



Les sociétés coopératives et la valorisation du marché du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire (1999-2012)

KOFFI Loukou Bernard

Maître-Assistant

Département d'Histoire

Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody / Abidjan-Côte d'Ivoire

RÉSUMÉ :

À partir des données d'entretiens de personnes-ressources du secteur de l'hévéa, des informations recueillies dans divers ouvrages et articles scientifiques, et du partage d'expériences de sociétés coopératives, cet article analyse la valorisation du marché hévéicole en Côte d'Ivoire par les sociétés coopératives de 1999 à 2012. Sur le terrain, les sociétés coopératives mettent en place une organisation adéquate concernant l'approvisionnement et la commercialisation de la production hévéicole. Celle-ci se traduit par la réorganisation effective de la collecte et de la vente du caoutchouc naturel, l'homologation du prix d'achat et la multiplication des contrats de fournitures de latex auprès des Usiniers Exportateurs de Caoutchouc (UEC) ainsi que par la commercialisation régulière de la production de l'hévéa. Par ailleurs, le développement du marché de l'hévéa conduit les sociétés coopératives à mettre à disposition de meilleures conditions aux acteurs de la filière du caoutchouc. Ces conditions s'observent à travers la fourniture d'équipements aux producteurs pour une accessibilité au latex, l'offre des opportunités de travail décent et l'accès au crédit, sans oublier l'établissement de modes de paiement opérationnels relatifs à la vente du latex et à la rémunération des coopérateurs.

MOTS-CLEFS : Société coopérative, Caoutchouc naturel, Producteurs, Marché hévéicole, Achat-vente.

ABSTRACT :

Based on data from interviews with key informants in the rubber sector, information gathered from various books and scientific articles, and the shared experiences of cooperative societies, this article analyzes the development of the rubber market in Côte d'Ivoire by cooperative societies from 1999 to 2012. In the field, the cooperative societies set up an appropriate organization for the supply and marketing of rubber production. This is reflected in the effective reorganization of the collection and sale of natural rubber, the approval of the purchase price and the multiplication of latex supply contracts with Rubber Exporting Factories (REF) as well as the regular marketing of rubber production. In addition, the development of the rubber market is leading cooperative companies to provide better conditions for the rubber industry. These conditions are observed through the provision of equipment to producers for accessibility to latex, the offer of decent work opportunities and access to credit, without forgetting the establishment of operational payment methods for the sale of latex and the remuneration of cooperators.

KEYWORDS : Cooperative society, Natural rubber, Producers, Rubber market, Buy and sell.

Received 15 Oct., 2022; Revised 28 Oct., 2022; Accepted 31 Oct., 2022 © The author(s) 2022.

Published with open access at www.questjournals.org

I. INTRODUCTION

Selon l'Alliance Coopérative Internationale (ACI)¹ et l'Organisation Internationale du Travail (OIT)², les sociétés coopératives se définissent comme « un groupement autonome de personnes volontaires réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs, au moyen d'entreprise

¹ Créée en 1895 pour promouvoir le modèle coopératif, l'Alliance Coopérative Internationale (ACI) se distingue aussi comme la voix des coopératives dans le monde entier.

² Créée en 1919, l'Organisation Internationale du Travail (OIT) devient depuis 1946, une agence spécialisée de l'Organisation des Nations Unies (ONU) dont la vocation consiste à promouvoir la justice sociale, les droits de l'homme et les droits au travail reconnus internationalement.

dont la propriété et la gestion sont collectives et où le pouvoir est exercé démocratiquement et selon les principes coopératifs » (Organisation Internationale du Travail (OIT), 1978, p. 13.). Autrement dit, une société coopérative dans le domaine agricole est à la fois une entreprise et une organisation d'actions collectives d'agriculteurs œuvrant pour protéger et promouvoir leurs intérêts communs.

En Côte d'Ivoire, la décennie 1990³ voit s'opérer dans la filière du caoutchouc naturel⁴, d'énormes changements allant de la libéralisation de la commercialisation du caoutchouc naturel⁵ à une volonté des acteurs de l'hévéaculture à s'organiser plus aisément. En effet, le retrait de l'État du secteur hévéicole⁶ en 1999 entraîne une implication importante de nombreuses structures privées, parmi lesquelles figurent en bonne place les sociétés coopératives en tant que nouvel acteur du marché du caoutchouc en Côte d'Ivoire⁷. Ces sociétés coopératives du caoutchouc naturel entendent désormais par leurs actions, améliorer les conditions de vie et de travail des planteurs en participant de manière efficiente à la commercialisation de leurs productions. Cette incursion remarquable des sociétés coopératives au niveau de la commercialisation de la production hévéicole est bénéfique pour les producteurs jusqu'en 2012 et fait d'elles un maillon essentiel du marché du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire. Alors, par quelles actions, à la faveur de la libéralisation de la commercialisation du caoutchouc naturel, les sociétés coopératives s'investissent-elles de 1999 à 2012 à être très compétitives sur le marché du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire ?

