

UNIVERSITE DE BOURGOGNE
Ecole Doctorale LISIT

Année 2010

Numéro attribué par la bibliothèque

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

THÈSE

Pour obtenir le grade de
Docteur de l'Université de Bourgogne
Discipline : Sciences Économiques

Présentée et soutenue publiquement le 21 mai 2010
par Natty Mariana PARI MACHACA

Le Commerce Équitable :
Cas de la Coopérative Le CEIBO
Analyse microéconomique du « prix équitable »
des fèves de cacao

Sous la direction de M. Louis de MESNARD
Professeur à l'Université de Bourgogne

Jury :

M. Ronan Le VELLY, Maître de Conférences à Montpellier Supagro
M. Louis de MESNARD, Professeur à l'Université de Bourgogne (directeur)
M. Jean François NOËL, Professeur au C3ED (rapporteur)
Mme. Claude PONDAVEN, Professeur à l'Université Paris 2 (rapporteur)
M. Stéphane TIZIO, Maître de Conférences à l'Université de Bourgogne

A la mémoire de mes parents, Epifania MACHACA et Juan PARI, qui m'ont appris l'amour et le respect envers l'école, le lycée et l'université, l'amour envers « la connaissance et la découverte » avec humilité et chaque fois avec beaucoup d'émerveillement et d'acceptation.

Toute action de l'homme peut être utilisée pour des fins bonnes ou mauvaises... le bien et le mal sont comme un fil noir et un fil blanc si intimement tissés ensemble qu'il est souvent impossible de les séparer.

Jostein Gaarder

Le monde de Sophie (p. 242)

REMERCIEMENTS

J'exprime toute ma gratitude à Monsieur le Professeur Louis de Mesnard, qui m'a dirigée et encouragée dans ma mission de doctorante depuis mon DEA « Analyse et politiques économiques », pour son intérêt et son attention à l'égard de mon travail. Il m'a soutenu et a fait confiance malgré mes faiblesses en sciences économiques. Enfin, je ne peux pas passer sous silence sa grande patience et bienveillance envers mes déficiences en langue française, ce qui m'a permis d'avancer plus vite dans mon travail.

Je remercie également, Mme le Professeur Claude Pondaven et M. le Professeur Jean-François Noël pour l'intérêt qu'ils ont bien voulu porter à mon travail comme rapporteurs.

Je remercie tout particulièrement la Coopérative des producteurs de cacao : Le CEIBO, qui ma ouvert ses porte avec confiance et amitié, tout particulièrement à Agustín Choque, Abraham Apaza, Lucio Ajuacho, Rosalba Vargas et Genaro Quispe, pour partager leurs connaissances et leur savoir faire.

Je remercie également à Carole Reynaud Paligot, Présidente de la Fédération Artisans du Monde (2005), pour m'avoir encouragée et m'avoir donné la *clé* qui ma permis de pénétrer dans la Coopérative Le CEIBO.

Je souhaite enfin exprimer ma sincère reconnaissance et mon profond attachement à ma famille et amies, qui m'ont soutenu, poussée et aidée à achever dans les meilleures conditions ma thèse :

- A Eva, Mati, Beni, Germán, mes sœurs et mes frères et à tous leurs enfants, « mi banda de fanes, mis queridos sobrinos »,
- A ma famille française, Pierre, Odile, Jean et les filles,
- A Gilbert R., Josette S., Edwin J., Olivia P., Isabelle G. et Flavie F., mes amies inconditionnelles et toujours près pour me soutenir soit moralement ou matériellement.

Un merci aussi à : Marone, Samira, Liang, Hinda, Asma, Yasmine, Mitch, Lucien, Matthieu, Sarah, mes collègues de l'Université de Bourgogne et du Laboratoire d'Economie

et de Gestion qui ont déjà soutenu leur thèse ou qui la soutiendront bientôt, j'en suis sûre. Je les remercie leur amitié et leurs encouragements.

Une pensée particulière va envers Madame Marie-Claude Pichery, Professeur d'économétrie de l'Université de Bourgogne, qui a su trouver *les mots* qui m'ont permis de continuer dans ce moment difficile.

Je tiens aussi à mentionner le grand plaisir que j'ai eu à étudier en France, un merveilleux pays qui m'a donné l'opportunité de me former professionnellement et de m'enrichir culturellement.

INTRODUCTION

L'Organisation Internationale de Labellisation du Commerce Equitable FLO (*Fairtrade Labelling Organization*) a la responsabilité de l'élaboration des standards du Commerce Equitable pour les organisations de petits producteurs dans trois volets, soit les volets économique, social et environnemental. FLO élabore aussi des standards commerciaux pour les produits labellisés Commerce Equitable (aussi appelés dans ce travail : produits équitables) ; pour exemple, Max Havelaar est l'un des labels qui certifient que la production et la commercialisation d'un produit sont faits selon des standards du Commerce Equitable.

Dans notre étude, le produit principal est les fèves de cacao biologique dont le prix sera le standard commercial fondamental pour mener une analyse microéconomique dans une approche de concurrence parfaite et imparfaite.

Alors qu'il existe des informations sur le prix minimum du Commerce Equitable pour les fèves de cacao ou sur le prix équitable (prix minimum du Commerce Equitable + un prime) Free on Board (FOB)¹ que reçoivent les producteurs certifiés Commerce Equitable de cacao de pays du Sud, il n'y a pas assez d'informations sur les prix que reçoit le producteur équitable « à la porte de sa ferme » (Farm Gate)². Sanjurjo (2005 :4) remarquait qu' « il est difficile de savoir à quel prix sont réellement payés les producteurs : chez Max Havelaar, on donne le prix FOB à embarquement qui est un prix sur lequel les transporteurs et les coopératives prennent leur part, mais laquelle ? Plus les structures sont importantes, plus il est difficile d'avoir des chiffres précis » du prix que reçoivent les agriculteurs.

¹ FOB (Free on Board) signifie que le vendeur effectue la livraison lorsque les marchandises passent le bastingage du navire dans le port de chargement désigné. A partir de ce moment là, l'acheteur doit prendre en charge tous les coûts et risques de pertes ou d'endommagement de la marchandise. Sous les conditions FOB, le vendeur est tenu de dédouaner la marchandise pour l'exportation.

² Le prix Farm Gate est le prix que reçoit le producteur individuel à la porte de sa ferme.

Ce travail a pour but de contribuer à mieux comprendre le prix équitable des fèves de cacao au Sud. Nous avons choisi un terrain d'étude dont l'intérêt est manifeste, mais dont les spécificités empêchent, comme pour les autres études, toute généralisation.

« En effet, la Bolivie connaît une effervescence de l'économie sociale et solidaire, à travers les *organisations économiques paysannes*, que des réseaux de représentation au niveau national tentent de promouvoir et de pérenniser, entre autres à travers la filière du Commerce Equitable » (Huybrechts, 2006).

Afin de mieux connaître le prix équitable que reçoivent « directement » les producteurs de cacao, nous avons sélectionné la Coopérative « le CEIBO » en Bolivie. Cela devrait permettre d'établir certaines comparaisons théoriques avec d'autres producteurs de cacao d'autres pays, dans les limites propres à toute étude de terrain de ce type. En effet, à l'instar des autres recherches, il apparaîtra que le problème d'attribution de « prix équitable » ou « prix biologique » est difficile à distinguer dans les prix que reçoivent les producteurs de la Coopérative, puisque leur production est pour la plupart équitable et biologique à la fois.

La première partie de ce travail a pour but de donner des informations générales afin de mieux comprendre la situation de la Coopérative « le CEIBO » en Bolivie, la culture de cacao biologique et le Commerce Equitable (chapitre I, II et III).

La seconde partie de ce travail réalise une analyse économique des fèves de cacao (chapitre IV).

Enfin, dans la troisième partie, nous allons effectuer une analyse microéconomique du prix équitable des fèves de cacao (chapitre V).

A. Méthodologie du travail

Le travail sur terrain au sein de la Coopérative, en tant que thésard d'Artisans du Monde, a permis d'accéder à des informations directes concernant tant le personnel salarié de la Coopérative que les producteurs. Le travail de terrain a eu lieu entre janvier 2006 et juillet 2007 tandis que le travail de recherche comprendra des données de la période 2000 à 2007.

Au sujet des prix d'exportation des fèves de cacao et de ses dérivés, Agustín CHOQUE (Responsable du Commerce) a fourni toute l'information disponible puisqu'il était lui même

en train de réaliser un bilan desdits prix concernant les dernières années de la Coopérative. Le travail a été entrepris principalement au sein du bureau de la Coopérative à El Alto (Secteur Agroindustriel). Les données des prix locaux des grains et fèves de différentes qualités de cacao à Alto Beni (entre 2000 et 2007) ont été facilitées par Genaro QUISPE (Responsable de la commercialisation des grains et de fèves à Alto Beni). On a participé aussi, avec le groupe de travail de QUISPE, à l'achat direct des grains et fèves de cacao dans la Région d'Alto Beni, ce qui nous a permis de mieux connaître l'organisation du processus d'achat-vente des grains et fèves de cacao à Alto Beni.

Rosalba VARGAS (Responsable de Control de qualité et traçabilité) a fourni des informations importantes au sujet des flux des fèves de cacao entre les producteurs, les coopératives et le CEIBO. Cet auteur a également apporté des informations à propos des volumes totaux des fèves commercialisées par la Coopérative et leur qualité. Le travail a été accompli au sein du bureau de la Coopérative à El Alto (Secteur Agroindustriel) mais aussi dans la localité de Sapecho à Alto Beni (Secteur Productif).

Lucio AJUACHO (Responsable de la Certification Biologique) nous a permis de faire un travail de terrain dans la certification de cacao biologique avec Bolicert (Agent de Certification Biologique National), et de recueillir des données et d'informations sur la production et la certification biologique de cacao.

Une partie importante du travail descriptif et analytique sur le prix du cacao conventionnel et « équitable » dans le marché mondial on été réalisé principalement avec les données statistiques de l'Organisation International du Cacao (ICCO), de l'Organisation de Labellisation de Commerce Equitable (FLO) et de Max Haavelar (Label du Commerce Equitable en France).

B. Apports et limites d'une étude de terrain

Pour les représentants du Commerce Equitable, le prix équitable ne doit pas être exagérément supérieur au marché, afin de ne pas créer des îlots de prospérité artificiel et alors de compromettre l'un des besoins fondamentaux des producteurs : les débouchés. « *Nous évaluons les risques avec les producteurs : si le prix est trop élevé, les importateurs risquent*

de diminuer leurs volumes. Cela dit, nous ne perdons jamais de vue l'objectif essentiel de couvrir les coûts de production et de vie décente » (FLO).

Dans le cas du cacao ou du café, le prix équitable est mondial, ce qui signifie que le prix minimum FOB est égal pour tous les pays du Sud. En ce qui concerne la banane et autres produits, il existe plusieurs prix équitables. Dans tous les cas, ces prix sont déterminés par un consensus entre producteurs, exportateurs et importateurs. Peut-on en déduire que les coûts de production pour le cacao sont égaux dans toutes les régions ? C'est le cas pour le Commerce Equitable au moins.

Ainsi, le problème de la généralisation est crucial. Comment déterminer un prix qui s'appliquera à des producteurs dans des régions différentes, produisant sous des climats et des terrains différents ? C'est là, toute la difficulté de faire des arbitrages : *« Si on veut faire l'exercice dans le détail, il faudrait dix mille prix différents, ce qui serait inutilisable, et pas forcément plus pertinent » (FLO).*

Le prix du Commerce Equitable qui garantie au producteur un revenu, un « prix » obtenu avant tout grâce à des expériences vécues sur le terrain (FLO), il est utile d'aller observer ce terrain pour avoir une meilleure compréhension des prix que reçoivent « directement » les agriculteurs. Cependant, il n'est pas possible d'analyser en général le « prix équitable » ou « le prix minimum équitable » des fèves de cacao à travers une seule étude de terrain. L'exemple étudié ne permettrait même pas de tirer quelques conclusions qui pourraient être généralisées à d'autres partenariats équitables. Ce refus de quelconque prétention à la généralisation provient de l'extrême diversité des situations que connaissent les différents partenariats (producteurs et consommateurs) au sein du Commerce Equitable. Comme nous l'avons déjà souligné, chaque partenariat est unique à travers une série de facteurs qui le construisent en permanence, comme l'histoire et les spécificités des producteurs du Sud tout comme celles des importateurs du Nord ou les relations humaines développées au fil du temps, les expériences et les difficultés rencontrées entre autres.

C. Hypothèses

- ❖ Le prix des fèves de cacao équitable est supérieur au cours mondial des fèves de cacao conventionnel.

- ❖ Le prix FOB d'exportation des fèves de la Coopérative est égal au prix minimum équitable.
- ❖ Le prix (*Farm Gate*) que reçoivent les producteurs dans la région d'Alto Beni est égal au prix FOB minimum d'exportation du Commerce Equitable.
- ❖ Tous les adhérents des coopératives reçoivent le même prix pour leur production.
- ❖ Le prix de cacao équitable est égal au prix de cacao biologique.

