

CHAIRE

**de responsabilité
sociale et de
développement durable**
ESG UQÀM

2^e
nd
ndo

Colloque international
International colloquium
coloquio internacional

sur le commerce équitable : commerce
équitable et développement durable

fair trade and sustainable development

sobre el comercio justo: El comercio justo y los
objetivos del desarrollo sustentable

19 –21 / 6/ 2006 Montréal, Québec, Canada

Impact du commerce équitable sur les revenus des agriculteurs Le cas de CONACADO en République Dominicaine

Gilles ROCHES

CIRAD – TERA

Colloque organisé par

La Chaire de responsabilité sociale et de développement durable

<http://www.crsdd.uqam.ca>

École des Sciences de la Gestion (ESG), Université du Québec à Montréal (UQÀM)

En collaboration avec

Le Centre de recherche sur les innovations sociales

La Chaire de coopération Guy-Bernier

La Chaire du Canada en développement des collectivités,

Le Groupe de recherche en écologie sociale

Avec l'appui financier du :

Conseil de recherche en sciences humaines (CRSH) et du Centre de recherches sur les
innovations sociales (CRISES)

Impact du commerce équitable sur les revenus des agriculteurs Le cas de CONACADO en République Dominicaine

Résumé

La CONACADO, *Confederacion Nacional de los Cacaocultores Dominicanos*, est une association à but non lucratif créée en 1988. Cette organisation représente plus de 10 000 producteurs de cacao organisés en 150 associations elles-mêmes fédérées en 8 « Bloques zonaux ». Elle commercialise annuellement environ 10 000 tonnes de fèves. Elle est devenue le premier exportateur mondial de cacao issu de l'agriculture biologique, et figure également au premier rang des fournisseurs du commerce équitable avec plus de 1000 t/an certifiés par FLO-Cert depuis la campagne 2001/2002.

Cette étude, centrée sur la période 1999/2004, est basée sur des données communiquées par l'organisation de producteurs. Après une présentation du contexte de la production et de la commercialisation du cacao en République Dominicaine un bref historique de la CONACADO et de ses relations avec le commerce équitable est fait.

Dans la deuxième partie la méthode, hypothèses et matériel utilisé sont présentés. Dans les parties suivantes les résultats seront présentés puis discutés.

Une évaluation est faite des revenus supplémentaires perçus effectivement par le producteur grâce à cette filière, directement et indirectement par le biais d'actions collectives de développement financées grâce à la prime commerce équitable. Les autres apports du commerce équitable sont également analysés : apprentissage à la commercialisation, augmentation de la base des acheteurs, développement de la notoriété, renforcement de la capacité financière.

Cette étude montre avant tout que l'impact direct de la filière équitable sur le revenu des producteurs est très faible puisqu'elle n'augmente ce dernier que de l'ordre de 3 US\$ par famille et par an. Les principales raisons semblent être la faiblesse des quantités achetées et le mécanisme de formation du prix.

Mots clé : République Dominicaine, Cacao, Commerce équitable

1.) INTRODUCTION

Un des objectifs du commerce équitable est de garantir aux producteurs un prix raisonnable pour leur production. Les producteurs qui commercialisent leur produit dans le cadre d'une certification du commerce équitable améliorent-ils leurs revenus de façon significative ?

C'est par l'étude d'un cas concret de terrain en République Dominicaine au sein de CONACADO premier fournisseur mondial de cacao du commerce équitable qu'est proposée une évaluation de l'impact du commerce équitable sur les revenus des producteurs.

Dans un premier temps le contexte de la commercialisation du cacao en République Dominicaine est décrit. Dans une autre partie la méthode, hypothèses et matériel sont présentés. Dans les parties suivantes les résultats seront exposés puis discutés.

2.) CONTEXTE

Le secteur agricole de la République Dominicaine représente la première source de création de richesse. Le café, la banane, la canne à sucre, le cacao, les fruits, les légumes et le riz continuent à être produits par la moitié de la population active du pays. Le tourisme qui a connu un grand essor à partir des années 1980, représente la deuxième source de revenu du pays (de l'ordre de 1 milliard de \$).

Au niveau socio économique deux facteurs sont importants :

- Une forte pression migratoire en provenance de Haïti. Traditionnellement c'était de la main d'œuvre haïtienne qui coupait la canne à sucre. Avec la dégradation de la situation dans ce pays voisin la pression migratoire se renforce et concerne différentes couches de la population d'Haïti
- Une forte pression migratoire vers l'extérieur, plus de 3 millions de Dominicains vivent aux Etats-Unis et en Europe. Le phénomène de la « remesa » (envoi d'argent par les résidents à l'étranger à leur famille restée au pays) et les investissements faits en République Dominicaine par les dominicains résidant à l'étranger jouent un rôle important dans l'économie dominicaine.

