètent commerce équitable ?

Que représente pour vous l'agriculture biologique ?

Etes vous satisfait de l'agriculture biologique, pourquoi ?

Pourquoi des gens achètent de produits biologiques ?

Souhaitez-vous que vos enfants reprennent l'exploitation ? Pourquoi ?

Merci de votre disponibilité

Annexe 2 : Fiche résumant le questionnaire

❖ Histoire de l'enquête et de son exploitation

❖ Gestion des cultures

Assolement, variété, calendrier cultural.
Insister particulièrement sur l'ananas

❖ Economie de l'exploitation

Ensemble des coûts (intrants, matériels, bâtiments, animaux...)
Ensemble des recettes vente ananas, salariat, estimation de l'autoconsommation
Apports financiers extérieurs
Disponibilité et modalité du crédit sur la région
Quelles modifications avec les différentes normes ?

❖ Risque pour l'exploitation avec l'aval et les aléas naturels

Risque de rejet de la production (fréquence, volume, raisons, alternatives...)
Risque sur la production perte avec attaques de bioagresseurs
Impact des normes sur les risques évoqués.

❖ Qualité de la production

Evolution ces dernières années
Impact de la certification

❖ Niveau de connaissances fondamentales et pratiques

Niveau de scolaire de l'enquête et de sa famille
Fréquence des formations professionnelles, intérêts, organisateurs
Flux d'informations techniques
Impact des normes sur ces connaissances et les formations
Connaissance de la prime fair trade

❖ Insertion dans les réseaux

Adhésion à différentes structures (associations, syndicats...)
Composition de ses structures (nombres de femmes...)
Intérêt de ces différents réseaux
Fréquence de réunion et sujets abordés

❖ Relation de pouvoir dans l'OP

Responsabilités dans l'OP, égalité entre les membres
Mode de prise de décision
Mode d'information des travaux de l'OP

❖ Relation avec la clientèle

Fréquence des rencontres avec le client
Définition des contrats particulièrement le prix
Réalisation des commandes
Destination de la production
Impact des normes sur ces relations avec l'aval

❖ Perception de la norme

Intérêt des normes, qui les définit, que souhaiteriez vous que cela change
Voulez vous que vos enfants poursuivent votre exploitation.

Annexe 3 : Critères pour tester les hypothèses

Hypothèse H1 : La norme fait baisser le revenu de l'exploitation pour un travail constant ou augmenter le travail sur l'exploitation sans augmentation de revenu.

Critère 1: Economique/revenu/prix FCFA/kg bord champ non ethrelé (feuille 1 ligne 42 et suivantes)

Critère 2: Economique/revenu/amélioration du revenu avec la norme (feuille 2 ligne 54)

Critère 3: Social/bien être/maturation artificielle du fruit (feuille 2 ligne 201 et suivantes)

Critère 4: Social/bien être/formation technique et gestion (feuille 2 ligne 201 et suivantes)

Hypothèse H2 : La norme rend l'activité plus risquée.

Critère 1 : Risque/diversification agricole/ feuille 1 ligne 31 et suite ainsi que 62 et suite

Critère 2 : Risque/perception du risque lié à la spéculation sur l'ananas/feuille 2 ligne 82

Critère 3 : Risque/rejet de la production/feuille 2, lignes 85 à 107

Critère 4 : Risque/préfinancement/ feuille 1 ligne 211

Hypothèse H3 : La norme renforce la coopération entre les producteurs et leurs clients.

Critère 1 : Relation avec l'aval/feuilles 2 ligne 360 à 400

Critère 2 : Ressources cognitives/ formation/ Organisation des formations feuille 2 lignes 237 et suivantes

Critère 3 : Déroulement des commandes/ feuille 2 lignes 60 à 70

Hypothèse H4 : La norme renforce la coopération entre les producteurs.

Critère 1 : ressources cognitives/ qualité feuille 2 lignes 159 à 170

Critère 2 : Capital social/ feuille 2 lignes 268 à 300

Hypothèse H5 : La norme affaiblit le pouvoir de l'aval.

Critère 1 : Social/empowerment/qui décide des commandes? (feuille 2 ligne 66 et suivantes)

Critère 2 : Social/empowerment/comment est fixé le prix d'achat (feuille 2 ligne 378 et suivantes)

Critère 3 : Social/enpowerment/quelles évolution avez-vous notée ces dernières année (feuille 2 ligne 391 et suivantes)

Hypothèse H6 : La norme se traduit par des coûts supplémentaires pour les producteurs liés à : la mise en place de nouvelles pratiques, de nouveaux investissements, aux procédures administratives, à l'acquisition de compétences et d'information, etc

Critère 1 : Ressources cognitives/ formation/ Utilité et apport des formations feuille 2 lignes 210 à 230

Critère 2 : Economie/ Coût de certification

Hypothèse H7 : Avec la norme l'appui technique et les formations ont augmenté.