Cet article entend mettre en exergue le dynamisme des sociétés coopératives dans le secteur hévéicole en Côte d'Ivoire. À partir des données d'entretiens avec des personnes-ressources du secteur de l'hévéa, ce texte, en s'appuyant sur divers ouvrages et articles et également sur l'expérience des sociétés coopératives, analyse leurs actions sur le terrain de 1999 à 2012. Celles-ci s'observent à travers, d'une part, la mise en place d'une organisation plus appropriée à l'approvisionnement et à la commercialisation de la production hévéicole, et d'autre part, la mise à disposition de meilleures conditions aux coopérateurs de la filière du caoutchouc.

II. LA MISE EN PLACE D'UNE ORGANISATION PLUS APPROPRIÉE À L'APPROVISIONNEMENT ET À LA COMMERCIALISATION DE LA PRODUCTION HÉVÉICOLE

Dans le souci de dynamiser le secteur hévéicole en Côte d'Ivoire, les sociétés coopératives mettent en place une organisation plus appropriée à l'approvisionnement et à la commercialisation hévéicole. Cette organisation se laisse découvrir à travers la réorganisation effective de la collecte et de la vente du caoutchouc naturel dans une perspective de multiplier les contrats de fournitures du latex auprès des Usiniers Exportateurs de Caoutchouc (UEC) et de garantir la commercialisation de la production de caoutchouc.

2.1. La réorganisation effective de la collecte et de la vente du caoutchouc naturel

À l'effectivité en 1999 de la libéralisation de la filière hévéicole décidée en 1994, les sociétés coopératives s'emploient à la réorganisation des activités de collecte et de vente du caoutchouc naturel. Cette réorganisation est perceptible à travers la mise en œuvre de mécanismes de collecte et de vente du caoutchouc. Il s'agit surtout du réaménagement du calendrier des collectes et des ventes des fins de mois au profit de collectes relativement régulières auprès des producteurs et de l'élaboration de stratégies visant à améliorer la filière hévéicole en approvisionnement et en vente (Association des Producteurs et Manufacturiers de Caoutchouc (APROMAC), 2006, p. 14).

L'initiative du réaménagement du calendrier des collectes et des ventes des fins de mois au profit de collectes relativement régulières auprès des producteurs découle de l'apparition de productions de plus en plus importantes due à l'amélioration de la productivité et de la compétitivité des sociétés agro-industrielles d'hévéa. Elle résulte aussi de l'augmentation des moyens d'autofinancement de la filière de l'hévéaculture notamment l'hévéaculture villageoise. En effet, au début des années 1990, l'investissement de l'agriculture familiale relance l'activité hévéicole avec des résultats probants. Ainsi, on note une augmentation de la production villageoise d'hévéa de 100.000 tonnes en 2000, 200.000 tonnes en 2007 à 310.000 tonnes en 2011 (F. O. Ruf, 2012, p. 103). Face à cette donne, les sociétés coopératives songent à des mécanismes de collecte et d'achat du

³ La décennie 1990 marque le désengagement de l'État et des bailleurs de fonds du secteur de l'hévéa au profit de l'émergence d'une agriculture familiale. Cette dernière produit un boom du caoutchouc au cours des années 2000.

⁴ Le caoutchouc naturel est la substance élastique et résistante obtenue par le traitement du latex recueilli par incision de diverses plantes tropicales.

⁵ Le décret n°99-212 relatif à la commercialisation du caoutchouc instaure le 10 mars 1999, la libéralisation de la commercialisation intérieure du caoutchouc naturel.

⁶ La crise économique des années 1980 en Côte d'Ivoire aboutit à la mise en place d'une politique de libéralisation de la filière du caoutchouc naturel. Cette politique se manifeste par le retrait de l'État des activités de production, la privatisation des sociétés d'État et par la libéralisation de la commercialisation du caoutchouc naturel

⁷ En Économie, le marché est un système d'échanges où se rencontre l'offre et la demande c'est-à-dire le marché renvoie aux échanges de biens et de services préalablement régis par un ensemble de règles juridiques ou informelles.

caoutchouc naturel adaptés aux besoins du moment. Ainsi, la collecte et/ou la vente tous azimuts s'imposent comme la nouvelle stratégie. Cette dernière se développe grâce aux ponts-basculés fiables qui jouent un rôle prépondérant dans la proximité entre les producteurs et les acheteurs de caoutchouc naturel. Avec la collecte et/ou la vente sur les ponts-basculés, les sociétés coopératives ne vont plus vers les exploitations hévéicoles. Dorénavant, le producteur non coopérateur apporte sa production vers l'acheteur. Cette méthode fait prospérer l'achat au comptant et surtout favorise la diversification des sites d'approvisionnement et l'émergence des collecteurs intermédiaires⁸.

S'agissant de l'élaboration de stratégies visant à améliorer la filière hévéicole en approvisionnement et en vente, un autre mécanisme aussi déterminant dans la réorganisation de la collecte/vente consiste en la collecte-conservation. Ce mécanisme est propre aux sociétés coopératives ayant des infrastructures de conservation ou de stockage du caoutchouc naturel. Il s'agit pour celles-ci de procéder à des collectes et à des achats auprès des producteurs sans pour autant envisager une commercialisation immédiate. Cette pratique a cours généralement pendant la baisse des prix et l'abondance de la production afin de sécuriser la production et maximiser le coût. Cependant, les sociétés coopératives peuvent décider de vendre une production si certaines conditions, telles que le tonnage et le prix, sont attractives (A. K. J. Brindoumi, 2010, p. 368).