Le cacao Dominicain

Le cacao a été introduit en République Dominicaine à partir du XIX^{ème} siècle, contrairement aux pays d'Amérique du Sud, il a peu été cultivé en grandes plantations, il est depuis longtemps

cultivé par des petits et moyens producteurs. Les plantations sont peuplées d'un mélange de différentes souches, principalement forastero (la variété la plus commune dans le monde) dont des hybrides recommandés par le Ministère de l'agriculture, mais aussi de trinitario (qui sont des hybrides entre Forastero et Criollo qui est une variété donnant un cacao très fin, mais en voie de disparition vu sa faible capacité productive) et de quelques rares plants de criollo. La densité des cacaoyères est en générale bonne de l'ordre de 900 pieds /ha, les arbres sont relativement jeunes (25 à 30 ans) et la production est à un bon niveau par rapport au continent américain, de l'ordre 420 kg/ha. Cela donne selon les zones et le travail post récolte réalisé un produit doux aux saveurs fruités type agrumes, banane ou pomme – poire. C'est donc un cacao qui a un bon potentiel. Cependant ce cacao a une mauvaise réputation sur le marché international car il reçoit en terme général un mauvais traitement post récolte, pas ou très peu de fermentation, un séchage souvent incomplet et un mauvais conditionnement.

Le non commercial traditionnel du cacao dominicain est « Sanchez » (car exporté autrefois par le port de Sanchez). Il s'agit d'un cacao ayant des défauts de présentation, séchage et fermentation. A partir de la fin des années 1980 sous l'impulsion de la CONACADO, le cacao « Hispaniola » (fermenté et bien séché) a été reconnu internationalement.

Le cacao « Sanchez » a un débouché important vers les Etats-Unis, car le beurre issu de ce cacao mal fermenté est plus dur, ce qui est un critère important pour les chocolatiers.

Le négoce du cacao en République Dominicaine

La récolte principale de cacao commence début avril et se finit début juillet, elle représente de l'ordre de 70% de la récolte totale.

La petite récolte à lieu entre octobre et février selon les zones.

Ce qui caractérise la récolte ce sont les pics de production : en pleine période de récolte, il se ramasse 10% ou plus de la production annuelle. Cette période correspond souvent avec de fortes et nombreuses pluies ce qui gêne considérablement pour le séchage du produit.

La République Dominicaine exporte en général de l'ordre de 45.000 tonnes de cacao/an. La production nationale se remet difficilement des dégâts causés par le cyclone Georges en 1998 (Tableau 1). En plus des produits semi élaborés transformés localement (beurre, masse et poudre) qui représentent environ 9% du total des exportations, deux qualités de cacao sont exportées : le Sanchez qui est un cacao peu ou mal fermenté (74%) et l'Hispaniola (17%) qui est censé être un

cacao ayant reçu un traitement post récolte adéquate (moyenne entre 1998 et 2004 Dept de cacao).

Trois exportateurs, Nazario Rizek (30%), Comercial Roig (20%) et CONACADO (17%) exportent 67% de la production. Un réseau d'intermédiaires, assure le ramassage du produit. Ces derniers sont pré financés par les exportateurs afin de pouvoir consentir des avances sur récolte aux producteurs et acheter le produit.

Tableau 1
Exportations de cacao de la République Dominicaine

Année	EXPORTATION (T)	EXPORTATION PAR CONACADO %
1993/1994	54.427	6%
1994/1995	51047	5%
1995/1996	51337	7%
1996/1997	44.593	8%
1997/1998	59.291	8%
1998/1999	22.000	9%
1999/2000	32.267	9%
2000/2001	39.035	12%
2001/2002	44.409	13%
2002/2003	42.403	15%
2003/2004	44.403	17%

Source : Departamento del cacao (Ministère de l'Agriculture) 2004

Seul CONACADO, *Confederacion Nacional de los Cacaocultores Dominicanos*, qui regroupe de 8 « Bloques Zonaux » d'associations de producteurs soit 150 associations au total n'utilise que peu d'intermédiaires.

CONACADO et les « Bloques zonaux »

En 1985 une seule organisation, le « BLOQUE Zonal n°1 » établi dans la ville de San Francisco de Macoris, qui est le centre de la plus importante zone de production de cacao du pays, était en voix de légaliser son existence. En effet cette organisation de producteurs à l'initiative d'une vingtaine d'agriculteurs, aidés par les vulgarisateurs du Ministère de l'Agriculture, avaient décidé de regrouper leur cacao pour le vendre à un meilleur prix directement aux exportateurs. Par la suite avec l'appui d'un projet de développement financé par la GTZ, entre 1986 et 1994 se sont constitués 8 autres « Bloques Zonaux ». Les « Bloques zonaux » sont des organisations de 2^{ème} niveau, dont les membres sont des associations (de 1^{er} niveau) de producteurs de cacao. Ces associations de base étaient souvent constituées depuis longtemps, elles avaient des activités principalement sociales et culturelles avant de se dédier à la commercialisation du cacao.