Par rapport à chacune des hypothèses avancées, nous pourrions illustrer les propositions théoriques, construites sur la base de l'étude de la littérature, à travers la situation des différentes organisations. Notre analyse ne permettra donc pas de confirmer ou d'infirmer les différentes hypothèses de manière générale, mais bien par rapport à un contexte spécifique (le CEIBO). Les prix des fèves de cacao équitable « Farm Gate » ne peuvent pas être égaux d'un pays à un autre car plusieurs facteurs (organisationnels, administratifs, géographiques ou économiques) peuvent influencer ce prix.

En effet, toutes ces observations pourront se compléter pour construire, au fil des réflexions, une meilleure compréhension du prix que reçoivent les producteurs de fèves de cacao équitable et biologique.

Chapitre 1 . LE COMMERCE EQUITABLE (Commerce Equitable)

A. Le contexte historique

Selon les économistes marxistes (Bairoch, 1997), un des phénomènes principaux se trouvant à la base du sous-développement des pays du tiers-monde est la division internationale du travail qui a été instaurée par les puissances impériales après les conquêtes coloniales. Dans l'optique du colonialisme, les colonies représentaient principalement des réservoirs de matières premières. Il n'était nullement question de leur développement, mais seulement de leur exploitation dans l'intérêt économique. Par exemple, dans le domaine de l'agriculture, le colonialisme a contribué massivement à la destruction des structures agricoles traditionnelles indispensables aux cultures vivrières pour les remplacer par les grandes plantations.

Même si les nouveaux Etats issus de la décolonisation sont censés être politiquement autonomes, ils n'en demeurent pas moins économiquement dépendants du système économique mondial, de sa hiérarchisation et de sa division internationale du travail. Ce système les cantonne toujours au rôle de pays exportateurs de matières premières. Par conséquent, cela génère une dégradation des termes de l'échange pour les pays du Sud qui, pour combler le déficit de leur balance commerciale et continuer à importer des biens industriels, font des emprunts énormes qu'ils sont incapables, par la suite, de rembourser pour diverses raisons (Castel 2002). Ils entrent alors dans le cercle vicieux de l'endettement, ce qui ne fait qu'intensifier leur sous-développement.

C'est dans ce contexte que la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL), dans les années soixante, dénonce l'existence d'un rapport économique asymétrique entre les pays du Sud exportateurs de matières premières agricoles et les pays du Nord exportateurs de produits industriels. Or, les études de la CEPAL font apparaître des décalages entre ces principes et les situations historiques concrètes. Ainsi, le libre-échange (et la théorie des avantages comparatifs) est favorable aux pays industrialisés parce que les structures des

économies développées sont différentes de celles des économies dominées, ce qui conduit à un échange inégal (Rist 2001). Par ailleurs, sur la longue durée, les termes de l'échange se détériorent pour les pays du Sud : ceux-ci vendent majoritairement des matières premières non transformées, dont les prix fluctuent souvent à la baisse alors qu'ils doivent importer des produits manufacturés, dont les prix, eux, augmentent.

Pour palier à la situation injuste qui caractérise le commerce international, à côté des deux grandes orientations que sont celles de la CEPAL (orientation réformiste) et de l'école de la dépendance (orientation révolutionnaire), des initiatives plus modestes et modérées apparaissent, telle que l'idée de Commerce Equitable, formulée pour la première fois lors de la conférence de la CNUCED³ en 1964. Il s'agit, concrètement, de mettre le commerce au service du développement. Par la suite, les associations de solidarité internationale reprennent la notion de Commerce Equitable et se lancent dans cette voie en se fixant deux objectifs principaux :

- ❖ A court terme, il s'agit d'améliorer les conditions de vie des petits producteurs du Sud qui sont les grandes victimes de la détérioration des termes de l'échange en offrant à leurs produits, sous certaines conditions, un juste prix et un accès direct aux marchés des pays du Nord.
- ❖ A long terme, il est indispensable de contribuer à la modification des règles injustes du commerce international, qui profitent surtout aux pays riches c'est-à-dire aux pays du Nord.

L'identification des causes historiques qui ont conduit à l'établissement de l'échange inégal nous a aussi permis dans le même temps de mieux comprendre certains mécanismes importants qui sont à la base du fonctionnement du commerce international inégalitaire contre lequel, en réaction, le Commerce Equitable s'est développé.

³ Conférence des Nations unies sur le Commerce et le Développement.

B. La question du juste prix

La détermination du juste prix est très importante pour le Commerce Equitable car ce dernier part du constat selon lequel les produits des petits producteurs du Sud ne sont pas achetés à leur juste valeur. C'est pour cette raison que le Commerce Equitable remet en cause le "juste" prix fixé par le marché mondial qui ne permet pas aux petits producteurs de survivre.

Au sein de la tradition économique, en ce qui concerne la détermination de la valeur ou du prix d'un bien, on peut distinguer deux approches différentes, celle des économistes libéraux et celle des économistes marxistes. Il faut rappeler que le débat portant sur la valeur est loin d'être clos et qu'il continue toujours à faire l'objet de vives discussions controversées surtout à l'intérieur du courant marxiste.

- ❖ Selon la théorie économique néoclassique, le juste prix d'un bien est déterminé par la rencontre de l'offre et de la demande sur un marché concurrentiel. Dans ce cas, c'est le marché qui fixe le juste prix représentant, sur le graphique, le point d'intersection entre l'offre et la demande (Bürgenmeier 2004). Par exemple, dans cette optique, la valeur du travail est fixée sur le marché du travail par l'ajustement réciproque de l'offre et de la demande de travail. Ainsi, l'explication consiste à dire qu'il faut laisser aux mécanismes du marché la détermination du prix d'équilibre optimal qui coïnciderait avec le juste prix.
- ❖ Pour la théorie classique, et principalement marxiste de la valeur-travail, la valeur d'un bien, son juste prix, est déterminée par la quantité de travail qu'il contient. Pour celle-ci, c'est le travail vivant qui est avant tout créateur de richesses. Par conséquent, ce qui intéresse essentiellement la théorie marxiste, c'est la détermination de la valeur du travail. Marx avait déterminé la valeur de la force de travail en la mettant en relation avec la valeur des biens de subsistance nécessaires à la reproduction de cette même force de travail (Henry 1976). En d'autres termes, le travail d'un homme doit lui garantir la possibilité d'assurer sa survie, qui passe nécessairement par la consommation de certains biens fondamentaux.

La conclusion normative que l'on peut tirer de la théorie de la valeur-travail, c'est que la société a le devoir moral de garantir à l'individu un travail rémunéré lui permettant d'acquérir les biens nécessaires à la satisfaction de ses besoins fondamentaux. Concrètement, son salaire

doit lui permettre de se nourrir, de se loger et de s'habiller. Bien évidemment, il s'agit là d'un minimum et selon Streeten et al (1981 :93), les besoins essentiels d'un individu incluent tant les niveaux minimum de santé, d'éducation que les facteurs essentiels comme l'eau potable et l'alimentation). Cette approche constitue un passage à une mesure du bien-être sur une base multidimensionnelle (Cité par Fusco, 2007).

L'approche marxiste, avec le concept de lutte de classe, a eu aussi le mérite de mettre en évidence, dans la détermination de la valeur du travail, la dimension conflictuelle en montrant que celle-ci n'est pas seulement une question de logique formelle, mais qu'elle a aussi une composante réelle renvoyant aux conflits sociaux. Il suffit, pour cela, de se tourner vers l'histoire pour constater comment, sur le continent européen, les luttes sociales de la classe ouvrière ont exercé une influence énorme sur la détermination de la valeur du travail. Les hausses de salaires concédées par le patronat à cette époque n'étaient ni le résultat de l'application d'une nouvelle méthode de quantification, ni celui du marché autorégulateur, mais bien le résultat de l'aboutissement victorieux de la lutte sociale menée par les travailleurs.

Le Commerce Equitable, pour déterminer le juste prix, prend comme référence la satisfaction des besoins fondamentaux. En effet, son objectif est d'établir pour les produits des petits producteurs du Sud un prix, en général, supérieur à celui du marché mondial. Ce prix doit être susceptible d'assurer à ces producteurs la satisfaction de leurs besoins fondamentaux. Ainsi, le Commerce Equitable refuse de laisser aux seuls mécanismes du marché mondial la définition du "juste" prix des matières premières. Par cette démarche basée sur la solidarité et la nécessité de satisfaire les besoins fondamentaux, le Commerce Equitable se situe indéniablement plus proche du courant marxiste en accordant une place importante à l'éthique volontariste dans la détermination du juste prix. Par ailleurs, la baisse tendancielle des prix des matières premières agricoles sur les marchés mondiaux est une preuve forte du fait que les mécanismes du marché, sans éléments de régulation, sont incapables d'établir le juste prix, à moins que l'on considère éthiquement comme étant juste les prix très bas des matières premières fixés dans les bourses de New York ou de Londres, précipitant des millions de paysans du tiers-monde dans la famine et la misère. Les fluctuations des cours mondiaux des matières premières, surtout quand les prix baissent, ont des conséquences sociales catastrophiques sur les conditions d'existence des petits producteurs du Sud qui sont

contraints de vendre leur production pour des sommes dérisoires, les plongeant dans la misère.

Selon les chiffres de l'ICCO, entre la période 2000-2007 : en novembre et décembre 2000 les prix des fèves de cacao étaient au niveau le plus bas avec 800,87 et 803,59 USD/TM.

C'est pourquoi le Commerce Equitable rejette l'idée dogmatique selon laquelle il faudrait laisser la détermination du "juste" prix à la "loi" de l'offre et de la demande qui n'a pas de conscience morale, donc qui ne se soucie pas de savoir si le nouveau prix qu'elle a fixé peut précipiter des millions de gens dans la pauvreté.

Selon Yilmaz (2005), les trois mouvements à la base du Commerce Equitable sont : le mouvement humaniste et religieux (1949-1950), le mouvement tiers-mondiste (1960), et enfin le mouvement du développement durable, dont l'émergence date de 1987 avec la publication du rapport Brundtland qui établit le concept de développement durable. Si l'on suit les deux premiers courants, on est conduit à distinguer le Commerce Equitable, réservé à un circuit spécialisé alternatif, de l'action des industriels et distributeurs classiques qui consistent en des campagnes de lobbying pour des pratiques commerciales plus éthiques. Dans le courant du développement durable, on propose l'intégration des produits du Commerce Equitable dans les circuits de distribution classiques.

Dans les années 40 sous le nom de « commerce alternatif », le Comité Mennonite Central des Etats-Unis (*Alternative Trading Organization* et *Ten Thousand Villages*) commerçait avec des communautés pauvres du Sud, avec l'objectif de fournir des revenus et du travail. Dans les années 60, en Grande Bretagne, Oxfam GB aussi, commercialisait à une petite échelle des produits du Sud (Vizcarra 2002).

Selon Vizcarra (2002), le commerce alternatif des années 60 et 70 était plus préoccupé par la recherche des marchés des produits de pays exclus du commerce conventionnel pour des raisons politiques.

Le Commerce Equitable a été mis en place depuis les années 60, toujours sous le nom de « commerce alternatif », par des organisations non gouvernementales en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas, sous forme de boutiques spécialisées appelées couramment « magasins du monde ». Ces boutiques, bien qu'ayant données naissance au Commerce Equitable, resteront parallèles au système classique et ne se développeront guère (Pouliquen 2003).

C'est en 1988, en Hollande, que le Commerce Equitable se lance pour la première fois dans la grande distribution avec des produits labellisés Max Havelaar. Le café est le premier produit commercialisé par ce concept. Cette année-là, les producteurs de café étaient plus que jamais sous les caprices du marché international (Boris, 2005).

La crise s'explique selon Brun (2003), par le fait que la majeure partie de la récolte caféière mondiale dépend des seuls cours négociés sur les marchés, où la spéculation joue un rôle clé. Les multinationales exercent un pouvoir de pression considérable sur les décisions des gouvernements et sur les instances internationales comme l'OMC or cette déréglementation d'inspiration libérale a de graves conséquences. Ainsi, par exemple, des fonds d'investissement ont spéculé, en 1997, sur le cours de café et empoché de gros bénéfices pendant que des millions de cultivateurs ont été réduits à la faillite quelques années plus tard en Amérique du Sud et en Afrique. La crise du café a rapporté 8 milliards de dollars à l'industrie. Nestlé, dans son rapport annuel, montre que ses bénéfices, pour l'année 2000, s'expliquent par la baisse du cours des matières premières.

C. Définition du Commerce Equitable et objectifs

Le Commerce Equitable est une relation commerciale basée sur l'idée d'un partenariat entre acteurs sociaux du Nord et du Sud, visant un changement dans les pratiques commerciales habituelles. Ce changement, par la fixation de nouvelles règles commerciales (fixation d'un « juste prix », paiement à l'avance, stabilité du partenariat) et la sensibilisation des consommateurs et des pouvoirs publics au Nord, devrait contribuer à l'amélioration des conditions économiques, sociales et environnementales des petits producteurs et productrices du Sud.