Ces initiatives menées par les sociétés coopératives en faveur d'un meilleur fonctionnement de la filière hévéa favorisent une collaboration avec les entreprises agro-industrielles telles que la Société Africaine de Plantations d'Hévéas (SAPH), la Compagnie de Caoutchouc du Pakidié (CCP) et la Société des Caoutchoucs de Grand-Béréby (SOGB). Celles-ci deviennent des partenaires privilégiés des sociétés coopératives, avec lesquelles elles entendent fixer un prix d'achat homologué et multiplier leurs contrats de fournitures de latex.

2.2. L'homologation du prix d'achat et la multiplication des contrats de fournitures de latex auprès des UEC

Depuis 1999, la profession hévéa, sous l'égide de l'APROMAC, institue un barème pour le prix d'achat au planteur. Le prix d'achat du latex passe de 196,93 francs CFA/kg en 1999 à 345 francs CFA/kg en 2007 puis à 1.277 francs CFA/kg en 2011 (A. K. J. Brindoumi, 2016, p. 280). Ce barème fixe est le résultat de longues discussions engagées entre les différents partenaires de la filière et fait suite à une étude conduite par le Bureau National d'Études Techniques et de Développement (BNETD)⁹ (M. D. Kpolo, 2011, p. 68). Il s'agit en effet, de répartir le prix référence du marché¹⁰ entre le planteur et l'UEC dans une proportion désormais fixe de 61% pour le planteur et de 39% pour l'UEC¹¹. Ainsi, au début de chaque mois, l'APROMAC fixe le prix d'achat au planteur (APROMAC, 2009, p. 28). Dès la fixation de ce prix local, s'ensuivent des négociations entre les sociétés coopératives et leurs partenaires commerciaux. Ces négociations diffèrent d'un partenaire à un autre. Généralement, ce sont les coopératives constituées pour la collecte-vente qui sont les grands bénéficiaires¹² parce qu'elles produisent plus de latex afin de multiplier des contrats avec les UEC.

L'objectif des sociétés coopératives est d'assainir le milieu de l'hévéaculture qui jusque-là, est moins avantageux pour les producteurs non coopérateurs. En effet, la commercialisation intérieure du caoutchouc naturel concerne la production des planteurs villageois, collectée sous forme de fonds de tasse ou caoutchouc humide. Les UEC et les intermédiaires qui sont des centrales d'achat de planteurs ou de petites sociétés achètent directement les productions, selon un système de prix géré par la profession elle-même (M. D. Kpolo, 2011, p. 68). À y voir de très près, cette pratique est une sorte d'oligopole en faveur des UEC, préjudiciable aux producteurs.

Pour casser cette pratique oligopolistique, les sociétés coopératives multiplient leurs partenaires commerciaux en diversifiant par la même occasion les débouchés de la production. Généralement, les sociétés coopératives composent avec le partenaire commercial pratiquant le meilleur prix d'achat. Il existe des mécanismes de diversification des partenaires et des débouchés de la production des sociétés coopératives. Il

⁸ Les collecteurs intermédiaires jouent un rôle très important dans la commercialisation du caoutchouc naturel à l'instar des sociétés coopératives qu'ils représentent très souvent sur les sites de collectes. Ils permettent aux sociétés coopératives de diversifier leurs sites d'approvisionnement et de répartir leurs productions collectées auprès des clients.

⁹ Le Bureau National d'Études Techniques et de Développement (BNETD) voit le jour en 1978. Il est un organe privilégié du gouvernement de Côte d'Ivoire chargé d'accompagner l'État à travers ses travaux d'études, de conception, de conseils et de contrôle ainsi que dans la mise en œuvre des grands projets de développement.

¹⁰ La flambée des cours du pétrole entraîne la hausse des prix de caoutchouc naturel ; d'où ses répercussions sur le prix de caoutchouc synthétique. Aussi, le coopérateur voit-il son revenu augmenter à travers les mécanismes de l'accord international sur le caoutchouc naturel et de la fixation du prix bord champ au niveau national

¹¹ À défaut d'un prix de réalisation effectif difficile à obtenir auprès des UEC, il convient de prendre le prix de référence du marché de Singapour. Ce nouveau système abandonne ainsi le marché de Londres, reconnu moins attractif.

¹² Dans les transactions entre les sociétés coopératives de collecte-vente et les UEC, sur la base du prix homologué, on y ajoute parfois des bonifications (la prime de fidélité et le transport) et l'impôt du planteur fixé à 2,5 francs CFA lorsque la production est abondante.

s'agit, d'une part, de la multiplication des contrats de fourniture de latex auprès des UEC implantées dans leur région d'origine et, d'autre part, de la pratique des ventes éclatées ayant l'avantage, pour la société coopérative, d'écouler sans aucun doute sa production. Cette pratique de ventes éclatées étant l'apanage des sociétés coopératives opérant uniquement dans les domaines de la production, de la collecte et de la vente, favorise surtout une commercialisation régulière du latex par celles-ci.