Tableau 2

CONACADO

EFFECTIF ET SUPERFICIES

2004

BLOQUE	ASSOCI- ATION	PRODUCTEURS			SUPERFICIES en Ha		
		Organiques	Conven- tionnels	Total	Organiques	Conven- tionnels	Total
1	25	823	589	1 412	4 164	2 228	6 392
2	41	1 771	309	2 080	6 567	763	7 330
3	24	465	3 121	3 586	1 866	12 800*	14 666
5	12	147	367	514	559	1 285*	1 844
6	17	245	1 377	1 622	1 192	5 300*	6 492
7	15	211	393	604	884	1 200*	2 084
8	10	254	152	406	1 465	900*	2 365
9	9	91	423	514	481	2 100*	2 581
TOTAL	153	4 007	6 731	10 738	17 177	26 576	43 753

* Estimation

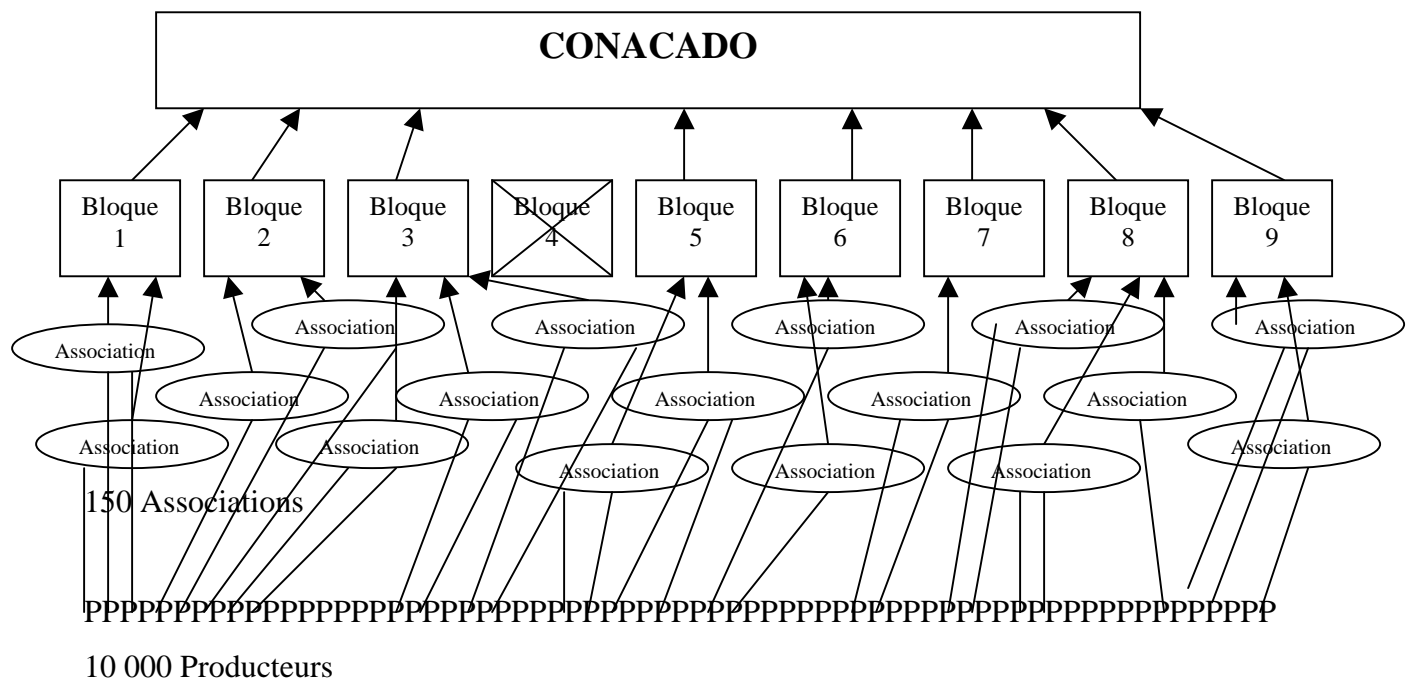
Capacité de production:420 Kg/ha

Sources CONACADO et « Bloques zonaux »

Certification « Bio » assurée par BCS (Biological System Control)

En 1988 les 3 « Bloques » existants ont décidé d'unir leurs efforts au sein d'une structure de 3^{ème} niveau : la CONACADO.

DIAGRAMME DE L'ORGANISATION



Les objectifs affirmés dans les statuts de la CONACADO et des « Bloques Zonaux » sont : d'améliorer les conditions précaires des communautés agricoles, et pouvoir élever le niveau de vie des producteurs de cacao ainsi que celui de leur famille par la commercialisation associative de leurs productions de cacao (sur des marchés de qualités différenciées).

Ces « Bloques » et la CONACADO (légalisé en 1989) ont un statut d'association à buts non lucratifs, « incorporée » par décret présidentiel, ce statut leur permet d'avoir des activités commerciales, mais pas de faire des bénéfices et de les distribuer à leurs membres.