Le résultat de la diversité culturelle des petits producteurs de différents pays est la pluralité des définitions du Commerce équitable. Il serait pertinent d'utiliser la définition donnée au Commerce équitable par des organisations le représentant (Pouliquen, 2003).

Selon le FINE⁴ (2001) : « Le commerce est un partenariat commercial basé sur le dialogue, la transparence et le respect, qui vise à plus d'équité dans le commerce international. Le commerce équitable contribue au développement durable en proposant de meilleures conditions commerciales aux producteurs marginalisés, spécialement dans le Sud, en sécurisant leurs droits. Les acteurs du commerce équitable, soutenus par de nombreux consommateurs, s'engagent à appuyer activement les producteurs, à sensibiliser le public et à se mobiliser pour des changements dans les règles et la pratique du commerce international conventionnel ».

1. Les objectifs du Commerce Equitable définis par le FINE

Lagarde (2004) cite les objectifs du Commerce Equitable, selon le FINE :

- ❖ Assurer une rémunération du travail des producteurs et artisans les plus défavorisés, ce qui leur permet de satisfaire leurs besoins élémentaires en matière de santé, d'éducation, de logement, de protection sociale, etc.
- ❖ Garantir le respect des droits fondamentaux des personnes (refus de l'exploitation des enfants, du travail forcé, de l'esclavage,....)
- ❖ Instaurer des relations durables entre partenaires économiques
- ❖ Favoriser la préservation de l'environnement
- ❖ Proposer aux consommateurs des produits de qualité

On peut apprécier que la stratégie du Commerce Equitable ait une vision de développement social. En effet (Tableau 1), dans ses objectifs émergent clairement les trois critères du développement durable (Vizcarra 2002).

⁴ Le FINE est un regroupement des quatre fédérations internationales du commerce équitable: FLO (*Fairtrade Labelling Organizations International*), IFAT (*International Federation for Alternative Trade*), NEWS (*Network of European World Shops*), et EFTA (*European Fair Trade Association*).

Tableau 1**Les critères du développement durable dans le Commerce Equitable**

Economiques	Sociaux	Environnementaux
<ul style="list-style-type: none"> - Pour parvenir à ses objectifs le Commerce Equitable réduit dans la mesure du possible les intermédiaires entre producteurs-vendeurs et acheteurs finaux - Les agriculteurs sont motivés à utiliser leur matière première naturelle disponible ou à cultiver selon leur savoir-faire traditionnel - Un prix d'achat garanti, le plus souvent supérieur aux cours mondiaux est déterminé - Les récoltes sont pré-financées - Des contrats de partenariat à plus ou moins long terme sont signés - Les produits sont payés à un prix « équitable » couvrant au minimum les coûts de production - Dans certain cas, une aide technique pour améliorer la qualité des produits et une formation à la gestion sont fournies 	<ul style="list-style-type: none"> - Le Commerce Equitable veille au respect de règles allant au-delà de ce que prônent vainement les conventions de l'Organisation Internationale du Travail - Les coopératives sont des organisations respectueuses de la liberté d'expression - Le travail des enfants est toléré dans une période transitoire ou dans le cadre d'un programme de scolarisation - Les droits sociaux doivent être respectés 	<ul style="list-style-type: none"> - Le respect des écosystèmes spécifiques - La conservation et l'utilisation raisonnable des ressources naturelles - Les coopératives doivent diminuer, voire abandonner, l'utilisation d'engrais chimiques et de pesticides de synthèse - Maintenir et améliorer la fertilité des sols en favorisant la polyculture - Lutter contre l'érosion des sols par la reforestation - Préserver les ressources en eau - Les producteurs sont encouragés à développer la culture biologique

Source : Pouliquen, 2003

Alcolea-Bureth (2002), indique d'autres conditions pour les producteurs du café et pour les importateurs (torréfacteurs dans les pays consommateurs). Ces conditions sont aussi prises en compte pour les producteurs de cacao. De ce fait, les agriculteurs doivent posséder des

plantations familiales de cinq hectares environ et être organisés en coopératives. De plus, la production de café doit répondre à des normes de qualité internationale.

Les torréfacteurs doivent acheter directement aux coopératives des petits producteurs reconnus par FLO (Fairtrade Labelling Organizations International). A cela, s'ajoute le paiement d'un prix minimum garanti avec un supplément indépendant du cours mondial, le préfinancement des récoltes à hauteur de 60%, la signature de contrats à long terme (un an minimum) et l'acceptation d'un contrôle permanent du respect des clauses par FLO.

D. Les réseaux du Commerce Equitable

Les réseaux du Commerce Equitable sont formels ou informels et répondent à un besoin de concertation entre les acteurs, que ce soit au niveau local, national ou international.

1. Les réseaux internationaux

Plusieurs acteurs du Commerce Equitable participent aux quatre réseaux internationaux principaux du mouvement réunis au sein du forum informel : FINE. Créée en 1999, cette instance de concertation fédère de façon informelle quatre grands organismes dont le FLO International. Sa mission est la défense, au niveau européen et international, des acteurs du Commerce Equitable. FINE acquière, petit à petit, le rôle de représentation du "mouvement" équitable au niveau européen.

Cette instance rassemble également les plus importants acteurs européens et définit les principales tâches de chacun. Cette plus grande synergie et cette coopération entre chaque organisme ont été mises en place afin de renforcer la cohérence globale du Commerce Equitable. Voici les 3 autres organisations de FINE : IFAT, NEWS et EFTA.

FLO International (*Fairtrade Labelling Organizations International*), créée en 1997, est une association qui a une démarche de certification par filière et regroupe les organisations des 17 pays sur 10 produits alimentaires différents : café, thé, sucres, miel, cacao, bananes, jus d'orange, riz, mangues et autres (en période de test sur le marché). Max Havelaar France, Fairtrade Foundation (GB) et Transfair Allemagne sont, par exemple, 3 de ces 17 membres.

La particularité de FLO et de ses membres est d'engager les industries du commerce conventionnel aussi bien qu'alternatif et de pouvoir introduire leurs produits, toujours dans l'esprit de pouvoir en faire bénéficier le plus grand nombre de producteurs au Sud, dans les grandes surfaces, où la grande majorité des consommateurs achètent leurs produits. ..

FLO International est aussi membre d'ISEAL (*International Social and Environmental Accreditation Labelling*), dont l'intérêt principal concerne l'accréditation et la certification des produits dans les domaines environnemental et social. Nous allons voir en quoi cette organisation est utile au développement de FLO.

ISEAL est l'alliance qui regroupe les principales organisations internationales mettant en place les standards sociaux et environnementaux concernant la certification des produits et des ressources renouvelables. En plus d'oeuvrer à la reconnaissance de ces systèmes de certification, elle a comme objectif la création d'une chambre spécifique au sein de l'ISO (*International Standards Organisation*). ISEAL a été créée en 1999 en rassemblant les organisations suivantes : *Conservation Agriculture Network (CAN)* ; *Fairtrade Labelling Organizations (FLO)* (depuis l'année 2000) ; *Forest Stewardship Council (FSC)* ; *International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM)* ; *International Organic Accreditation Service (IOAS)* ; *Marine Stewardship Council (MSC)* ; *Social Accountability International (SAI)*. Ces structures ont en commun un désir de changement social et environnemental en permettant aux consommateurs d'accéder à des produits qui garantissent un environnement plus sain, de meilleures conditions sociales et économiques pour les producteurs et leurs communautés.

IFAT (*International Federation for Alternative Trade*) est la fédération internationale du Commerce Equitable qui regroupe des producteurs, exportateurs, importateurs et des distributeurs qui se concertent pour mener des actions de plaidoyer au niveau international.

EFTA (*European Fair Trade Association*) (regroupant des importateurs « alternatifs ») est la Fédération Européenne du Commerce Equitable (membre de l'IFAT) qui rassemblent les plus gros importateurs européens du Commerce Equitable. On peut citer, en exemple, Solidar'Monde, Gepa (Allemagne), Traidcraft (Angleterre) et CTM (Italie).

NEWS (*Network of European World Shops*) constitue le réseau européen des magasins du monde qui regroupe des magasins et fédérations européennes du Commerce Equitable.

Quelques exemples d'enseigne : Artisans du Monde, (France), Oxfam Magasins du Monde (Belgique), EZA (Autriche).

2. Les réseaux nationaux

La Plate-Forme pour le Commerce Equitable (PCE) rassemble des organisations du Commerce Equitable en France et travaille principalement sur 4 axes : la promotion, la mise en place de systèmes de garantie, la recherche et le soutien au développement de ses membres.

La Fédération Artisans du Monde est spécialisée dans la commercialisation et l'éducation au développement. Elle mène des actions de plaidoyer sur le commerce international et les politiques agricoles.

Max Havelaar France, dont l'action est la promotion du Commerce Equitable auprès du grand public et des entreprises et la sensibilisation en milieu scolaire et universitaire.

Alter Mundi développe un réseau de franchises et de boutiques entièrement dédiées aux produits du Commerce Equitable.

Ingénieurs sans Frontières est une fédération de groupes locaux répartis à travers toute la France et dont les membres sont des ingénieurs ou élèves ingénieurs qui travaillent sur le Commerce Equitable.

EquiTerre est une association d'étudiants et de jeunes professionnels mobilisés pour le Commerce Equitable.

Biocoop réunit des points de vente qui commercialisent des produits de l'agriculture biologique et du Commerce Equitable.

Le CCFD est une ONG de solidarité engagée dans des actions de sensibilisation au Commerce Equitable.

Minga est une association qui regroupe des citoyens, des entreprises et des associations engagés dans le développement économique du Commerce Equitable.

Il existe aussi des associations et initiatives qui se donnent pour objectif le développement du Commerce Equitable sur un territoire en impliquant les acteurs du Commerce Equitable qui y sont présents, telle que l'association Equi'Max en Bourgogne.

E. Le positionnement du Commerce Equitable selon différents approches

Différentes approches et définitions sont données au Commerce Equitable, en le plaçant généralement au milieu de l'aspect solidaire et commercial :

Pour Alcolea-Bureth (2002), « le Commerce Equitable constitue une illustration de l'économie solidaire car il met en évidence d'une part l'incomplétude des approches économiques du commerce international et d'autre part propose d'appréhender l'organisation du commerce à partir des relations sociales, de la solidarité relationnelle intersubjective, des liens de confiance et du principe de réciprocité» ; « c'est une *méthode simple pour améliorer la situation des petits producteurs du Sud* (Brid Bowen, 1998), cité par Bucolo (1999). Cette *simplicité* met à nu l'aberration de nos sociétés qui, par le biais de systèmes complexes d'échange, réussit seulement à empêcher le partage équitable des richesses produites

Le Commerce Equitable correspond à un mouvement de commerce alternatif et décentralisé en différents lieux et situations. Il constitue une réponse de la société civile aux injustices commises dans les relations commerciales entre les pays développés et les pays en développement (Vizcarra, 2002).

D'après Rémy (2000), cité par Lagarde (2004), le Commerce Equitable est en situation intermédiaire ou bien est une forme hybride de :

- ❖ L'extrême marchand, qui se fait sur la base de contrats passés entre individus libres, rationnels, à la recherche de leurs intérêts. Les individus sont libérés des contraintes sociales, économiques et morales.
- ❖ L'extrême non-marchand, l'échange « don », qui se fait sur la base de règles entre individus à la recherche d'appartenance communautaire.

Sont pris en compte des paramètres dans les motivations du consommateur responsable tels que « la sécurité du produit, les impacts environnementaux, le respect du consommateur,

le bien-être des employés, la discrimination, le juste prix, l'action dans la communauté... » (Crane, 2001 : 361). Les produits équitables sont considérés comme produit phare de la consommation responsable (Ozcaglar, 2005).

F. Du commerce équitable au commerce équitable labellisé

Enfin, nous ne proposons pas un état des lieux complet du processus du Commerce Equitable dans leur origine vers le Commerce Equitable labellisé, ni des différentes organisations avec lequel a travaillé et travaille en partenariat commercial le CEIBO. Nous nous sommes restreints aux deux plus importantes associations en raison de leur différence dans leur origine et leur fonction : le mouvement Artisans du Monde et le système Max Havelaar.

1. Artisans du Monde

La première boutique d'Artisans du Monde a été créée en 1974 à Paris et est généralement reconnue comme étant le premier point de vente français du Commerce Equitable. Les boutiques sont animées essentiellement par des bénévoles auxquels se rajoute souvent un salarié à mi-temps ou à temps complet, rarement plus. Leur fonction est double : la sensibilisation au Commerce Equitable et la vente de produits alimentaires ou artisanaux issus de ce commerce.