2.3. La commercialisation régulière de la production de l'hévéa (2008-2012)

L'incursion des sociétés coopératives dans le marché du caoutchouc naturel permet aux planteurs d'hévéa d'avoir leur production collectée et commercialisée toutes les fins de mois, quelle que soit leur situation géographique. En effet, selon P. Aka, Chargé d'études au Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MINADER),

les sociétés coopératives en instaurant des mécanismes de collecte assez performants pour satisfaire les différents acteurs, deviennent détentrices d'une part significative de la production villageoise de latex. Celles-ci fournissent régulièrement cette production à leurs différents partenaires commerciaux, notamment les acheteurs de caoutchouc naturel et les UEC¹³.

Le tableau ci-dessous indique la production livrée par les sociétés coopératives de 2008 à 2012.

Tableau : La production de caoutchouc collectée et commercialisée par les sociétés coopératives de 2008 à 2012

Campagnes agricoles	Production nationale villageoise (en tonnes)	Production collectée et commercialisée par les sociétés coopératives (en tonnes)
2008	158.730	44.149
2009	168.075	78.000
2010	168.123	112.034
2011	179.000	130.339
2012	180.000	164.623

Source : Tableau réalisé par l'auteur à partir de diverses sources

À la lecture du tableau ci-dessus, il ressort que la production collectée et commercialisée par les sociétés coopératives connaît une croissance de 2008 à 2012. La marge observée par année évolue sur la base de 30.000 tonnes au moins. Cette croissance s'explique par l'adhésion massive des producteurs aux sociétés coopératives. Si des sociétés coopératives ont en leur sein de grands producteurs, certaines d'entre elles ont accès à des producteurs inconnus des autres acteurs de la filière. Cette réalité rompt avec les considérations infondées tendant à voir en ces organisations coopératives, un facteur de désorganisation de la production nationale de caoutchouc naturel. Autrement, les sociétés coopératives aident à consolider cette production nationale en ce sens qu'elles souscrivent à plusieurs contrats de fourniture de caoutchouc naturel, sur la base de leurs capacités de collecte et d'achat auprès des planteurs ou coopérateurs. En honorant leurs engagements, les sociétés coopératives gagnent la confiance des usiniers ou usiniers exportateurs, qui renouvellent leur collaboration.

En outre, les sociétés coopératives permettent aux différentes unités de traitement de latex d'être toujours pourvues en matières premières, parce que ces sociétés coopératives sont des organisations dont l'existence et l'exercice des activités font fonctionner d'autres structures. Ce qui est la preuve de l'importance des sociétés coopératives dans la distribution du caoutchouc naturel. En clair, plutôt que de fonctionner comme des organisations monopolistes, les sociétés coopératives contribuent à « démocratiser » le secteur de la commercialisation du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire (M. D. Kpolo, 2011, p. 65).

Par ailleurs, la contribution des sociétés coopératives au développement du marché du caoutchouc naturel assure également l'amélioration du système commercial de l'hévéa grâce à un meilleur encadrement des prestataires de la filière du caoutchouc.

III. LA MISE A DISPOSITION DE MEILLEURES CONDITIONS AUX ACTEURS DE LA FILIÈRE DU CAOUTCHOUC

Au-delà des stratégies d'approvisionnement et de vente pour rendre le secteur hévéicole fort et rentable, les sociétés coopératives mettent à disposition de meilleures conditions aux acteurs de la filière hévéicole. Ce

¹³ Entretien avec AKA Patrice, Chargé d'études au Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MINADER), 11 septembre 2020, Plateau, 13 h 00 min-13 h 45 min. **Thème abordé :** La production du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire

faisant, elles fournissent aux producteurs des équipements pour faciliter l'accès au latex. Elles offrent également aux coopérateurs des opportunités de travail décent et un accès au crédit sans oublier des modes de paiement opérationnels.

3.1. La fourniture d'équipements aux producteurs pour une accessibilité au latex

Afin de rendre leurs opérations efficaces sur le terrain, les sociétés coopératives se dotent d'équipements pour pallier les difficultés rencontrées dans l'exercice de leurs activités. Parmi ces difficultés figurent notamment, les tracasseries routières dues à l'éloignement des UEC des zones d'implantation des sociétés coopératives. Pour résoudre ce problème, les sociétés coopératives très bien structurées s'équipent en véhicules de types benne et *Kia* pour transporter le latex vers les UEC. De telles transactions nécessitent au préalable, des garanties nécessaires avant d'apporter la production. Pour ce faire, les sociétés coopératives envoient certains de leurs responsables auprès des UEC acheteurs pour le règlement de tous les détails en l'occurrence le prix d'achat et d'autres livraisons ultérieures.