Sur les 9 « Bloques » zonaux créés, 8 continuent actuellement d'opérer de façon durable dans la commercialisation du cacao.

La structure de la CONACADO représente plus de 10 000 producteurs (il y avait environ 7.000 producteurs associés en 1992) et une capacité de production de l'ordre de 18 000 tonnes/an de cacao.

Les « Blocques » sont répartis dans toutes les principales zones de production de cacao de la République Dominicaine : la zone centrale pour le Bloque 1 (San Francisco de Macoris), le Bloque 2 dans la partie Centre Sud (Yamassa), le Bloque 3 dans l'Est (Hato Mayor), Le Bloque 5 dans la région de Bonao (Centre Ouest) les Bloque 6 et 9 sur la côte Nord de l'île à Gaspar Hernandez et Nagua, les Bloques 7 et 8 dans des zones situées au Centre du pays à Cotui et Castillo.

Suite à des contacts entre CONACADO qui cherchait à diversifier ses débouchés et FLO (Fair trade Labelling Organisation) qui désirait trouver des sources fiables d'approvisionnement en cacao et après inspection externe réalisée par FLO, CONACADO est certifié Commerce Equitable par depuis 1996.

3.) MATÉRIEL ET MÉTHODES

Matériel

L'évaluation de l'impact du commerce équitable sur les revenus des agriculteurs porte sur la période 1999/2004. Le matériel utilisé sont principalement des documents comptables qui ont été mis à la disposition par CONACADO et les « Blocques zonaux ». Le Departamento de cacao (Ministère de l'Agriculture) et la Comision CACAO de la République Dominicaine ont été la source d'informations pour les statistiques, ce qui a permis de pouvoir vérifier certaines données communiquées par CONACADO. Des rapports d'expertise concernant la CONACADO ont aussi été consultés, notamment :

- Les rapports d'audit annuels et les états financiers de CONACADO sur les périodes 1999/2000, 2000/2001, 2001/2002, 2002/2003 et 2003/2004
- Les états financiers annuels des « Blocques », 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8 pour les périodes 1999/2000, 2000/2001, 2001/2002, 2002/2003 et 2003/2004
- Les récapitulatifs annuels des exportations de la CONACADO par acheteur et type de produits sur les périodes 1999/2000, 2000/2001, 2001/2002, 2002/2003 et 2003/2004
- Les registres d'exportations de cacao de la République Dominicaine.

- Les bilans annuels d'activités sur le commerce équitable

Hypothèses et méthode

L'hypothèse est que le commerce équitable a un double impact, direct et indirect sur les revenus des producteurs. L'impact direct concerne le prix effectivement reçu par le producteur, l'impact indirect est lié à des avantages sociaux, techniques, culturels... Pour cette raison la plus value apportée par le CE a été séparée en deux parties, l'une correspondant à la prime Commerce Équitable de 150 \$ / tonne qui est utilisée pour des actions collectives, et l'autre correspondant à une plus value sur le prix même du cacao et pouvant être librement utilisée par les « Bloques » et en particulier être distribuée aux producteurs sous forme d'excédents après la clôture des comptes de fin d'année.

La quantité de cacao Sanchez commercialisée sur le commerce équitable étant insignifiante jusqu'en 2004, pour évaluer l'impact sur les revenus des producteurs l'étude a été faite sur la globalité des ventes de cacao Hispaniola de CONACADO, puis il a été évalué en comparant quelle plus value sur les ventes de cacao Hispaniola a été faite grâce aux ventes de ce type de cacao au commerce équitable avec une vente globale sur le marché traditionnel. Cela pose comme hypothèse que de toute manière CONACADO réussirait à exporter tout son cacao sur le commerce traditionnel comme cela a été le cas jusqu'en 1996.

Au moment de l'achat et du paiement du cacao au producteur, que le cacao soit vendu sur le commerce équitable ou sur le secteur conventionnel le producteur reçoit le même prix. En fait il n'y a pas, en général, d'engagement sur le long terme de la part du commerce équitable pour des quantités données à un « Bloque » donné. Au moment de l'achat souvent la destination du cacao n'est pas connue, donc les « Bloques », ne peuvent pas payer un prix différencié à cette étape là.

Au moment de l'étude, le mécanisme de fixation des prix pour les opérateurs du CE était : selon le niveau du cours international, le prix de la bourse ou le prix minimum garanti de 1600 \$/t auquel l'on rajoute 200 \$/t s'il s'agit de cacao certifié « Bio » et 150 \$/t de prime commerce équitable qui doit être utilisée pour des actions collectives démocratiquement décidées.