Selon Le Velly (2004), Artisans du Monde travaille avec deux types d'organisations aux pays du Sud. Une partie des organisations avec lesquelles travaille Artisans du Monde n'arrive pas à sortir d'une logique de survie, ne parvient pas à un décollage économique sensible. Trop petites, trop marginalisées, elles sont incapables de fournir les produits d'une qualité suffisante pour développer leurs exportations vers le marché français, même équitable.

L'autre partie comprend des organisations plus structurées, plus développées, plus compétentes aussi. Dans ces groupements, des techniciens, des marketers et des designers travaillent à la formation des producteurs, au renouvellement de la gamme ou à la régularité des exportations. C'est ce type d'organisations qui profite du Commerce Equitable pour mener des investissements économiques et des projets sociaux ; donc : *ce ne sont pas les plus pauvres, les plus marginalisés, qui se développent par le Commerce Equitable* (Le Velly, 2004 :4).

Artisans du Monde travaille avec des produits labellisés Commerce Equitable ou pas. Le CEIBO appartient au groupe labellisé et aux organisations structurées, développées et compétentes.

2. Max Havelaar

Max Havelaar a été créé aux Pays-Bas en 1988 et a inspiré la constitution de Max Havelaar France en 1992. Max Havelaar est un organisme certificateur. Son objet n'est donc ni l'importation, ni la vente de produits du Commerce Equitable. En apposant son logo sur des produits (paquets de café, sacs de bananes...), il certifie que ces biens respectent les standards Max Havelaar, standards qui portent sur les conditions de production et sur les conditions d'achat. Début 2004, une quarantaine de marques françaises (Solidar'Monde, Lobodis, Alter Eco, Malongo...) sont concessionnaires du label et proposent plus de 250 références. Ce sont ces organisations qui réalisent les opérations commerciales d'importation, de transformation et de recherche de débouchés.

D'après le Le Velly, (2004 : 13) : « *Début 2004, huit produits sont vendus en France avec la garantie Max Havelaar : le café, le thé, le cacao, la banane, le jus d'orange, le sucre, le miel et le riz. Ils sont commercialisés par le biais de boutiques (réseaux bio, Artisans du Monde), de la consommation hors domicile (entreprises, collectivités publiques) ou de grandes et moyennes surfaces. En 2003, il a été vendu en France pour 37 millions d'euros de produits labellisés dont les trois quarts dans la grande distribution. Cela fait à peine plus de 50 centimes d'euro par an et par habitant. C'est beaucoup moins qu'en Suisse (10,16 euros par habitant en 2002) ou qu'aux Pays-Bas (2,16). En France, la part de marché du café équitable est aujourd'hui estimée à 1% du marché total* ».

G. Les labels du commerce équitable

L'introduction de labels a stimulé les ventes des produits issus du Commerce Equitable : dans le cas des fèves de cacao, tout importateur et torréfacteur qui répond à certains critères établis, en terme de prix et préfinancement, est autorisé à utiliser le label Commerce Equitable. Celui-ci permet aux consommateurs de distinguer sur le rayon de supermarché que les fèves de cacao des chocolats Commerce Equitable ont été achetées en respectant les conditions suivantes :

- ❖ Avec un achat direct. Toutes les fèves de cacao ont été achetées directement aux petits producteurs de cacao.
- ❖ Avec un prix minimum. Les fèves de cacao ont le prix le plus bas possible qu'un acheteur peut payer aux producteurs. Pour être certifié, selon les standards du Commerce Equitable, un prix minimum FOB doit être de 1600 USD/TM pour les fèves conventionnelles et 1800 pour les fèves biologiques.
- ❖ Avec une prime du Commerce Equitable. C'est une somme payée aux producteurs en supplément du paiement pour leur produit. Cette prime est destinée à l'investissement dans les activités commerciales des producteurs ou dans le développement socio-économique de leurs communautés.
- ❖ Un prix équitable. La prime plus le prix minimum.
- ❖ Le préfinancement. Les crédits peuvent représenter plus de 60% du prix de l'achat au début de la récolte.
- ❖ La sécurité. Des contrats annuels déterminant les achats et la collaboration à long terme.

C'est l'organisation *Fairtrade Labelling Organisation* (FLO) qui administre le label et vérifie quels importateurs et torréfacteurs satisfont aux conditions avant mentionnées. En 1988, le premier label de Commerce Equitable a été pour le café introduit aux Pays-Bas sous le nom de Max Havelaar. Aujourd'hui, des labels de Commerce Equitable sont répandus dans plusieurs pays (Tableau 2).

Tableau 2**Les labels du Commerce Equitable**

Labels	Pays utilisateurs
Max Havelaar	Belgique, Danemark, France, Pays Bas, Norvège et Suisse
Transfair	Allemagne, Autriche, Canada, USA, Italie, Japon et Luxemburg
Comercio Justo México	Mexique
Fairtrade Mark	Irlande et Grand Bretagne
Reilu Kauppa Vai Kuttava Valinta	Finlande
Rättvisenmärk	Suède

Source : Adapté de FLO, 2004. <http://www.fairtrade.net/index.php?id=597&type=123>

En France on parle de Max Havelaar parce que c'est le label du Commerce Equitable que FLO lui donne. En tout, FLO donne six labels pour 18 pays consommateurs (la plupart des pays développés), entre autre, le Mexique qui est à la fois producteur et consommateur de produits équitables. Dans le cas de Max Havelaar, les pays qui utilisent ce label sont la Belgique, le Danemark, les Pays Bas, la Norvège, la Suisse et la France.

H. Les organisations du commerce équitable labellisée en Bolivie

Les produits que commerce la Bolivie dans le marché du Commerce Equitable international sont le café, le cacao, la quinoa, la noix du Brésil et l'artisanat. Le café et le cacao sont les principaux produits agricoles labellisés Max Havelaar (Commerce Equitable).

1. Le café

Les « petits producteurs » de café structurés sous forme d'associations et de coopératives sont regroupés au sein de l'organisation FECAFEB (*Federación de Caficultores Exportadores de Bolivia*).

A la suite de premiers contacts avec le CICDA (Centre International de Coopération pour le Développement Agricole), de promesses d'un appui à la commercialisation ainsi que de suggestions faites au cours des premières missions de Max Havelaar, les dirigeants de différentes coopératives (ARPROCA, Bella Vista, CELCCAR, CENCOOP, Coraca Irupana, Coaine, Anproca, Pacajes, CECOASY et ACCOPCA), ont fondé, en mai 1991, la Fédération de Caféculteurs Exportateurs de Bolivie (FECAFEB).

Lorsque Max Havelaar commence son travail en Bolivie en 1991 (Chauveau et al, 2002), la FECAFEB est inscrite au registre du Commerce Equitable. Cependant, la grande majorité des exportations boliviennes vers le marché équitable ont été réalisées par la COAINE.

Dans le cas de ce travail, la qualité *équitable-biologique* des fèves de cacao produites en Alto Beni n'a aucune relation avec les produits certifiés Bioéquitable, qui selon Ghesquière (2005), sont des produits certifiés bio, qui incorporent une part limitée d'ingrédients définis comme étant équitables. Ainsi, ils sont une variante de produits bio mais cela ne suffit pas à faire la synthèse du certifié biologique et de l'équitable. Cette initiative n'est pas la seule. Le géant américain de l'alimentaire Kraft Foods (Max Havelaar France, 2006) a ainsi lancé, en 2005, une nouvelle gamme de café Jacques Vabre nommée « Un café pour agir », dans laquelle la totalité des grains de café provient de coopératives certifiées par l'organisation internationale Rainforest Alliance⁵. Cette dernière a pour mission de protéger les écosystèmes et les hommes par la mise en place de meilleures pratiques sociales et environnementales (Malandain, 2006).

⁵ Rainforest Alliance certifie aussi des exploitations agricoles et des exploitations sylvicoles, qui sont en conformité avec les Réseaux d'Agriculture Durable et du Conseil International de Sylviculture.

2. Le cacao

El CEIBO compte parmi les plus anciens partenaires du Commerce Equitable avec leur production des fèves de cacao ; dès la fin des années 80, des contacts ont été établis avec les OCE Claro (Suisse) et CTM (Italie), qui ont mis sur le marché le premier chocolat équitable en 1991. Le chocolat a également été distribué par Oxfam Wereldwinkels à cette période, cependant, à cause de problèmes de qualité, les ventes ont été interrompues pour ne reprendre qu'au cours de l'an 2000. Entre 2003 et 2006 (Tableau 3), les principaux clients à l'exportation appartiennent à la filière équitable : Claro, El Puente, GEPA et Tagtraum, D'autres clients sont bio mais avec des « chartes équitables » comme Rapunzel et Bernrain (les contrats étant néanmoins « sous conditions FLO »).

Tableau 3

Importations de fèves et des dérivés de cacao équitable - biologique (valeur du total des exportations du CEIBO en pourcentage)

Entreprise	Pays	2003	2004	2005	2006
CHOCOLATES BERNRAIN	Suisse	53,57	46,30	57,19	43,06
CLARO AG. (OS3 SUIZA)	Suisse	6,48	5,98	7,45	2,46
EL PUENTE	Allemagne	0,51	0,23	1,11	0,73
GEPA	Allemagne	22,56	29,49	20,70	23,96
RAPUNZEL	Allemagne	10,60	12,35	8,69	17,68
TAGTRAUM	Allemagne	1,49	1,23	1,30	1,11
Total		95,20	95,58	96,45	89,00

Source : Calculs de l'auteur d'après des données d'archive du CEIBO, 2007-1

Selon Laville (2003), la vogue des produits équitables est à rapprocher du mouvement que l'on appelle « investissement éthique » ou « investissement responsable des grandes

entreprises ». Il faut noter que les entreprises ne pratiquent pas l'investissement éthique pour des raisons morales mais seulement parce qu'elles parient qu'à terme les entreprises qui auront eu un bon comportement seront aussi celles qui courront le moins de risques financiers, gagneront en réputation, et auront, in fine, la meilleure performance économique et financière.

En Grand Bretagne (Le Bulletin TwinCafé, 2004), pour profiter du marché d'éthique en pleine expansion, trois grands torréfacteurs, Kraft Foods (propriétaire des deux plus grandes marques de café au Royaume Uni, Kenco et Maxwell House), le torréfacteur italien Lavazza, et Lyon's Coffee Brand se sont engagés à acheter un pourcentage inconnu de leur volume de café à travers « Rainforest Alliance ». « Rainforest alliance » est une organisation de protection de l'environnement américaine. Contrairement au Commerce Equitable, ses standards n'incluent pas un prix minimum ou un prix garanti, même si l'organisation prétend que les producteurs pourraient recevoir entre 10 et 60 cents de plus que le prix du marché mondial.

Au Mexique, parmi les clients fidèles de la coopérative UCIRI, il y a le torréfacteur français Malongo. Son directeur général, Monsieur Jean-Pierre BLANC, n'a pas caché que le développement de son entreprise, après quelques heures sombres, a profité de son positionnement sur le segment du café équitable. Bien que ne représentant qu'une partie du volume de sa production totale, le café issu du Commerce Equitable supporte l'essentiel de la notoriété de cette PME basée à Nice. Le reste est affaire de savoir-faire, de qualité et de marketing (Herth, 2005).

I. Standards spécifiques pour le cacao

Il n'y a pas de standards sociaux, économiques et environnementaux spécifiques supplémentaires pour les producteurs de cacao, mais il y a des standards commerciaux pour les fèves de cacao et produits semi-finis, c'est-à-dire à base de fèves de cacao issu du Commerce Equitable, tel que le beurre, la poudre et la pâte fabriqués dans les pays producteurs. Les principaux standards commerciaux pour le CEIBO sont le préfinancement (1) et le prix (2).

1. Le préfinancement

A la demande du producteur, l'acheteur du Commerce Equitable doit mettre à la disposition du producteur un préfinancement allant jusqu'à 60% de la valeur du contrat, à n'importe quel moment après la signature du contrat. Si demandé, le préfinancement doit être mis à disposition au moins six semaines avant la livraison.

2. Le prix

Les produits labellisés du Commerce Equitable peuvent avoir un prix minimum ou un prix négocié entre importateur et exportateur. De plus, le prix minimum peut varier d'un pays producteur à un autre. Les fèves de cacao ont un prix minimum FOB mondial c'est-à-dire que le prix minimum FOB des fèves de cacao est le même pour tous les pays.

a. Les prix minimum et les primes du Commerce Equitable pour les fèves de cacao

- ❖ prix des fèves de cacao *équitable* = 1600 USD/TM
- ❖ prix des fèves de cacao *équitable-biologique* = 1800 USD/TM
- ❖ prime du Commerce Equitable = 150 USD/TM des fèves *équitable* ou *biologiques*

<p>prix minimum du Commerce Equitable + prime du Commerce Equitable</p> <p>= prix équitable ou prix du Commerce Equitable</p>

Les fèves de cacao ont un prix minimum de 1750 ou 1950 USD/TM, avec une prime comprise de 150 USD. Mais cette prime du Commerce Equitable est fixe et est destinée à des projets sociaux de la coopérative ou d'une organisation de producteurs. Par conséquent, cet argent ne va pas « directement » aux producteurs.

b. Les prix pour la pâte, beurre et poudre de cacao fabriqués dans un pays producteur

Le prix minimum et la prime du Commerce Equitable pour les fèves de cacao constituent la base de calcul pour définir le prix de produits semi-finis. Jusqu'à 2008, les produits semi-

finis commercialisés ont été des produits biologiques, puisque le CEIBO est un producteur de fèves de cacao biologiques. La Coopérative commerce des produits semi-finis biologiques dont le prix se base sur les rendements réels de la fabrication.