Critère 1 : Ressources cognitives/ formations professionnelles/ feuille 2 lignes 197 à 231

Critère 2 : Ressources cognitives/ informations/ feuille 2 lignes 233 à 247

Hypothèse H8 : La norme permet aux producteurs d'accroître leur maîtrise technique de la culture de l'ananas et de sa commercialisation car elle exige ces maîtrises.

Critère 1 : Qualité de la production/ feuille 2 lignes 142 et suivantes

Critère 2 : Capital social/ressources cognitives/ Formation techniques et gestion/ feuille 2 lignes 172 et suivantes

Critère 3 : Empowerment/relation avec l'aval/ feuille 2 lignes 360 à 409

Annexe 4 : Tableau des prix payés aux producteurs³⁸

Type de production	Pays	Variété	Frais/séché	Éthré	Marché	Type de prix	Commerce Équitable	Agriculture Biologique	Contrat	Prix FCFA/kg		Prix €/kg (arrondi)	
										minimum	maximum	minimum	maximum
OP (Organisation de Producteurs)	Bénin	Cayenne/Pain de sucre	Frais	oui	Export	Bord champ	non	non	Écrit	120	120	0,18	0,18
OP	Bénin	Cayenne	Frais pour séchage	non	Export	Entrée d'usine ³⁹	oui	non	Écrit	90	90	0,14	0,14
producteur indépendant	Bénin	Cayenne/Pain de sucre	Frais	oui	Export	Bord champ	non	non	non	80	110	0,12	0,17
producteur indépendant	Bénin	Cayenne/Pain de sucre	Frais	non	Export	Bord champ	non	non	non	50	95	0,08	0,14
producteur indépendant	Bénin	Cayenne/Pain de sucre/ Abacaxi	Frais	non	Local	Bord champ	non	non	non	15	80	0,02	0,12
OP	Togo	Cayenne/Pain de sucre	Frais	non	Export	Bord champ	non	oui	non ou oral	80	100	0,12	0,15
OP	Togo	Cayenne/Pain de sucre	Frais	non	Export	Bord champ	oui	oui	Écrit	105	105	0,16	0,16
OP	Togo	Cayenne	Frais	oui	Export	Bord champ	non	non	Écrit	125	125	0,19	0,19
OP	Togo	Abacaxi	Frais	oui	Export	Bord champ	non	non	Écrit	150	150	0,23	0,23
OP	Togo	Cayenne/Pain de sucre	Frais pour séchage	non	Export	Bord champ	oui	oui	Écrit	85	85	0,13	0,13
producteur indépendant	Togo	Cayenne/Pain de sucre/ Abacaxi	Frais	non	Local	Bord champ	non	non	non	30	70	0,05	0,11
producteur indépendant	Togo	Cayenne/Pain de sucre/ Abacaxi	Frais	non	Local	Entrée d'usine	non	non	non	100	100	0,15	0,15

³⁸ Attention il ne s'agit pas d'un tableau exhaustif des prix pour l'ananas mais des situations rencontrées durant les enquêtes. Il est basé sur les déclarations des producteurs recoupées par les OP et ONG locales.

³⁹ Dans ce cas les frais de transport sont à la charge du producteur ou de l'OP.

Annexe 5 : Production béninoise d'ananas

	Communes	Surface (ha)	Rendement moyen kg/ha	Production T
1	Abomey-Calavi	649	50 001	32 451
2	Allada	306	65 000	19 890
3	Kpomassé	-	-	-
4	Ouidah	-	-	-
5	Toffo	81	72 537	5 876
6	Tori	104	62 219	6 477
7	Zè	1 025	45 000	46 125
	Total	2 165	51 187	110 819

Campagne 2004-2005

	Communes	Surface (ha)	Rendement moyen kg/ha	Production T
1	Abomey-Calavi	685	76 314	52 275
2	Allada	316	65 000	20 540
3	Kpomassé	28	64 444	1 816
4	Ouidah	6	42 000	233
5	Toffo	83	62 000	5 139
6	Tori	102	59 695	6 059
7	Zè	900	42 632	38 375
	Total	2 119	58 742	124 437