Il est important de valoriser aussi la part des produits semi élaborés (poudre, beurre et masse) vendus dans le cadre du commerce équitable car ces produits ont une forte valeur ajoutée du fait des rendements à la transformation et des coûts d'usinage. C'est pourquoi les calculs ne prennent en compte que l'équivalent en cacao grain du tonnage de produits semi élaborés exportés ce qui

représente environ 20% du total des exportations sur la période considérée. Cet équivalent est valorisé dans mes calculs au même prix que du cacao Hispaniola acheté par le commerce équitable.

Il n'a pas été fait de différence entre le cacao Hispaniola conventionnel et le cacao Hispaniola « Bio », de l'ordre de 70 % du cacao acheté par le commerce équitable est « bio » ce qui est supérieur à la moyenne des ventes du cacao Hispaniola par CONACADO.

Il a été ensuite considéré que l'intégralité de la plus value réalisée, hors prime du commerce équitable était redistribuée aux planteurs de façon uniforme sous forme d'excédents de fin d'année.

Nous n'avons pas pris en considération dans cette évaluation le coût des certifications « bio » et FLO (Fair trade Labeling Organization).

Le prix garanti par les opérateurs du CE certifiés par FLO, concerne le prix FOB (Free on Board), c'est-à-dire le prix d'exportation au départ du pays producteur. Il n'y a donc pas de prix garanti directement au niveau du producteur. Le prix d'achat au producteur est lié aux performances de son organisation de producteurs.

Par contre sur le marché conventionnel la fixation du prix se fait toujours sur la base d'un prix de référence qui en République Dominicaine est le cours de la Bourse de New York. Au moment de l'étude CONACADO exportait le cacao Sanchez à prix de Bourse, le cacao Hispaniola conventionnel avec un différentiel de 150 \$/t au-dessus de la bourse, et le cacao Hispaniola « Bio » avec un différentiel de 350 \$/t au-dessus de la bourse.

Au niveau du producteur, le prix de référence est le prix du jour (pour le cacao Sanchez) qui est calculé en fonction du cours de la bourse de New York (au moment du séjour, le prix du jour représentait environ 50% du prix de New York). Les différentes maisons commerciales s'alignent sur ce prix et parfois donnent des primes aux gros producteurs lorsqu'il s'agit de quantités importantes. Les « Bloques » paient une prime à la qualité pour reconnaître le cacao Hispaniola et le cacao « Bio » qui en général est commercialisé comme Hispaniola. Dans le tableau 3 l'on peut constater qu'en période de pleine récolte de mars à juin la proportion du prix international est plus faible qu'en période de faible récolte.

Lors de l'étude il a pu être observé que ce prix du jour n'était pas respecté par de nombreux intermédiaires (la récolte étant mauvaise les exportateurs pour ne pas rester « short » devaient

s'assurer l'achat de quantités les plus importantes possible), le Bloque 1 avait suivi le mouvement.

Tableau 3

République Dominicaine

% du prix international reçu par le producteur

Sur le marché traditionnel pendant la campagne 2003/2004

	Cours Int. \$/kg	Change RD/\$	Prix producteur* RD\$/50kg	Prix producteur* \$/Kg	Prix producteur % du Prix Int
oct-03	1,54	35,07	1609	0,92	60%
nov-03	1,44	39,99	1773	0,89	62%
déc-03	1,50	37,63	1694	0,90	60%
janv-04	1,63	46,36	1940	0,84	51%
févr-04	1,57	49,84	1904	0,76	49%
mars-04	1,50	46,85	1724	0,74	49%
avr-04	1,44	44,58	1503	0,67	47%
mai-04	1,42	47,30	1575	0,67	47%
juin-04	1,34	48,40	1681	0,69	52%
juil-04	1,65	45,20	1889	0,84	51%
août-04	1,68	41,68	1926	0,92	55%
sept-04	1,45	37,28	1488	0,80	55%

* Il s'agit du prix payé au producteur sur le marché local par l'ensemble des acheteurs

Source : Dep Cacao et Banco Central

Les « Bloques » membres de CONACADO, à la différence des autres exportateurs distribuent aux producteurs, lorsque cela est possible des excédents en fin d'année.

Certaines années, il peut y avoir une différence entre le total des exportations de la CONACADO et les quantités commercialisées par les « Bloques » car CONACADO exportait aussi du cacao de BIOCAFCAO

Sur place des entretiens ont eu lieu avec des acteurs de la filière cacao, producteurs, intermédiaires, exportateurs, représentants d'organisations paysannes, inspecteur d'organisme de certification, membres de la Comision Cacao et du Ministère de l'agriculture ont été rencontrés pour une approche participative. Il s'agissait de bien connaître la filière mais surtout d'avoir des informations pertinentes sur les opportunités de marché, les mécanismes de fixation des prix et les stratégies des différents acteurs.