Pour un rendement de transformation des fèves de cacao en pâte de 75% avec un prix des fèves de cacao du Commerce Equitable (FCE) de 1950 USD/TM, on a :

$$\frac{\text{prix FCE}}{\frac{\text{rendement pâte}}{100}} = \frac{\text{prix de pâte de cacao CE}}{TM}$$

$$\frac{1950 \text{ USD}}{\frac{75}{100}} = \frac{2600 \text{ USD}}{TM}$$

Pour un rendement de transformation de pâte en beurre de 45% avec un prix de pâte de 2600 USD/TM, on a :

$$\frac{\text{prix de pâte}}{\frac{\text{rendement beurre}}{100}} = \frac{\text{prix de beurre de cacao CE}}{TM}$$

$$\frac{2600 \text{ USD}}{\frac{45}{100}} = \frac{5777 \text{ USD}}{TM}$$

La partie droite de cette équation est le prix payé quand le beurre et la poudre de cacao sont vendus en même temps puisque dans le processus de transformation de pâte en beurre, on produit aussi de poudre de cacao. Les sociétés qui achètent des produits semi-finis sont encouragées à acheter les deux produits, soit le beurre et la poudre de cacao du Commerce Equitable biologique.

Si le beurre et la poudre sont vendus séparément, leur prix est fixé par :

$$\text{Prix de poudre de cacao} = 1200 \text{ USD/TM}$$

$$\text{Prix de beurre} = 4313 \text{ USD/TM}$$

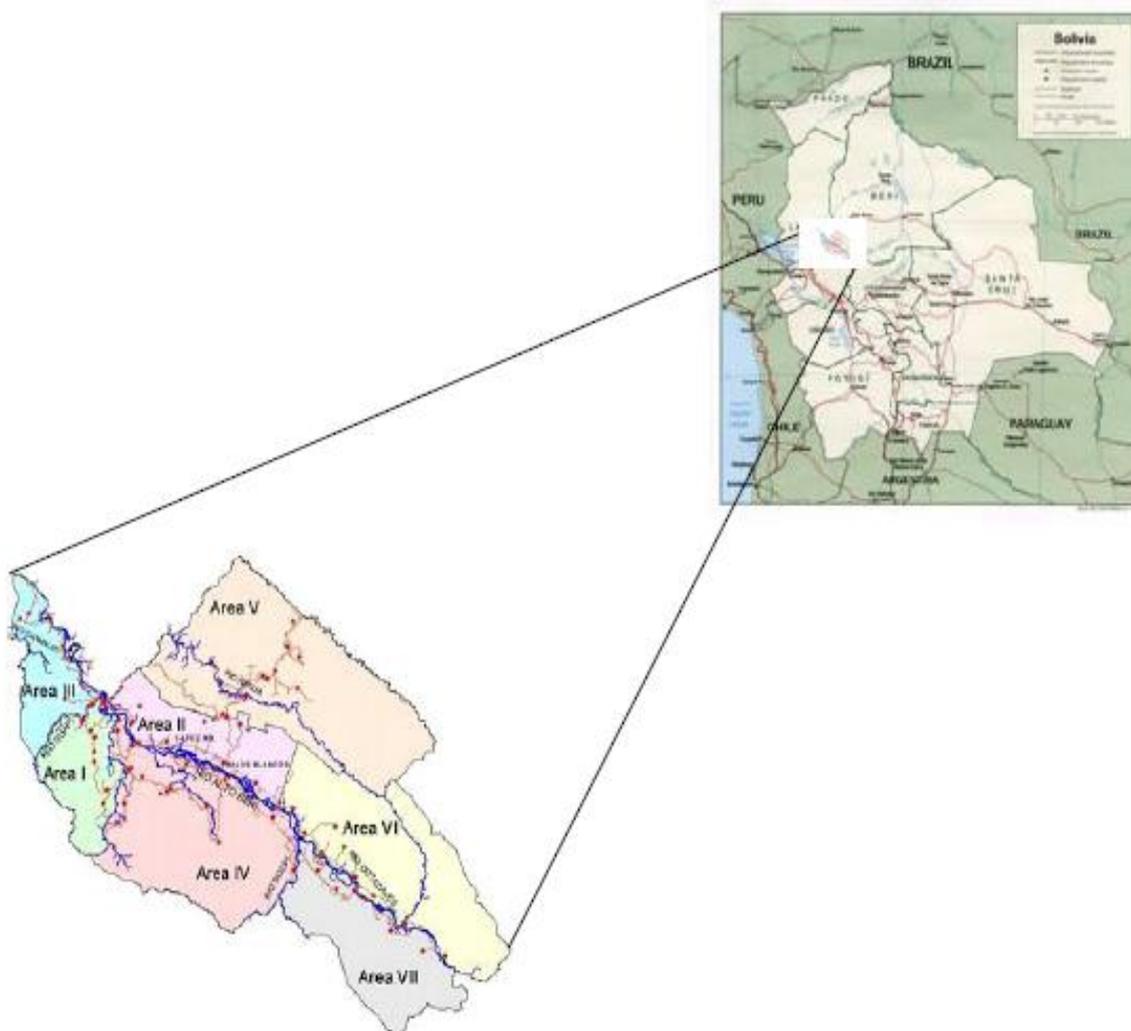
Chapitre 2 . LA COOPERATIVE LE CEIBO

A. Antécédents de la coopérative

Nom de la coopérative : Centre Régional Agricole et Industrielle des Coopératives le « CEIBO », fondé le 5 février 1977. CEIBO est le nom commun de l'*Erythrina poeppigiana*, arbre en bois de très bonne qualité.

Carte 1 :

Distribution géographique des secteurs (*Areas*) de productions En Alto Beni



Source : Ortiz, 2006 :10

La Région d'Alto Beni couvre une superficie d'environ 475000 hectares au total, mais seulement 290488 hectares correspondent aux sept secteurs définis par les autorités communales. Dans les sept secteurs (Carte 1), il y a eu en 2005 approximativement 3844 hectares destinés à la culture de cacao.

Les producteurs des coopératives affiliées au CEIBO sont distribués de façon hétérogène dans les 22 communes établies dans les sept secteurs d'Alto Beni.

Tableau 4

Producteurs adhérents au CEIBO (2004-2007)

Années	N° de producteurs
2004	640
2005	678
2006	658
2007	832

Source: CEIBO, 2007-2

Les dernières données du CEIBO (Tableau 4) montrent que les producteurs adhérents à la Coopérative, depuis 2004, ont augmenté de 640 à 832. Pour le Centre Agricole Tropical d'Investigation et d'Enseignement (CATIE, 2002), le nombre de coopératives du CEIBO est resté stable depuis 1986, avec en moyenne 700 adhérents. Cela est dû peut-être pour une bonne partie au coût élevé de l'adhésion qui est de 15000 USD par coopérative, remboursable en 15 ans. Si l'on considère une coopérative de 20 agriculteurs, chaque agriculteur doit rembourser 50 USD par an.

B. Généralités

Le processus migratoire dominant, à l'origine d'une grande partie de la population actuelle d'Alto Beni, a débuté en 1961, lorsque la Coopération bolivienne a développé un programme de colonisation appuyé par le gouvernement des Etats Unis à travers l'USAID (Agence internationale de Développement) et soutenu par la Banque interaméricaine de développement : la BID à la suite de la réforme agraire bolivienne du 2 août 1953 (Dufumier, 1986).

Le programme a consisté à attribuer 10 à 12 hectares de terre à chaque famille d'origine aymara ou quechua, provenant des régions de haut plateau et de la Vallée bolivienne. On fit également une répartition des terres pour les autochtones de la Région de Alto Beni, les Mosestenes. Ce premier processus de colonisation dirigée ou orientée fut un échec.

La colonisation de 1961 n'a pas conduit aux résultats attendus. Pourtant, bien que peu de familles s'établissent dans la zone d'Alto Beni, ce fut le début de la colonisation : une colonisation spontanée, et cette fois ci, sans la participation directe du gouvernement.

En 1989, on a enregistré 7000 familles, et en 2006, on en compte 15000 ; ce chiffre tient compte des familles qui se déplacent des centres urbains vers la région d'Alto Beni pour les récoltes.

Suite au processus migratoire de 1961, on créa la station expérimentale de Sapecho avec l'intention de faciliter aux familles la production de matière végétale de qualité (plants de cacao). En 1964, on introduit, à la station expérimentale de Sapecho, des clones de cacao (plantes mères de différentes variétés) qui donnèrent lieu, au début, de production de semences hybrides dans la région d'Alto Beni. Depuis 1970, cette production ravitaille en totalité les cultures de cacao de la région.

L'implantation de plusieurs familles dédiées à l'agriculture est à l'origine de la formation de petites colonies en différents endroits de la région. Ces agriculteurs ont formés des petites coopératives agricoles. La formation de coopératives s'est fait principalement pour trois raisons :

- ❖ intensification de la pauvreté.

- ❖ prolifération de commerçants peu scrupuleux qui profitent de leur pouvoir d'achat pour acheter les produits agricoles à bas prix.
- ❖ manque de marchés implantés à disposition des producteurs de la région.

Le Centre Régional Agricole et Industriel des Coopératives, le CEIBO, est fondé le 5 février 1977 au cours d'un congrès régional de colons. Il comptait 7 coopératives communales, en 2007 il en comptait environ 40.

Le CEIBO, une organisation économique avec une identité collective est née d'une nécessité (Huybrechts, 2005) : regrouper les petits producteurs de cacao de la Région et pouvoir ainsi commercialiser sa production plus loin, ce qui évite de vendre leur cacao à des intermédiaires locaux aux tendances spéculatives.

En effet, ces spéculateurs profitaient de l'éloignement, de la dangerosité du chemin pour aller jusqu'à La Paz et de la fragilité économique des petits producteurs pour livrer leur production à des villes plus proches. Les spéculateurs poussaient les agriculteurs à vendre leur production à bas prix, d'autant que ces agriculteurs étaient prêts à accepter n'importe quel prix pour leur production face à la nécessité d'avoir un peu d'argent et de rembourser leurs dettes auprès des prêteurs locaux. Cependant, après avoir payé leur dette, il ne leur restait pas suffisamment d'argent pour subvenir aux besoins annuels de la famille, et de cette façon, commençait le cercle vicieux de l'emprunt et de la vente à bas prix.

Par la suite, le CEIBO mit en place l'industrialisation et la commercialisation des produits avec une valeur ajoutée, assurant la production et la productivité depuis la parcelle des producteurs jusqu'à l'élaboration de différents produits et sa commercialisation.

Pour atteindre cet objectif, le CEIBO a réussi à implanter une usine de transformation de cacao et une infrastructure destinée à la commercialisation dans la ville d'El Alto du département de La Paz. Ce type de structuration lui permit d'affronter un marché chaque fois plus exigeant dans une ambiance très compétitive.

Depuis approximativement 9 ans, une nouvelle étape a été entreprise pour le CEIBO : la mise en place de nouvelles installations, spacieuses et adéquates pour l'élaboration d'une plus grande gamme de produits, dans la ligne des chocolats avec des productions compétitives et de qualité pour le marché national.

C. Quelques dates d'importance dans l'origine du CEIBO

1961 : Débute du processus migrateur d'importance vers la zone d'Alto Beni.

1964 : On introduit à la station expérimentale de Sapecho, des clones de cacao.

1970 : L'EES produit de semences hybrides pour toute la région d'Alto Beni.

1977 : Se fonde le Centre Régionale Agricole Industrielle de Coopératives «le CEIBO» avec l'adhésion de 7 coopératives.

1987 : Le CEIBO est le premier exportateur de cacao biologique certifié et dispose d'un marché sûr en Europe grâce au Commerce Equitable.

1989 : S'enregistrent 7000 familles dans la région d'Alto Beni.

1990 : Le CEIBO produit de plantes greffées biologiques de cacao.

1994 : La coopérative commence le Programme de Recherche Agro-écologique et Forestier (PIAF) en Alto Beni.

2005 : S'enregistrent 15000 familles dans la région d'Alto Beni.

2005 : Le CEIBO adhère à 37 coopératives productrices de cacao biologique.

2007 : Le CEIBO adhère à 40 coopératives productrices de cacao biologique.

2007 : Le REPSA, une nouvelle entreprise fait la concurrence au CEIBO.