En outre, la concurrence rude des intermédiaires sur le marché, amène les sociétés coopératives à prendre des dispositions idoines. En effet, les acheteurs intermédiaires sont les démarcheurs des acheteurs du caoutchouc, généralement, des UEC qui essaient à travers les intermédiaires de récupérer la production leur échappant. Envoyés donc sur le terrain car ayant une meilleure connaissance des zones de production, ces intermédiaires sillonnent les campements et les villages dans le but de regrouper de plus en plus de caoutchouc naturel, souvent pour plusieurs acheteurs. Ils sont ceux qui sont en relations commerciales avec les producteurs individuels et les coopératives qui les sollicitent ou qu'ils contactent eux-mêmes. Aux dires de D. Bogny, Directeur Général de société coopérative, « à la différence des sociétés coopératives, ces intermédiaires offrent moins de garanties, surtout quand ils achètent à crédit. Certains d'entre eux n'hésitent pas à disparaître après avoir collecté la production des producteurs »¹⁴.

Pour freiner les manœuvres des intermédiaires et garantir les approvisionnements, les sociétés coopératives construisent des infrastructures telles que des bureaux et des postes de liaison pour être plus accessibles aux producteurs. De plus, ces coopératives entendent, au-delà de simples constructions, se rapprocher des producteurs à travers des campagnes de sensibilisation. Elles mettent en place des services de conseils pour les agriculteurs qui travaillent avec elles afin de faciliter la collecte de la production et la distribution des intrants (P. Dugué, 2001, p. 5). Cette organisation des sociétés coopératives suscite la concurrence de sociétés privées dont les services offerts sont sensiblement les mêmes que ceux des sociétés coopératives. Sauf que, les sociétés coopératives, de par leurs offres, contraignent les fournisseurs et acheteurs privés à pratiquer des prix équitables. Ce faisant, les sociétés coopératives fournissent elles-mêmes les intrants et les services manquants à moindre coût et vendent la production sans exploiter les producteurs. Ainsi, les sociétés coopératives ont l'avantage de permettre aux producteurs de se spécialiser davantage dans les activités de production, tout en continuant de bénéficier des économies d'échelle, d'intrants et de commercialisation des extrants (produits), sans avoir à supporter le risque d'être exploités par des partenaires commerciaux aux ressources plus étendues. Pour cela, selon F. Souanga, Ingénieur au BNETD, « les sociétés coopératives désignent toujours un délégué, choisi dans le même lieu que les coopérateurs pour faciliter la diffusion des informations. Celui-ci devient du coup, l'intermédiaire entre la société coopérative et les producteurs de sa localité »¹⁵. Cette approche corps à corps a non seulement l'intention de former et d'informer le producteur non coopérateur, mais surtout de l'encourager à adhérer aux sociétés coopératives pour bénéficier des opportunités alléchantes.

3.2. L'offre des opportunités de travail décent et l'accès au crédit

Les sociétés coopératives développent des opportunités de travail décent (Organisation Internationale du Travail (OIT), 1978, p. 18.) pour leurs membres puisque leur statut juridique leur permet d'accéder aux systèmes fiscaux et comptables appropriés et, à la couverture sociale pour les travailleurs. Cependant, il est difficile pour une société coopérative d'accéder aux programmes publics de formation et d'inspection du travail conduisant, en retour, à une amélioration des conditions de sécurité et de santé au travail. De plus, la société coopérative représente un bassin d'emplois contrôlé par plusieurs catégories d'acteurs sociaux tels que des retraités de l'administration publique et privée, des fonctionnaires en activité, des paysans du monde rural et des jeunes diplômés sans emplois qui espèrent tirer profit de la production du caoutchouc. Ces acteurs bénéficient du projet « Jeunes Agriculteurs Modernes d'Hévéas » (F. O. Ruf, 2013, p. 29) initié par l'État en 1986 et de l'opération « *Plantation clé en main* » (OIT, 1978, p. 18.) lancée en 1997 puis stoppée par le coup d'État

¹⁴ Entretien avec BOGNY Désiré, Directeur Général de société coopérative, 15 septembre 2020, Bonoua, 14 h 30 min-16 h 12 min. **Thème abordé** : Les sociétés coopératives dans la commercialisation du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire.

¹⁵ Entretien avec SOUANGA Fulbert, Ingénieur au Bureau National d'Études Techniques et de Développement (BNETD), 15 septembre 2020, BNETD Cocody, 8 h 12 min-9 h 30 min, **Thème abordé** : L'avènement des sociétés coopératives dans la filière hévéa.

militaire de 1999. Cet encadrement entraîne considérablement le grossissement du nombre de planteurs au sein des sociétés coopératives. Ainsi, de 200 en 2000, le nombre de planteurs, membres des sociétés coopératives passe à 800 en 2002 pour atteindre 15.000 et 80.000 respectivement en 2009 et 2012 (F. O. Ruf, 2013, p. 29).

Avec la progression rapide des adhésions dans les sociétés coopératives, l'on assiste à une éclosion de métiers. En effet, l'emploi clé de la production de caoutchouc naturel est le métier de saigneur. Ce métier consiste à nettoyer l'encoche de l'arbre afin de faciliter la coulée du latex, de ramasser le caoutchouc et de contrôler la pesée. C'est un métier très délicat et fatigant. C'est pourquoi, il nécessite une véritable débauche d'énergie pour le transport du latex vers le lieu de stockage et beaucoup de délicatesse car à la moindre erreur, l'incision peut entraîner la mort de la plante hévéa.