4.) RESULTATS

Les quantités commercialisées

En terme général l'on peut constater que la mise en place du commerce équitable au niveau international semble être un processus relativement long car l'on se rend compte qu'il a fallu plus de 6 ans à la structure CONACADO, qui avait déjà une bonne expérience de la commercialisation du cacao sur le marché Européen, pour arriver à commercialiser plus de 1.000 tonnes/ an sur le marché équitable. CONACADO est depuis plusieurs années le leader mondial sur ce marché avec plus de 40% des parts de marché du cacao sur le Commerce Equitable certifié FLO. Par contre les ventes en commerce équitable ne représentent sur les 3 dernières années que 10 % environ des ventes totales de cacao de la CONACADO.

Tableau 4

CONACADO

VENTE DE CACAO AVEC CERTIFICATION FLO

CACAO EN GRAIN ET EQUIVALENT GRAIN

Année	Ventes totales par CONACADO (t)		% Ventes à FLO	Cours International \$/ t
		Vente FLO *(t)		
1996/1997	3 669	12,6	0,3%	1551
1997/1998	4 707	100,8	2,1%	1703
1998/1999	1 928	249,9	13,0%	1360
1999/2000	6 535	193,1	3,0%	935
2000/2001	6 958	151,2	2,2%	979
2001/2002	13 501	1 111,0	8,2%	1480

2002/2003	9 970	1 405,0	14,1%	1925
2003/2004	12 334	1 228,0	10,0%	1515
Total	59 601	4 451,6	7,5%	

* cacao grain + équivalent cacao grain pour les produits semi élaborés

Source : CONACADO et ICCO

La qualité du produit

Il convient de remarquer que sur la période 1996 à 2004 pratiquement pas de cacao Sanchez n'a été commercialisé par le circuit équitable. Le cacao en grain commercialisé est du cacao Hispaniola dont environ 70 % est certifié « Bio ».

Par contre la proportion de cacao Hispaniola commercialisée par les « Bloques » va en diminuant depuis la campagne 2000/2001 (tableau 5)

Tableau 5

CONACADO Inc

Commercialisation du cacao par les Bloques zonaux

En QQ de 50 kg

	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004
BLOQUE					
N°. 1	16 724	26 445	38 234	29 204	32 036
BLOQUE					
N°. 2	13 166	23 783	24 241	31 394	38 056
BLOQUE					
N°. 3	6 189	14 988	19 921	27 474	34 045
BLOQUE					
N°. 5	2 692	2 796	7 865	7 353	11 847
BLOQUE					
N°. 6	9 286	7 565	8 526	3 482	6 533
BLOQUE					
N°. 7	1 729	5 321	6 702	8 493	15 358
BLOQUE	3 825	6 343	6 601	7 150	7 627

N° .8					
BLOQUE					
N° . 9	7 063	8 956	6 586	9 944	9 626
TOTAL	60 675	96 197	118 675	124 496	155 128
%					
Hispaniola	85%	70%	59%	50%	48%

Source/ CONACADO et Bloques

Le prix du produit

Afin de pouvoir comparer des choses comparables, la comparaison des prix porte sur des cacaos de qualité équivalente commercialisés sur le commerce équitable et sur le marché conventionnel. De plus la prime « commerce équitable » reçue en plus du prix du cacao a été séparée car elle doit être utilisée dans le cadre d'action de développement collective.

Sur le tableau 6 nous pouvons constater que le prix moyen du cacao (hors prime) payé par le commerce équitable est en conformité avec les règlements du commerce équitable en vigueur au moment de l'étude.

Lors des campagnes 2002/2003 et 2003/2004 l'on constate que le prix moyen du cacao sur le commerce équitable (hors prime CE) est légèrement inférieur que le prix du cacao sur le marché conventionnel. Il peut y avoir différentes raisons pour expliquer cette situation :

- Le moment de la vente du produit, car le cours fluctue tout au long de l'année et selon l'époque à laquelle on fixe le prix il peut y avoir des écarts surtout si le prix mondial est égal ou supérieur au prix minimum garanti par le CE, comme cela a été le cas sur les 4 années considérées.
- Le mode de fixation du prix du CE qui considère que le cacao de référence est l'Hispaniola alors que ce cacao lors de la visite avait un différentiel de + 150 \$/t au dessus du cours de la bourse. De ce fait lorsque le prix international dépasse 1450 \$/t le marché conventionnel paie mieux le cacao que le marché équitable.

Par contre en époque de prix bas sur le marché international la différence de prix est très importante en faveur du commerce équitable.