Actuellement, le CEIBO est reconnu comme le premier à avoir initié l'exportation de cacao biologique. Depuis 1987, la Coopérative dispose d'un marché sûr en Europe (l'Allemagne, la Suisse et l'Italie) où les fèves de cacao, le beurre et cacao en poudre ont une bonne acceptation. De plus, le CEIBO compte parmi les plus anciens partenaires du Commerce Equitable.

Le CEIBO a 40 coopératives adhérentes productrices de cacao biologique : chaque coopérative de base est composée d'un nombre de partenaires qui varie entre 12 à 30 membres, l'on parvient, en groupant de cette manière, à un total approximatif de 1000 familles productrices de cacao avec approximativement 2500 hectares cultivés de cacao.

Depuis sa fondation, le CEIBO est une organisation en développement, ce qui a entraîné aussi l'augmentation de plusieurs tâches de responsabilités au sein de l'organisation. Pour cette raison, le CEIBO a établi deux secteurs d'action bien différenciés dans ses fonctions mais qui travaillent ensemble en coordination (Castellanos et Condori, 1999 et 1999-1). Ces deux secteurs sont le secteur de services et le secteur productif.

Le CEIBO compte parmi les plus anciens partenaires du Commerce Equitable avec une production biologique. Dès la fin des années 80, des contacts ont été établis avec Claro (Suisse) et CTM (Italie), qui ont mis sur le marché le premier chocolat équitable en 1991. A présent, les nombreux clients à l'exportation appartiennent à la filière équitable et les autres clients sont biologique mais avec des « chartes équitables » comme Rapunzel et Bernrain (Huybrechts, 2005). Le CEIBO a bien commencé avec les ATO (ces pionniers du Commerce Equitable), et actuellement, commerce aussi avec Bernrain, un des principaux exportateurs de chocolat biologique vers les Etats-Unis.

Depuis sa création, le CEIBO est soutenu par des nombreuses ONG et associations qui voient dans son développement rapide une « success-story » permettant de présenter une belle vitrine de leurs résultats (Huybrechts, -). Ces résultats sont positifs également grâce à la labellisation du Commerce Equitable et de l'agriculture biologique.

1. Secteur de service

Depuis l'année 1983, le CEIBO exécute un programme d'assistance technique, de formation et de recherche. Depuis 1994, il incorpore des activités en agroécologie, en soutenant de cette manière la culture de cacao biologique de manière intégrale avec d'autres cultures propres de la zone tropicale et aussi avec des espèces forestières.

Le PIAF (traduit au français : Programme d'Implémentations Agroécologiques et Forestières) est l'organisme chargé de rendre des services d'assistance technique et de formation pour garantir que les producteurs rentabilisent le processus de production de cacao biologique. Pour cette raison, le PIAF est situé dans la région d'Alto Beni, dans la localité de Sapecho, ce qui facilite son travail d'assistance technique à tous les producteurs des coopératives qui font partie du CEIBO et aussi à tous les producteurs de cacao biologique qui ont des contrats achat-vente avec la Coopérative. Le contrat consiste à engager les producteurs à vendre leur production de cacao biologique au CEIBO en échange de

l'assistance technique à l'agriculture biologique et de la prise en compte de la certification biologique.

Jusqu'au début de l'année 2007, le CEIBO était la seule entreprise qui achetait du cacao biologique mais actuellement une nouvelle entreprise (REPSA) lui fait concurrence. Cela provoque une augmentation du prix du cacao en Alto Beni, ce qui engendre une situation positive à court terme pour les producteurs de cacao d'Alto Beni.

Le PIAF se trouve dans un dilemme sur son travail d'assistance technique, parce que jusqu'en juin de 2007, le PIAF travaillait aussi avec les producteurs de cacao biologique non adhérents à la Coopérative mais sous contrat, cependant, si ces derniers sont tentés de vendre leur production au nouveau concurrent du CEIBO, que faire ?

Le PIAF soutient la production agricole et en priorité la production de cacao biologique. La station expérimentale de Sapecho est divisée en deux centres installés dans 24 hectares, où sont produits plants de cacao biologique, plants d'espèces forestières et fruitières qui approvisionnent la zone d'Alto Beni. Sa vaste fonction de service peut être résumée dans les sous-programmes suivants :

- ❖ Production Agroforestière. Il offre de l'assistance technique aux agriculteurs de la région d'Alto Beni, en donnant priorité à la culture de cacao biologique. Ce sous-programme s'occupe aussi de former des techniciens auxiliaires en Agroécologie.
- ❖ Production Forestière. Il essaye d'éviter la coupe d'arbres forestiers par des exploitants peu scrupuleux qui ont provoqué une augmentation de la déforestation dans la zone. Actuellement, ce sous-programme a apporté au CEIBO et à Alto Beni un inventaire d'arbres forestiers de la région. Il a établi des pépinières forestières et a reboisé des terres collectives appartenant à des producteurs associés à la coopérative. Il accorde également une formation pour l'utilisation adéquate du sol.
- ❖ Développement Organisationnel. C'est un sous-programme chargé d'offrir une formation à des adhérents et aux fils d'adhérents de la coopérative en comptabilité et en administration de coopératives à un niveau auxiliaire. Cette formation aux adhérents intervient pour garantir le degré de contrôle social à l'intérieur la Coopérative et afin d'assurer l'instruction qualifiée des futurs employés du CEIBO dans la mesure où les nominations des fonctionnaires du CEIBO ne résident pas uniquement sur des bases techniques.

2. Secteur productif

Dans un cadre de compétitivité et de durabilité, ce secteur est l'Agro-industrie chargé d'effectuer des activités de commerce afin de répondre aux nécessités des agriculteurs d'Alto Beni et d'augmenter la valeur ajoutée au cacao. Le secteur de l'Agro-industrie se trouve dans la ville d'*El Alto* dans le département de La Paz.

Du total de fèves de cacao reçues par l'Agro-industrie du CEIBO, environ 80 % est certifié biologique et le reste « normal » ou conventionnel. Les objectifs de l'Agro-industrie sont :

- ❖ Se positionner sur le marché national comme leader de produits à base de cacao.
- ❖ Augmenter la qualité des produits.
- ❖ Promouvoir la sécurité alimentaire.
- ❖ Standardiser la production.
- ❖ Former des employés en relation avec le secteur productif.
- ❖ Fournir un produit de qualité et bon marché à la population.
- ❖ Suivre la chaîne de transformation et commercialisation du cacao pour garantir le développement durable et efficace.
- ❖ Organiser en adéquation avec les travailleurs.
- ❖ Commercialiser en visant tant aux marchés nationaux et internationaux.

Ce secteur d'action de la Coopérative est en relation avec la provision, la transformation et la commercialisation de fèves et de dérivés de cacao.

Le groupe chargé des approvisionnements en matière première travaille en étroite coordination avec chacune des coopératives adhérentes. Cette activité est effectuée principalement dans la zone d'Alto Beni, dans la localité de Sapecho. L'Agro-industrie se provisionne des fèves de cacao dans deux états : sec et humide, et en trois qualités différentes : biologique, de transition et normal ou conventionnel.

La phase de transformation des fèves de cacao s'effectue dans la ville d'*El Alto*. Le secteur de l'agro-industrie réalise la torréfaction du cacao pour l'obtention de ses dérivés comme la pâte cacao, le beurre de cacao et le cacao en poudre. Il produit, en outre, différentes variétés de chocolats destinés spécialement au marché national.

La commercialisation est réalisée aussi dans la ville d'*El Alto*. Alors que le CEIBO a effectué sa première exportation de cacao biologique en 1987, il exporte, actuellement, approximativement 75% de sa production, mais l'objectif est aussi de situer sur le marché national et d'augmenter ses exportations en remplissant les normes de qualité et volumes nécessaires.

D. Analyse SWOT de la Coopérative (2007)

1. Vision, mission, et principe du CEIBO

Le CEIBO est une coopérative démocratique de petits producteurs biologiques, où les profits sont distribués entre ses adhérents, avec des principes d'équité. Le CEIBO est ouverte à d'autres organisations.

Le CEIBO se développe de manière associative et coopérative en des activités entrepreneuriales dans l'agriculture, le secteur forestier, l'agro-industrie, les services et autres, Le CEIBO agit dans la perspective de fortifier la capacité d'entrepreneur des familles adhérentes et des agriculteurs situés dans la région d'influence de la Coopérative.

Depuis la fin d'années 80, le CEIBO a initié l'exportation des fèves de cacao avec les labels équitable et biologique. En principe, pour avoir ces labels, la démarche est simple mais actuellement, ça devient de plus en plus compliqué dans la mesure où la certification d'agriculture biologique est sans doute la certification la plus difficile à obtenir pour la coopérative.

2. Principe de l'analyse SWOT

Afin d'aider à la définition d'une stratégie de développement pour le CEIBO, on pratique l'analyse SWOT (*Strengths – Weaknesses – Opportunities - Threats*) ou AFOM (*Atouts - Faiblesses – Opportunités – Menaces*). IL s'agit d'un outil d'analyse stratégique qui nous permet de connaître un peu plus les forces et les faiblesses de la coopérative, ainsi que les opportunités et les menaces de son environnement.

Logique de l'analyse SWOT. L'analyse est tournée à la fois vers l'intérieur de l'organisation et vers l'extérieur. Elle distingue des points positifs et des points négatifs, ce qui conduit au tableau suivant :

Tableau 5

	Positif	Négatif
Interne	Forces	Faiblesses
Externe	Opportunités	Menaces

D'une part, les F forces et f faiblesses pour le diagnostic interne, d'autre part, les O opportunités et les m menaces pour le diagnostic externe conduisent à un tableau à $F \times f \times O \times m$ cases. Dans l'exemple ci-dessous, il y a deux forces et faiblesses et deux opportunités et menaces.

Tableau 6

		Diagnostic interne			
		Forces		Faiblesses	
		F1	F2	f1	f2
Diagnostic externe	Opportunités	O1		<i>A</i>	<i>B</i>
		O2			
	Menaces	M1			
		M2		<i>C</i>	<i>D</i>

Source : HELFER, KALIKA et ORSONI, 2002

Le but de l'analyse est de prendre en compte, dans la stratégie, à la fois les facteurs internes et externes.

Les forces sont les aspects positifs *internes* que contrôle l'organisation, et sur lesquels on peut bâtir le futur.

Par opposition, on étudie les faiblesses de la coopérative, qui sont également contrôlées par l'organisation, et pour lesquels des marges d'amélioration importantes existent.

Les opportunités sont les possibilités *extérieures* positives, dont on peut tirer partie, dans le contexte des forces et des faiblesses actuelles de l'organisation. Elles se développent hors du champ d'influence ou à la marge de l'organisation.

Les menaces sont les problèmes, obstacles ou limitations *extérieures*, qui peuvent empêcher ou limiter le développement de la coopérative.

L'analyse SWOT est, par nature subjective et qualitative. Pour autant, c'est un outil qui aide à l'étude et le développement de la coopérative. Dans ce qui suit, on présente une analyse SWOT de la Coopérative le CEIBO.

3. Les Faiblesses de la Coopérative le CEIBO

- ❖ La première faiblesse : trop d'exigences envers les petits producteurs qui veulent adhérer à une coopérative filiale du CEIBO.

Les petits producteurs qui veulent intégrer la coopérative doivent rembourser un montant qui, dans la plupart des cas, est un coût élevé.

- ❖ Deuxième faiblesse : le CEIBO pousse à la création d'associations de producteurs de cacao hors des coopératives existantes.

Les petits producteurs qui formaient les coopératives de producteurs de cacao, adhérentes du CEIBO, ne voulant pas accepter de nouveaux intégrants incapables de payer, poussent ces derniers à créer des associations hors CEIBO, tout en leur proposant de vendre leur cacao à la coopérative du CEIBO.

Les nouvelles associations, qui avaient accepté cette proposition de la Coopérative concernant leur marché de production, s'organisent à présent pour vendre eux même leur production. Dés lors, se profile une éventuelle concurrence pour le CEIBO.

Actuellement, les associations profitent du prix élevé des fèves de cacao sur le marché local, dû à la présence (sur le marché) d'une autre entreprise dans la région d'Alto Beni. Celle-ci achète les fèves de cacao à des prix supérieurs à ceux proposés par la Coopérative du CEIBO.

- ❖ Troisième faiblesse : une grande partie des petits producteurs de cacao du CEIBO manque de vision à long terme.

La plupart de producteurs de cacao du CEIBO, n'imaginaient pas que d'autres s'organiseraient en Association comme eux mêmes l'avaient fait, il y a 30 ans, afin de faire face à des intermédiaires.

Pour les Associations, le CEIBO représente lui même un intermédiaire puisque, dans l'actualité, ils arrivent à vendre leurs fèves de cacao à un prix supérieur à celui que paie le CEIBO.

Par conséquent, le prix du cacao du « commerce équitable » chez les petits producteurs du CEIBO est inférieur.