Vu la croissance rapide des plantations villageoises et l'intensification des activités des sociétés coopératives, le besoin de saigneurs devient de plus en plus insistant. Selon le recensement de l'APROMAC, le nombre de saigneurs, en 2012, est de 22.920, alors que le besoin se situe à 55.000 saigneurs pour s'occuper de 165.000 hectares de plantations villageoises en production (A. Benoist, A. Leconte, 2020, p. 15). Aux côtés des saigneurs se développent des métiers annexes en expansion entre autres les pépiniéristes, les greffeurs, les chargeurs de caoutchouc, des démarcheurs. Par ailleurs, à propos des jeunes acteurs dans la filière Hévéa, F. Souanga, Ingénieur au BNETD, déclare, en ces termes : « les jeunes exerçant ses activités d'auxiliaires se forment dans les écoles des sociétés coopératives. Au terme de leur parcours, ils s'installent pour exercer leur métier à titre privé. Le chiffre d'affaires mensuelle d'acheteur intermédiaire ou pisteuse peut se situer entre 400.000 et 600.000 francs CFA »¹⁶.

Outre ces emplois plus ou moins formels, il existe ceux de l'administration des sociétés coopératives tels que les présidents, les directeurs, les secrétaires, les comptables, les délégués et les avocats qui jouissent de meilleures conditions de travail. À ce propos, Blaise Hieko, président de la Société Coopérative Élaéicole du Bas-Cavally avec Conseil d'Administration (COOPEBAC COOP-CA) de la localité de Touih, révèle : « Nous traitons nos coopérateurs, nos producteurs comme des salariés. Ils ont des comptes en banque, sont virés toutes les fins de mois et jouissent de tous les avantages liés à un compte en banque. Ils ont droit à des prêts scolaires et une assistance maladie » (APROMAC, 2009, p. 58). En 2008, l'hectare d'hévéa rapporte en moyenne entre 100.000 et 300.000 mensuellement francs CFA. Cette régularité des revenus des producteurs et surtout la flambée des prix d'achat du latex sur le marché mondial font de l'hévéa, une culture très prisée par les cadres de l'administration publique et privée, des enseignants et même des militaires, appelés généralement « *Planteurs du dimanche* » (A. K. J. Brindoumi, 2016, p. 290).

Ce bien-être social qu'offrent les sociétés coopératives s'accompagne très souvent de la possibilité de prêts (M. S. Akmel, 2016, p. 441). Celle-ci s'octroie à des sociétés coopératives viables qui souhaitent s'inscrire dans le dynamisme d'une agriculture moderne. A la base, ce sont des structures privées qui s'emploient à assurer un bien-être social aux producteurs coopérateurs. Par exemple, la SAPH, pour encourager la pratique de l'hévéaculture, met en place une politique attractive à travers des assurances maladies, des prêts pour la replantation, des formations (sensibilisation aux nouvelles techniques, aides à la gestion) et la mise à disposition du matériel végétal et des intrants (A. K. J. Brindoumi, 2015, p. 212). Malgré ce soutien, les difficultés de financement demeurent. Elles s'amenuisent à mesure que l'organisation des producteurs en sociétés coopératives structurées et fortes inspirent confiance aux banquiers (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA), 2011, p. 19).

3.3. L'établissement de procédés opérationnels pour la vente du latex et pour la rémunération des coopérateurs

Parce qu'elles sont des associations regroupant plusieurs acteurs de la filière hévéicole, les sociétés coopératives mettent en place une organisation adaptée pour la vente du caoutchouc et pour la rémunération de leurs coopérateurs.

S'agissant de la vente du caoutchouc naturel, plusieurs options s'offrent aux acheteurs. Ces derniers payent le latex soit à crédit, soit au comptant ou *cash*. Dans la vente à crédit, les deux parties s'accordent sur un délai minimum. Ce délai peut varier selon les clauses du contrat. Il peut s'étaler sur des jours (trois ou quatre jours après la livraison). Il reste toutefois extensible. Avec cette vente, les entreprises agro-industrielles préfèrent travailler avec les sociétés coopératives, c'est-à-dire des structures légalement constituées, avec un compte bancaire au nom de la société. Ainsi, les acheteurs font directement le virement des revenus de la société coopérative concernée sur son compte bancaire. Cette pratique permet la traçabilité des transactions. Elle est donc plus fiable pour les deux parties qui évoluent dans un environnement plus rassurant, sous la coupole des structures bancaires. Même s'il arrive souvent que les planteurs se plaignent du temps mis avant de percevoir

¹⁶ Entretien avec SOUANGA Fulbert, Ingénieur au Bureau National d'Études Techniques et de Développement (BNETD), 15 septembre 2020, BNETD Cocody, 8 h 12 min-9 h 30 min, **Thème abordé** : L'avènement des sociétés coopératives dans la filière hévéa.