Tableau 6

CONACADO

PLUS VALUE LIEE AU COMMERCE CERTIFICATION FLO

	1999/2000	2000/2001	2001/2002	2002/2003	2003/2004
(1) Total Cacao Grain Hispaniola (t)	5182,7	3 484,3	7 006,7	4 591,7	5 224,8
(2) Valeur de vente US\$	7 439 749	4 142 170	12 242 409	9 269 138	9 470 658
(3) Export Cacao Grain CE (t)	193,1	151,2	995,0	921,7	995,0
(4) Valeur vente CE (hors prime) US\$	332 025	246 960	1 796 381	1 815 312	1 742 430
(5) Prix moyen CE hors prime US\$/t	1 719,4	1 633,3	1 805,4	1 969,5	1 751,2
(6) Total équivalent Cacao Grain CE (t)*	193,1	151,2	1 111	1 405	1 228
(7) Prime CE 150 US\$/t	28 965	22 680	166 650	210 750	184 200
(8) Valeur vente non CE US\$	7 078 759	3 872 530	10 296 778	7 315 571	7 578 978
(9) Cacao Grain non CE (t)	4 989,6	3 333,1	6 012	3 670,0	4 229,8
(10) Prix moyen non CE US\$/t	1 419	1 162	1 713	1 993	1 792
Plus value CE non compris prime CE US\$**	58 071	71 287	102 883	(33 433)	(49 881)

* Pour tenir compte des produits semi élaborés vendus

** La plus value apportée par le commerce équitable a été calculée en faisant la différence des prix moyen d'exportation du cacao sur le commerce Equitable et sur le commerce traditionnel et en multipliant cette différence par le nombre de tonne grain et équivalent grain commercialisé sur le commerce équitable $[(5)-(10)] \times [(6)]$

Chiffre de la ligne () correspondent à des valeurs négatives

Impact sur les revenus des producteurs

Il est considéré pour simplifier que les producteurs se répartissaient de façon homogène la totalité de la plus value (hors prime CE) apporté par le commerce équitable (somme de la dernière ligne

du tableau 6). Cette somme est de 148.928 \$ sur 5 ans, correspondant à la période de la campagne 1999/2000 à la campagne 2003/2004, ce qui correspond à 3 \$ par famille de producteur et par an pour chacun des 10.000 producteurs de la CONACADO

Le montant total de la prime CE perçu sur 5 ans est de 613.245 \$, il représente une somme de 12 \$ par famille de producteur et par an pour une capacité de production moyenne de 1800 kg de cacao par famille de producteurs/an.

4.) DISCUSSION

Exclusion : Le commerce équitable est exigeant sur la qualité du produit. Cela est normal, il y va de la pérennité de son action, comme cela est le cas des marchés de « niche » en général. De plus il serait une erreur de vouloir considérer que ce marché exclu une quantité importante de producteurs en particulier la majorité des producteurs qui, même au niveau de CONACADO, commercialisent du cacao « Sanchez ». Cette baisse de la proportion de cacao Hispaniola provient d'une erreur de stratégie des Blocques qui ont décidé de se lancer dans l'achat de cacao frais sans avoir les infrastructures suffisantes pour le traitement post récolte du cacao. Par contre c'est le mécanisme de certification lui-même qui peut engendrer de l'exclusion (A. Gonzalez : 2003). De plus le système de commercialisation étant global au niveau de chaque Blocque, c'est l'ensemble des producteurs qui profitent des retombées du commerce équitable.

Impact économique : Cette étude suggère qu'il faut établir une distinction entre les impacts économiques directs et les impacts indirects. Dans le cadre de cette étude, globalement l'impact économique direct du commerce équitable au niveau des producteurs est faible, mais il faut tenir compte du contexte de l'étude. En effet durant les deux dernières années précédant l'étude, c'est à dire les campagnes 2002/2003 et 2003/2004, le cours international du cacao était voisin ou supérieur au prix minimum de référence du commerce équitable (1.600\$/t). Le mécanisme de formation du prix montre que passé ce seuil, la différence du prix équitable avec celui du commerce conventionnel est très faible. Il est très compréhensible qu'il faille payer un meilleur prix au producteur surtout lorsque le cours international est bas. L'on voit d'ailleurs que lors des trois premières années de l'étude la différence de prix entre les deux types de marché était significative : Durant la campagne 2000/2001, elle atteignait une moyenne de 471 \$/t

(l'équivalent de 50% du cours international). Toutefois à cette même époque les quantités achetées par le commerce équitable étaient faibles. Il faudrait donc pouvoir étudier dans le futur si les quantités achetées par le commerce équitables se maintiendront dans une conjoncture de cours bas du cacao, ou bien si le prix payé pour le cacao dans le cadre du commerce équitable peut avoir une influence significative sur le volume des ventes finales du produit.

Autres impacts : Un deuxième impact économique indirect attendu du commerce équitable est d'améliorer les conditions de vie ou des infrastructures de groupe local, grâce au versement de la prime de développement (150\$/t). Dans le cas particulier de la CONACADO, l'organisation de producteur a conservé, sur un compte bancaire, une partie importante de l'argent de la prime « commerce équitable ». De ce fait, très peu d'actions ont été réalisées, malgré les vives recommandations de l'organisme certificateur. De nombreux producteurs interrogés n'avaient que peu ou pas de notions du commerce équitable.

La CONACADO avait, réussi à s'implanter et se maintenir sur le marché du cacao avant de se faire certifié par le commerce équitable, ce qui a peut être été un des facteurs de sa réussite sur le marché équitable. Cependant l'expérience acquise sur le commerce équitable a ajouté un segment de marché dans la stratégie commerciale de CONACADO.