L'entreprise, qui achète les fèves de cacao aux producteurs des Associations, est une organisation privée, qui, sans doute, pratique une stratégie des prix, pour avoir plus de matière première à acheter. Dans un court terme, elle la transforme et l'exporte parce qu'en ce moment, les prix du cacao, sur le marché international, sont bons.

Cette nouvelle entreprise, qui fait de la concurrence au CEIBO, tire partie de l'existence de deux grands groupes de producteurs de cacao de la région d'Alto Beni (les coopératives et les associations) pour acquérir toute la production des fèves de cacao des Associations, et même de celle de quelques adhérents de la Coopérative CEIBO.

- ❖ Quatrième faiblesse : dans le CEIBO, les membres ne sont pas tous fidèles à la philosophie du travail en coopérative.

En 2007, les petits producteurs du cacao, même ceux qui appartiennent au CEIBO, sont tentés de vendre leurs fèves à l'entreprise privée en prenant en compte seulement le prix des fèves de cacao.

4. Les Atouts du CEIBO

- ❖ Premier atout : le CEIBO fait partie du Commerce Equitable.

La production de fèves de cacao de la coopérative fait partie du Commerce Equitable c'est-à-dire que 98% des exportations de la coopérative sont destinés au Commerce Equitable

- ❖ Deuxième atout : le CEIBO a une expérience dans la production et la commercialisation des fèves et des dérivés de cacao biologique et conventionnel.

La coopérative du CEIBO a une expérience de presque 20 ans dans la production de cacao biologique cultivé, et jusqu'à maintenant, le CEIBO est le seul producteur et le seul exportateur de fèves de cacao biologique et équitable en Bolivie. De ce fait, le CEIBO est le seul à posséder le label biologique et le label équitable.

On sait bien qu'à côté du CEIBO, il y a les producteurs des Associations qui, eux aussi, produisent du cacao biologique. Leur label biologique appartient à la Coopérative qui détient cependant une convention avec les Associations. Celle-ci permet aux Associations d'utiliser la certification de cacao biologique à la condition que ces dernières respectent les normes de production biologique. Le CEIBO est, par conséquent, le seul producteur de cacao biologique.

- ❖ Troisième atout : la fève de cacao que produit le CEIBO est de haute qualité.

Actuellement, le CEIBO, même si cela représente une faible proportion de la production internationale, exporte la quasi totalité de sa production sur différents marchés du monde, ce qui exigent une qualité certaine.

Au cours de ces 20 ans d'existence et d'expérience, la Coopérative a toujours été soucieuse de la qualité de sa production. Aujourd'hui, la fève de cacao vendue par le CEIBO est de haute qualité.

Pour répondre aux différences de qualité rencontrées parmi les productions des adhérents ou des non adhérents, la Coopérative a créé une échelle de prix qui prend en compte la qualité de fèves de cacao.

- ❖ Quatrième atout : presque 95% de petits producteurs du CEIBO participent de manière active à la production de cacao biologique équitable.

La réussite de la Coopérative a aussi un côté négatif. Si un petit producteur réussit bien, gagne un peu plus d'argent, et si cela lui suffit pour avoir un métier un peu moins pénible qui lui rapporte aussi de l'argent, il n'hésitera pas à changer de métier et par exemple, il deviendra chauffeur de taxi ou de bus.

Dans la Coopérative, il y a des agriculteurs qui s'en sortent très bien avec leur propre production, qui continuent toujours à travailler comme producteurs de cacao de la Coopérative. Ce procédé est positif pour la Coopérative car ainsi, elle ne souffre pas d'un manque trop important de matière première, soit pour l'exportation soit pour la fabrication de chocolats « le CEIBO ».

Le CEIBO a également une échelle des prix qui prend en compte l'adhésion ou non du producteur à la Coopérative. Avec ce prix, les adhérents actifs sont payés plus chers que les autres producteurs donc leur participation dans la coopérative est rétribuée.

- ❖ Cinquième atout : le CEIBO est une coopérative de petits producteurs de cacao biologique équitable avec son propre capital, ce qui lui permet d'investir pour améliorer sa production.

Le CEIBO est une coopérative qui a des biens, ce qui lui permet de faire facilement des emprunts auprès des entités financières, et d'investir pour améliorer la production, la transformation et la commercialisation du cacao et de ses dérivés.

Le CEIBO a un capital élevé (dont le montant est bien difficile à connaître) qui résulte de son travail et, en grande partie, de donations extérieures, en particulier de l'Allemagne.

Le CEIBO est une institution où les rotations de poste administrative et de gestion se déroulent en moyenne tous les quatre ans, même si leur travail est optimum. Cette politique interne peut soit affecter négativement les relations commerciales du CEIBO, soit améliorer

l'opportunité égale de tous les membres de la Coopérative à être employés à des postes administratifs. Cependant, la rotation des postes peut cacher une autre réalité : une rotation fermée dans un cercle réduit de membres. De plus, la nomination administrative et technique dans la Coopérative se fait sans prendre en compte nécessairement les compétences, ce qui peut alors donner la place aux copinages ou au conflit d'intérêt au sein de l'organisation.

5. Les menaces pour la Coopérative le CEIBO

- ❖ Première menace : il n'y a pas de soutien économique spécifique de la part du gouvernement pour les coopératives ou associations qui génèrent du commerce extérieur dans le secteur agricole biologique.

Depuis 2006, le gouvernement a le projet d'aider les petits producteurs, mais jusqu'à maintenant rien de concret n'a été mis en place. Les coopératives ou les associations qui exportent des produits agricoles sont traitées à égalité avec les gros producteurs- exportateurs d'hydrocarbures, multinationaux.

- ❖ Seconde menace : il y a une entreprise importante qui concurrence le CEIBO.

Jusqu'en 2006, le CEIBO avait le monopole des fèves de cacao biologique, mais à partir de 2007, une nouvelle entreprise du nom de Rainforest Exquisite Products SA (REPSA) fait de la concurrence au CEIBO à cause de ses hauts prix d'achat. Jusque là, il n'y avait que des petits concurrents, et la coopérative était la première à imposer les prix aux producteurs.

REPSA est une compagnie bolivienne, fondée en 1997, dont le but est d'encourager la récolte durable de cacao, de café et de noix du Brésil biologique en Bolivie. REPSA produit et exporte actuellement ces produits en Europe, au Japon et aux USA (www.rainforest-products.com).

En décembre 2004, Verde Ventures a accordé un prêt de USD 121 000 à REPSA pour l'achat et l'exportation de cacao sauvage « criollo » et de noix du Brésil à des associations de producteurs locaux (et leur exportation).

Verde Ventures est un fonds conçu pour soutenir de petites et moyennes entreprises stratégiquement importantes pour la conservation de la biodiversité. Ce fonds assure le financement des dettes et capitaux propres (dans une fourchette de 30 000 à 500 000 USD) à

des entreprises sélectionnées dans les zones prioritaires. Grâce à un nouveau partenariat avec l'Initiative Equateur, dans le cadre des Programmes de Développement des Nations Unies, Verde Ventures va également accroître son financement actuel grâce à son programme d'assistance technique.

Pour pouvoir bénéficier du soutien de Verde Ventures, l'entreprise doit avoir une activité qui privilégie la protection de l'environnement : la REPSA rentre dans cette catégorie.

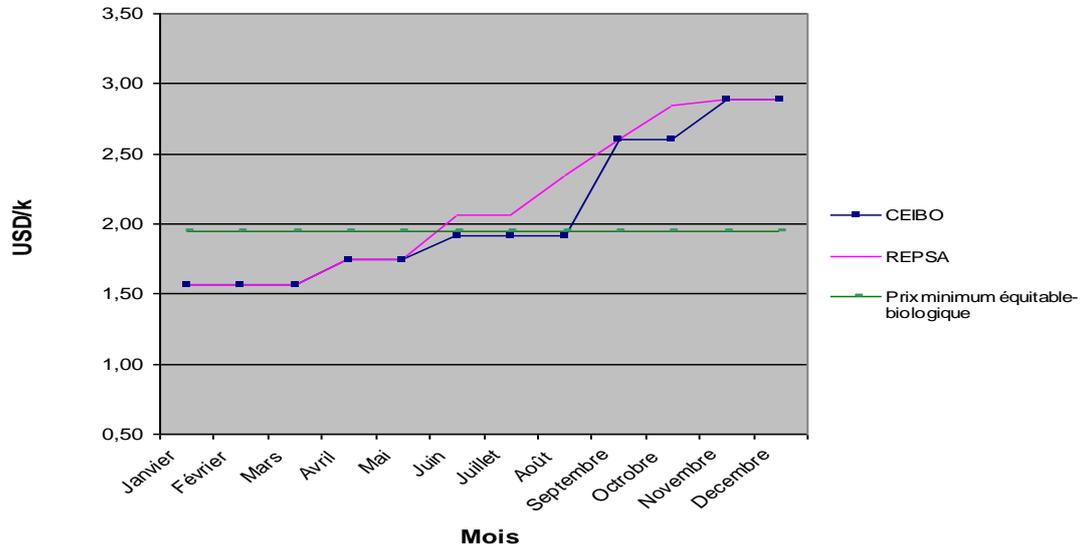
Début juin, REPSA fixe, aux producteurs d'Alto Beni, un prix supérieur à celui donné par la Coopérative sans que l'on sache si son intention est réellement de permettre un meilleur profit pour les petits producteurs ou alors d'évincer le CEIBO.

Le CEIBO ne peut pas soutenir la guerre des prix étant donné que les coûts de production sont élevés. En conséquence, REPSA, en payant mieux la production, attirent les petits producteurs, qui par ailleurs, n'ayant pas obligation de contrat avec REPSA, sont libres de vendre à qui que ce soit sans crainte de représailles. Evidemment, certains adhérents sont intéressés par la démarche de la nouvelle concurrence, ce qui peut entraîner une fragilisation de la Coopérative.

Dans les graphiques 1 et 2, on peut comparer l'évolution du prix sur le marché local et voir aussi que dans ce nouveau système de fixation de prix, il n'existe que deux qualités de fèves de cacao : le biologique (B-I) et normal ou conventionnel (N-I), tout deux de première qualité.

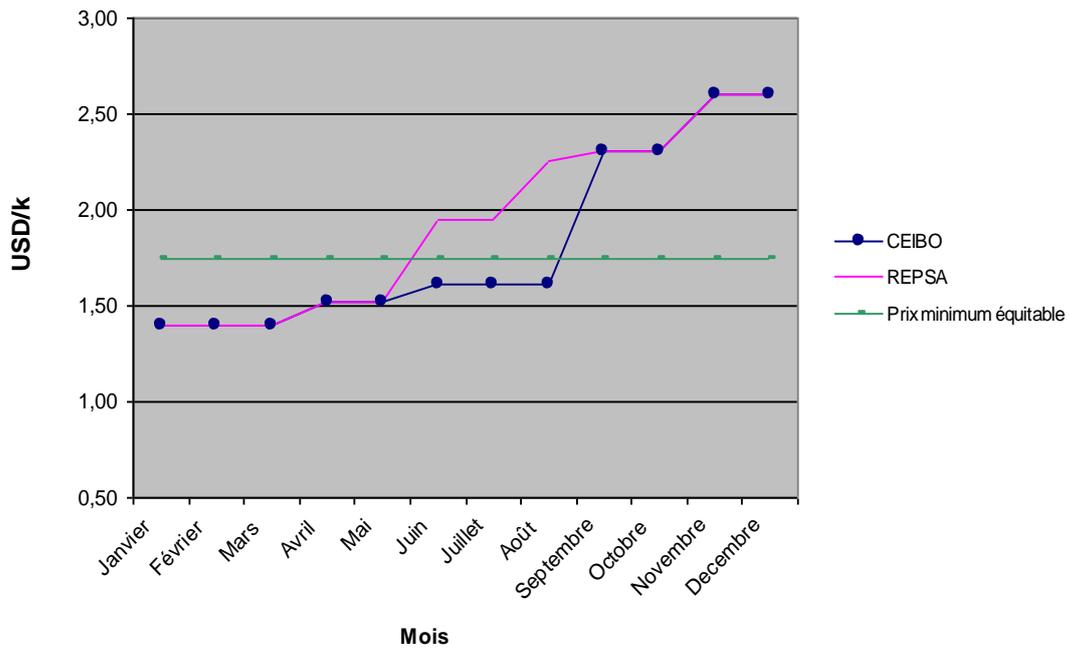
Graphique 1

**Evolution du prix des fèves de cacao biologique
Alto Beni (2007)**



Graphique 2

**Évolution du prix des fèves de cacao conventionnelle
Alto Beni (2007)**



Cette initiative n'est pas la seule puisque Rainforest soutient pareillement le café nommé « Un café pour agir », produit par le géant américain de l'alimentaire Kraft Foods. Rainforest a pour mission de protéger les écosystèmes et les hommes par la mise en place de meilleures pratiques sociales et environnementales. L'aspect environnemental de cette certification est reconnu et ne fait pas débat. C'est le positionnement dans le segment du Commerce Equitable qui dérange, notamment l'association Max Havelaar France qui critique l'utilisation de la terminologie « commerce équitable » par Rainforest car ce dernier n'apporte aucune garantie économique pour les producteurs « *comme le prix minimum garanti des standards FLO* » (Gatheau, 2007), comme cela a été le cas en Alto Beni en 2007.