leurs revenus, les ventes à crédit sont plus avantageuses en ce sens qu'elles permettent aux planteurs ayant des comptes bancaires de bénéficier de tous les avantages liés au compte bancaire, notamment l'assurance de sa plantation et les différents prêts auxquels ils sont éligibles. C'est tout le contraire pour les paiements *cash*. En effet, avec le mode de paiement *cash*, le caoutchouc se paye sur place par l'acheteur. Pour D. Bogny, Directeur Général de société coopérative, « ce mode plaît beaucoup aux petits planteurs qui entrent rapidement en possession de leurs revenus issus de la vente de leur production, et de subvenir à leurs besoins les plus urgents, notamment, la nourriture, les soins médicaux, la scolarisation des enfants et biens d'autres situations sociales »¹⁷. Ce procédé est aussi avantageux parce qu'il corrige certains dysfonctionnements intervenus dans les activités des premières coopératives. En effet, en 2008, la coopérative « WANEZI »¹⁸, implantée dans la région de Soubre voit sa livraison de caoutchouc impayée à cause de la mauvaise gestion de ses responsables. Toutefois, le *cash* a ses inconvénients, car selon F. Souanga, « il dénature le caractère professionnel de l'hévéaculture, en y excluant les institutions financières (Banques et entreprises de micro-crédit) censées accompagner les hévéaculteurs dans la gestion comptable de leurs exploitations »¹⁹.

Au niveau de la rémunération des coopérateurs, il faut signifier que les sociétés coopératives reversent les revenus de leurs membres, selon leurs propres règles de fonctionnement. Généralement trois facteurs peuvent influencer sur le revenu des planteurs, notamment le droit d'adhésion, les prêts en nature (équipements des hévéas par exemple) et en espèces (l'argent prêté par la société coopérative). La rémunération du coopérateur se fait en tenant compte de son poids dans la coopérative. Lorsque la vente se fait par crédit, tous les coopérateurs patientent jusqu'au paiement de l'acheteur, par chèque ou virement. Dès lors, il appartient à la société coopérative de payer ses membres. Tout comme l'acheteur, les sociétés peuvent également payer par chèque, virement bancaire ou à la caisse de la société. En effet, aux dires de D. Bogny, Directeur Général de société coopérative, « après la collecte et la livraison de la production, et surtout sur la base du contrat de vente à crédit, les sociétés coopératives fixent une date pour payer leurs planteurs. Dès que le paiement est effectif au niveau de l'acheteur, la société informe immédiatement les différents délégués, qui, à leur tour, informent leurs camarades coopérateurs »²⁰. Généralement, pour une grande coopérative couvrant de nombreux villages, comme la Coopérative des hévéaculteurs modernes du Cavally (HEMOCA COOP-CA), un programme de passage est établi. Là encore, les planteurs détenteurs d'un compte bancaire peuvent décider de percevoir leur avoir par virement bancaire pour éviter des déplacements inopportuns.

Dans l'ensemble, les moyens utilisés sont le virement bancaire, le paiement physique en présentiel ou encore « main en main » au siège de la coopérative ou auprès de son délégué, le paiement par téléphone mobile et le paiement au comptant appelé « *cash* ». De plus en plus, de nombreux planteurs préfèrent le paiement *cash* parce qu'il permet aux acheteurs ne disposant pas de producteurs de fidéliser leur clientèle. Vu les avantages réels du paiement *cash*, de nombreuses sociétés coopératives commencent à l'utiliser pour l'achat du caoutchouc naturel.

IV. CONCLUSION

La contribution des sociétés coopératives dans la valorisation du marché du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire de 1999 à 2012 permet de comprendre les stratégies adoptées par celles-ci pour se rendre compétitives sur le marché de l'hévéa à la suite de la libéralisation de ladite filière. Ces sociétés coopératives entrent dans la commercialisation du caoutchouc naturel par le truchement d'activités majeures telles que la collecte et la vente du caoutchouc aux acheteurs usiniers ou usiniers exportateurs. C'est pourquoi, elles mettent en place un ensemble de mécanismes leur permettant de diversifier les circuits d'approvisionnement et de négocier au préalable avec leurs différents partenaires commerciaux, le prix d'achat bord-champ, déterminant dans les revenus des planteurs et même des sociétés coopératives. Par ailleurs, le dynamisme impulsé par les sociétés coopératives, de 1999 à 2012, au marché du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire fait d'elles des acteurs clés de l'essor de la commercialisation jusque-là sous oligopole privé. Ainsi, elles contribuent à améliorer le système commercial hévéicole par la croissance des circuits et des infrastructures de collecte et d'achat de la production. Elles offrent aussi des équipements et des opportunités de meilleures conditions de vie à travers un travail décent, un accès au crédit et des modes de paiements opérationnels aux coopérateurs. Ce qui favorise, malgré la

¹⁷ Entretien avec BOGNY Désiré, Directeur Général de société coopérative, 15 septembre 2020, Bonoua, 14 h 30 min-16 h 12 min. **Thème abordé** : Les sociétés coopératives dans la commercialisation du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire.