En ce qui concerne l'élargissement de la base des acheteurs, Il est intéressant de remarquer que la CONACADO avait des clients qui se sont faits certifier FLO par la suite. Ces clients se portent acquéreurs d'une année sur l'autre d'environ la moitié du cacao vendu par CONACADO sur le marché équitable. Certains de ces clients achetant du cacao à la fois sur le marché conventionnel et dans le cadre du commerce équitable. Les nouveaux acheteurs « amenés » par le commerce équitable concernent donc d'assez faibles quantités, environ 5% du volume total.

Enfin les dirigeants de la CONACADO conviennent que le fait de travailler sur le créneau du commerce équitable, d'être présentés et cités sur de nombreux sites Internet, et d'être mentionnés sur l'emballage de certains produits finis a permis un développement et une meilleure assise de leur notoriété.

Dans le cas de la CONACADO, le commerce équitable n'a pas contribué significativement au renforcement de la capacité financière de l'organisation. En effet ce segment de marché ne représente pas une proportion importante de la production commercialisée (8 % du chiffre d'affaire des 5 dernières années). CONACADO pour sa part a déjà ses sources

d'approvisionnement en capitaux et en terme général ne demande que rarement à ses acheteurs sur le commerce équitable de lui consentir des avances de fonds.

5.) CONCLUSIONS

Le commerce équitable pour se développer, doit pouvoir occuper une part plus importante du marché, tout en concernant le plus grand nombre de producteurs possible. Il est donc important que les filières soient efficaces, c'est-à-dire qu'en plus d'une qualité irréprochable, le prix de vente final soit compétitif avec du chocolat de qualité équivalente dans le commerce conventionnel et que le prix payé au producteur soit meilleur, ce qui revient à dire que la participation du producteur dans le prix final du produit soit la plus importante possible. Cela commence par l'évaluation de la part du prix FOB reçu par le producteur, ce qui est un indicateur notamment de l'efficacité du groupement de producteurs. Dans le cas de la CONACADO il a été évalué qu'après paiement des excédents de fin d'année, le producteur recevait selon les années entre 70 et 75% du prix FOB. A titre de comparaison dans le cadre d'une organisation de producteurs en Equateur commercialisant 100% de cacao dans la filière équitable (Roche G., Deberdt A., 2004) les producteurs reçoivent 87% du prix FOB.

Au plan plus large de l'ensemble de la filière, les études faites par Dorin B., (2003) sur le marché conventionnel du cacao et par Roche G., Deberdt A., (2004) sur le commerce équitable ont montré que selon les filières les producteurs de cacao pouvaient recevoir entre 5,9% et 10,1% du prix final de la tablette de chocolat noir. Ce type d'étude n'a pu être réalisé dans le cas présenté dans cet article car seulement une marque de tablette clairement identifiée comme étant élaborée avec du cacao de CONACADO a été trouvée en grande distribution (dans ce cas non représentatif 5% du prix final revenait au producteur).

Il est évident que l'engagement des acheteurs doit être considéré comme une démarche volontaire et sur le long terme et non opportuniste et sur le court terme, comme pourraient être tentés certains d'entre eux qui achètent à la même organisation du produit équitable et du produit conventionnel Voituriez T., al 2002

D'autre part il paraît important que les acheteurs du commerce équitable s'associent davantage ou participent mieux à la mise en place des filières, en apportant l'appui technique et économique

indispensable pour l'obtention d'un produit de qualité et surtout s'engageant concrètement sur des quantités significatives de produits et sur des prix garantis, et cela directement au niveau des producteurs.

Bibliographie

Departamento del cacao 2004, Memoria Anual 2003/2004 Santo Domingo

DORIN Bruno, 2003. De la fève ivoirienne de cacao à la plaquette française de chocolat noir. Document CIRAD AMIS-36, CP-1602

Gonzalez A., Link T., Moguel R., 2003 « El comercio de valores éticos : las reglas del juego del café solidario » European review of Latin American and Caribbean, Amsterdam, Oct 2003, pp. 31-46, ISSN 0924-060

Roche G., Deberdt A., Perez R., 2004 « Organisations des producteurs et mise en marché de produits différenciés – Le cas de la filière cacao « Bio-Equitable en Equateur » ». Congreso internacional Agroindustria Rural y Territorio – ARTE. Toluca, Mexico, 1 – 4 décembre 2004

Roche G., Deberdt A., 2004 « Commercialiser autrement ? Le cas du cacao dans la filière « bio – équitable » en Equateur » Communication au colloque AIEA2 tenu à Quebec Canada du 23 au 24 août 2004

Voituriez T., al 2002 « Le prix équitable » Délégation interministérielle à l'innovation sociale et à l'économie sociale, Ministère des affaires sociales, du travail et de la solidarité France