Campagne 2005-2006

12. Table des figures et tableaux

Figure 1 : Zone de production de l'ananas au Bénin.....	23
Figure 2 : Schéma de la filière ananas au Bénin	26
Figure 3 : Zone de production de l'ananas au Togo.....	30
Figure 4 : Schéma de la filière ananas au Togo	32
Figure 5 : Carte des zones étudiées (Cartes du ministère des Affaires Etrangères).....	41
Tableau 1: Descriptif des différents calibres d'ananas	9
Tableau 2 : LMR des principaux produits de la culture d'ananas	10
Tableau 3 : Limites des résidus de métaux lourds	11
Tableau 4 : Calibre des ananas frais Cayenne lisse selon le CEBENOR.....	13
Tableau 5 : Objectifs du Commerce Equitable	14
Tableau 6 : Référence à d'autres textes dans le cahier des charges FLO.....	15
Tableau 7 : Prix planchers pour l'ananas équitable	16
Tableau 8 : Standards de l'IFAT (IFAT 2005)	17
Tableau 9 : Typologie des normes étudiées selon les organismes	18
Tableau 10 : Les acteurs de la normalisation	19
Tableau 11 : Données générales du Bénin	22
Tableau 13 : Volumes d'exportation d'ananas béninois	24
Tableau 14 : Données générales pour le Togo	29
Tableau 16 : Hypothèses de travail et références théoriques mobilisées	37
Tableau 17 : Typologie des coopératives et des marchés	38
Tableau 18: Stratégies pour évaluer l'impact des différentes normes	38
Tableau 19 : Tableau récapitulatif des entretiens sur le terrain auprès des acteurs de la filière	42
Tableau 20 : Echantillonnage selon le foncier	44
Tableau 21 : Echantillonnage selon le débouché	45
Tableau 22 : Objectifs du Commerce Equitable vérifiés sur le terrain	60
Tableau 23 : Validation des hypothèses selon les normes	61

13. Remerciements

Tout d'abord un grand merci à tous nos partenaires locaux au Bénin et au Togo sans qui notre travail n'aurait tout simplement pu se faire. Tout particulièrement à l'AVEC-GIE et à la jeune ONG GRAIND à qui nous souhaitons une longue et heureuse trajectoire.

Merci aussi à tous les productrices et producteurs d'ananas qui nous ont accueilli à bras ouvert et ont pris sur leur temps de travail pour nous recevoir et répondre avec attention et intelligence à nos questions. Entre autre l'UGPAT, l'UCPAA, l'IRA, UGPI2A, l'union de Dzolo. Tout particulièrement merci à la famille Houngnibo et à Albert de Houègbo.

L'hospitalité dans cette région du monde n'est pas un vain mot. Merci à Blanche et à l'équipe du maquis La Main de Dieu pour nous avoir nourri de si belle manière 1 mois durant. Enfin merci à Basile Bassa et nos salutations à Simplicie Ahoto et à sa famille.

Merci aux institutions Béninoises, notamment le CEBENOR, qui ont dégagé du jour au lendemain un temps précieux pour nous recevoir. Et aussi à Monsieur Abbakar d'Air France qui nous a reçu au pied levé. Merci à Anaïs Chotard de Pronatura-West Africa pour son aide précieuse en début d'enquête au Togo.

Enfin, merci à tous les zems et taxis qui ont rendus cette étude possibles dans les délais malgré des tarifs parfois prohibitifs.

Un peu plus au Nord. Merci à Hubert de Beaumont et à Tech-Dev. Merci à tous les participants du comité de suivi du projet Normes et à leurs remarques stimulantes, tout particulièrement à Jean Pierre Doussin qui nous a ouvert des portes dures à pousser.

Merci à toute la coordination nationale d'ISF, à Isabelle qui a su garder pour nous une attention constante malgré l'arrivée imminente du 3ème homme de sa vie, à Hélène qui a pris le train fou en marche, à nos délégués généraux Isabelle et Nicolas et au virtuose des chiffres et de la patience : Maël.

Merci à nos partenaires du Cirad, en premier lieu Isabelle Vagneron et Nicolas Bricas pour leur disponibilité et leur engagement du jeudi après midi à nos côtés. Mais aussi à Denis l'Oeuillet. Merci à nos contacts de la DGCCRF et notamment Roselyne Lecourt. Merci aussi pour les indications précieuses du ColeACP.

Merci enfin à nos bailleurs de fond : l'Union Européenne, le CFSI, le ministère de l'agriculture français (malgré les retards de paiement) et à tous les donateurs et bénévoles d'ISF.

Merci à Monsieur et Madame Martin pour la correction orthographique et syntaxique.

En espérant que la présente étude permettra une quelconque amélioration du monde des Normes et permettra sa meilleure compréhension pour nos partenaires Béninois et Togolais auxquels nous imposons avec peu de conscience nos règles de vie sans tenir compte des leurs. Un vœu d'espoir pour que le commerce équitable rencontre enfin nos rêves d'un monde meilleurs...