¹⁸ WANEZI, en langue bété, veut dire nous sommes les meilleurs. Cette société livre sa production à l'usine de Yacolidabouo. Mais, la mauvaise publicité dont elle fait l'objet au plan professionnel, précipite sa disparition avant l'année 2009.

¹⁹ Entretien avec SOUANGA Fulbert, Ingénieur au Bureau National d'Études Techniques et de Développement (BNETD), 15 septembre 2020, BNETD Cocody, 8 h 12 min-9 h 30 min, **Thème abordé** : L'avènement des sociétés coopératives dans la filière hévéa

²⁰ Entretien avec BOGNY Désiré, Directeur Général de société coopérative, 15 septembre 2020, Bonoua, 14 h 30 min-16 h 12 min. **Thème abordé** : Les sociétés coopératives dans la commercialisation du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire.

chute du prix de l'hévéa à partir de 2012, une ruée véritable vers la production et la commercialisation du caoutchouc au détriment des cultures traditionnelles de rentes.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Sources

Sources orales

- [1]. Entretien avec AKA Patrice, Chargé d'études au Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MINADER), 11 septembre 2020, Plateau, 13 h 00 min-13 h 45 min. **Thème abordé** : La production du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire.
- [2]. Entretien avec BOGNY Désiré, Directeur Général de société coopérative, 15 septembre 2020, Bonoua, 14 h 30 min-16 h 12 min, **Thème abordé** : Les sociétés coopératives dans la commercialisation du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire.
- [3]. Entretien avec SOUANGA Fulbert, Ingénieur au Bureau National d'Études Techniques et de Développement (BNETD), 15 septembre 2020, BNETD Cocody, 8 h 12 min-9 h 30 min, **Thème abordé** : L'avènement des sociétés coopératives dans la filière hévéa.

Sources imprimées

- [4]. ASSOCIATION DES PRODUCTEURS ET MANUFACTURIERS DE CAOUTCHOUC (APROMAC) (2006), *Rapport annuel 2005*, Abidjan, APROMAC, 110 p.
- [5]. ASSOCIATION DES PRODUCTEURS ET MANUFACTURIERS DE CAOUTCHOUC (APROMAC) (2009), *Rapport annuel 2008*, Abidjan, APROMAC, 100 p.
- [6]. ORGANISATION POUR L'HARMONISATION EN AFRIQUE DU DROIT DES AFFAIRES (OHADA) (2011), « Acte uniforme relatif au droit des sociétés coopératives », *Journal Officiel*, 15^{ème} année, n°22, 94 p.
- [7]. ORGANISATION INTERNATIONALE DU TRAVAIL (OIT) (1978), *My coop, Gérer votre coopérative. Module 1. Notions de base sur les coopératives agricoles*, Turin, Centre International de Formation de l'OIT, 81 p.

Bibliographie

- [8]. AKMEL Meless Siméon (2016), « Enjeux socio-économiques et contraintes liés à l'hévéaculture en pays djukru dans la région de Dabou (Côte d'Ivoire) », in *European Scientific Journal*, Volume 12, n°35, p. 431-450.
- [9]. BENOIST Anthony, LECONTE Antoine (2020), *Filière hévéa. Analyse fonctionnelle et diagnostic agronomique*, Montpellier, CIRAD, 48 p.
- [10]. BRINDOUMI Atta Kouamé Jacob (2016), « Les conséquences de l'hévéaculture villageoise dans la zone forestière de la Côte d'Ivoire 1999 à 2013 », *Territoires, Sociétés et Environnement*, n°007, p. 277-296.
- [11]. BRINDOUMI Atta Kouamé Jacob (2015), « Les facteurs du développement de l'hévéaculture en Côte d'Ivoire de 1994 à 2012. », in *European Scientific Journal*, Volume 11, n°17, p. 202-219.
- [12]. BRINDOUMI Atta Kouamé Jacob (2010), *L'État et la filière du caoutchouc naturel en Côte d'Ivoire : 1953-1999*, Thèse unique de Doctorat, Abidjan, UFR-SHS, Filière des sciences historiques - Université de Cocody, 584 p.
- [13]. DUGUÉ Patrick (2001), *Etude des méthodes de conseil de gestion et d'appui à la commercialisation pour les exploitations agricoles en Côte d'Ivoire*, Accra, Bureau Régional FAO, 40 p.
- [14]. KPOLO Mapri Dominique (2011), *Gestion des filières agricoles en Côte d'Ivoire : de la stabilisation des à la régulation*, Abidjan, Les Éditions Universitaires de Côte d'Ivoire (EDUCI), 199 p.
- [15]. RUF François Olivier (2012), « L'adoption de l'hévéa en Côte d'Ivoire. Prix, mimétisme, changement écologique et social », in *Economie rurale. Agriculture, alimentations, territoire*, n°330-331, p. 103-124.
- [16]. RUF François Olivier (2013), *Le boom du caoutchouc en Côte d'Ivoire. Le grand-père planteur de caféiers, le père planteur de cacaoyers, le fils planteur d'hévéa*, Montpellier, Sup Agro-INRA-CIRAD, 48 p.