- ❖ Troisième menace : le CEIBO exporte principalement des produits à base de cacao équitable.

Le marché d'exportation du CEIBO est un marché spécifique : il a des clients particuliers qui, pour le moment, achètent toute la production de la Coopérative. Si dans le futur, les goûts et les préférences des consommateurs changent, la coopérative perdra gros.

De plus, si le nombre de producteurs de cacao biologique continue à croître au niveau mondial, les prix de cacao biologique peuvent concurrencer le cacao équitable. Actuellement, le nombre de consommateurs de produits biologiques augmentent mais les producteurs de produits biologiques aussi.

- ❖ Quatrième menace : les pays qui achètent des produits au CEIBO ont des lois qui acceptent que les chocolats soient élaborés avec des succédanés au cacao.

La plupart des clients du CEIBO se trouvent en Europe et dans ces pays, il y'a des politiques qui permettent d'utiliser des produits succédanés au cacao pour la fabrication des chocolats.

La directive 2000/36 de la Communauté Européenne, qui n'entrera en vigueur qu'en août 2003 (CURIA, 2003), contient des dispositions qui autorisent l'addition de matières grasses végétales autres que le beurre de cacao jusqu'à 5% au maximum et dispose que « *l'addition de ces matières grasses ne change pas la nature du produit et l'indication dans l'étiquetage de leur présence suffirait pour assurer une information correcte des consommateurs* ».

La Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises (FNEGE 2000) indique l'impact de l'introduction de 5 % de matières grasses végétales (MGV) dans la fabrication du chocolat. En effet, les matières grasses de substitution coûtent environ 10 % du prix du beurre de cacao qui intervient lui-même pour 8 à 9 % dans le prix du chocolat, d'où l'intérêt pour les industriels du chocolat d'utiliser des matières grasses végétales. Toutefois, dans le même temps, cela entraînerait, selon les pays producteurs de beurre de cacao, une baisse de la demande estimée de 130 à 200.000 tonnes sur un volume annuel de 2,3 millions de tonnes.

6. Les opportunités pour la coopérative le CEIBO

- ❖ Première opportunité : il y a un marché en croissance concernant le cacao équitable et biologique.

Depuis quelques années, on observe que la croissance du Commerce Equitable est au côté du commerce biologique, ce qui représente une grande opportunité pour la Coopérative de pouvoir continuer à produire des fèves de cacao équitable-biologiques.

- ❖ Seconde opportunité : il y a de plus en plus de nouveaux marchés spécialisés pour le cacao.

Actuellement, il y a des marchés spécialisés qui tiennent compte de l'origine du cacao, tel que le « cacao sylvestre » du Nord de la Bolivie, et si le CEIBO ne produit pas encore de cacao sylvestre, il en a tout le potentiel.

Le CEIBO produit aussi du cacao créole de haute qualité mais ce dernier n'est pas coté au marché international.

L'évaluation finale du projet sur « L'étude des paramètres chimiques, physiques et organoleptiques permettant de différencier le cacao fin du cacao ordinaire » a eu lieu à Guayaquil, en Equateur, en avril 2006 (Le projet d'ICCO a commencé en janvier 2001 en Equateur, à Trinité-et-Tobago, en Papouasie-Nouvelle-Guinée et au Venezuela avec la collaboration des acteurs pertinents dans ces pays producteurs de cacao). Le rapport d'ICCO 2005/2006 indique que les paramètres physiques mesurés sont peu concluants pour distinguer le cacao fin du cacao ordinaire. En revanche, le ratio théobromine/caféine permettait de distinguer clairement le cacao fin du le cacao ordinaire. Il a été démontré, par ailleurs, que

tous les échantillons de cacao fin étaient nettement différents du cacao ordinaire ghanéen de référence. Il a été conclu qu'il n'existe pas de concurrence entre les pays car ils sont positionnés sur différentes niches de marché du cacao fin.

Les résultats du projet ont ouvert la voie à la différenciation du cacao de différentes zones productrices, y compris parfois au sein d'un même pays, ce qui laisse entrevoir la possibilité d'une certification du cacao selon l'origine.

- ❖ Troisième opportunité : il y a de plus en plus de petits producteurs de fèves de cacao biologiques dans la région d'Alto Beni.

Toute la production de la Coopérative a un marché assuré, et parfois le CEIBO doit refuser de nouveaux clients, principalement des clients à l'extérieur du pays.

Le manque de matière première est un des obstacles que la Coopérative doit dépasser pour pouvoir croître. Pour le surmonter, il faut que les nouveaux producteurs de la région fassent partie de la Coopérative ; et pour cela, il faut faciliter l'adhésion des nouveaux producteurs.

Chapitre 3 . ASPECTS TECHNIQUES

A. La culture de cacao

1. Généralités

Le cacao est l'une des principales ressources des propriétés agricoles de l'Alto Beni. En 1999-2000, la Bolivie a produit 2 400 tonnes de cacao. 90%, soit environ 1800 tonnes de fèves, provenait de l'Alto Béni. Cette production a une valeur d'environ 2 millions de dollars US, soit 10 à 13% des revenus agricoles de la zone. Cette production provient d'environ 7 500 exploitations agricoles (avec 1 hectare de moyenne) et possède un rendement moyen de 350 à 450 kilogrammes à l'hectare. Le CEIBO vend le cacao biologique certifié de l'Alto Beni depuis 1987. Cependant, la production ne répond pas à la demande et fournit à peine 40% (300 tonnes à l'année) de la capacité (800 tonnes à l'année) de l'usine de traitement, installée dans la ville d'El Alto (CATIE, 2002).

En 1960, le cacao a été introduit dans l'Alto Béni quand la Corporation Bolivienne de développement proposa le cacao comme principale culture sur laquelle on pourrait établir la base économique des premières unités de production agricole de l'Alto Béni. A l'époque, la principale alternative de production était la canne à sucre. La colonisation organisée de la zone commença en 1962 avec des fonds de la Banque Interaméricaine de développement (BID) et avec la création de l'institut national de Colonisation.

Les premières plantations de cacao se réalisèrent en utilisant une semence hybride produite dans une pépinière établie à Sapecho. Celle-ci utilisait des clones de cacao en provenance de la banque de germoplasma de l'université de West Indies de Trinidad- Tobago. La collection de cacao s'élargit en 1980 avec l'introduction de matériel de la banque génétique du Centre Agronomique tropical de recherche et d'enseignement du Costa Rica (CATIE).

La surface cultivée de cacao dans l'Alto Beni a varié au cours du temps. En 1984, il y avait quelques 5000 hectares de cacao hybride, mais dans la décennie 90, la surface cultivée se réduisit à 4000 hectares vu les bas prix du cacao. Parmi les autres facteurs qui provoquèrent

cette diminution de la production, il y eut l'incidence de maladies comme "le balais de la sorcière" (*crinipelis pernicioso*) et la pourriture brune (*phytophthora spp*) en plus de l'extension de la culture de l'orange (*citrus orange*) de la papaya (*arica papaya*). A l'époque, ces productions jouissaient de bons prix. Cependant, l'orange et la papaya n'ont pas réussi à devenir des produits de première importance pour la commercialisation, vu les fluctuations de leurs prix et l'augmentation notoire des épidémies et des maladies concernant ces cultures, encore aujourd'hui.

L'intérêt pour cultiver le cacao ressurgit entre 1997-2001, à cause de la chute des prix de l'orange et l'augmentation des prix du cacao. Ainsi, le quintal de cacao biologique, de première qualité, atteint le prix de 63 dollars USD. Les agriculteurs voient actuellement dans le cacao organique une alternative économique attractive, ce qui crée un environnement favorable pour augmenter le nombre de producteurs et la production.

La Région de l'Alto Beni couvre une superficie d'environ 475000 hectares au total, avec 290488 hectares qui correspondent aux 7 Secteurs définis par les autorités communales ; dans les 7 secteurs il y a eu en 2005 approximativement 3844 hectares destinés à la culture de cacao. Les producteurs de cacao appartiennent presque tous à des coopératives affiliées au CEIBO et à des associations.

2. La division sectorielle de production de cacao en Alto Beni

Selon le travail réalisé par Lizeca et Zapata (2006), la distribution des surfaces de culture du cacao dans la Région de l'Alto Beni en 2005 a été répartie selon les données du tableau 7. Nous pouvons noter qu'il existe des différences quant à la proportion de l'établissement de la culture de cacao dans les différents secteurs de l'Alto Beni, celles-ci étant dues à plusieurs facteurs:

- ❖ La plantation de cacao n'est pas réalisée de manière objective ni de manière homogène dans les différents secteurs. En effet, elle est plutôt livrée à la décision particulière de l'agriculteur et de ses nécessités.
- ❖ La différence provient aussi du résultat des années d'expérience que chaque secteur a accumulées dans la production de cacao. Suivant ce critère, le Secteur V a peu de tradition dans la culture de cacao : seulement 0,5 hectares par famille en moyenne est destiné à la culture de cacao. Cela s'explique par le fait que les

agriculteurs, soutenus par le Projet OSCAR, ont été les derniers à se lancer dans cette activité (Lizeca et Zapata, 2006).

En moyenne, chaque famille destinait 1,5 à 2 hectares à la production de cacao dans la Région d'Alto Beni. Ce chiffre cache la réalité sociale de la Région, où il existe parfois plus d'une famille qui travaille dans la même unité de production (c'est le cas des pères et fils). Lizeca a pris en compte tous les producteurs, soient-ils adhérents à la Coopérative ou à des associations, ou s'ils sont producteurs particuliers. Selon les données du CEIBO (2007-2), depuis 2004, il existe en moyenne 3 hectares par unité de production (12 hectares) ou par chef de famille. Ce chiffre prend en compte seulement les adhérents aux coopératives et aux associations de cacaoculteurs.

Tableau 7

Distribution de la superficie de sol avec de la culture de cacao dans les secteurs de la Région d'Alto Beni (2005)

Description	Secteurs						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
Total en hectares	23000,00	24000,00	25000,00	5488,00	62000,00	51000,00	100000,00
Hectares de culture de cacao	334,30	867,15	509,36	764,49	193,32	558,57	351,60
Nombre de familles	175	414	208	585	402	240	213
Culture de cacao ha /famille	2,0	2,0	2,5	1,3	0,5	2,3	1,7

Source : Lizeca et Zapata, 2006

a. Caractéristiques agroécologiques

Le cacao (*Theobroma cacao L.*) est originaire d'Amérique du Sud, à l'est d'Andes. Le genre *Theobroma* a été divisé en vingt-deux espèces et l'espèce cacao est la plus connue. C'est la culture Maya qui a fourni une preuve tangible de la domestication de la culture du cacao (ICCO, 2009).

Le cacao est produit dans des pays qui ont une forêt humide, avec une température moyenne maximum de 30-32 °C et une moyenne minimum de 18-21 °C. Les variations dans le rendement des arbres de cacao, d'année en année, sont plus affectées par les pluies que par tout autre facteur climatique. Les arbres sont très sensibles à une carence en eau du sol et les précipitations doivent être abondantes et bien réparties au cours de l'année. Ainsi, un niveau de précipitation annuelle entre 1500 et 2000 mm est généralement préféré et au contraire des périodes de sécheresse où la pluviométrie est inférieure à 100 mm par mois ne doivent pas dépasser trois mois.

Une atmosphère chaude et humide est essentielle pour le développement optimal de cacaoyers. De ce fait, dans les pays producteurs, l'humidité relative est habituellement élevée, entre 70 et 100 %. Le cacao, qui est traditionnellement cultivé sous l'ombre, a un environnement naturel qui est la forêt amazonienne (ICCO, 2009).

Le cacao est cultivé dans une grande variété de types de sols, avec l'obligation à la fois de rétention d'eau et d'un bon drainage. Le cacao peut pousser dans les sols avec un pH entre 5 et 7,5, ce qui signifie qu'il peut donc faire face à la fois à l'alcalinité ou à l'acidité du sol. Cependant, il faut éviter trop d'acidité et trop d'alcalinité. Le cacao tolère des sols acides à condition que la teneur en éléments nutritifs et matière organique soit assez élevée.

La Région d'Alto Beni se situe à 270 km au Nord Est du département du La Paz entre les coordonnées 15°10' à 15°55' Sur et 66°55' à 67°40' Oeste, ce qui comprend les Provinces de Sud-Yungas, de Caranavi et de Larecaja. La Région couvre une superficie d'environ 475000 hectares au total, et en 2005, environ 3844 hectares ont été destinés à la culture de cacao et seulement une partie détenait les qualités nécessaires à l'exploitation agricole.

L'altitude oscille entre 300 et 1400 m d'altitude, avec un climat chaud et humide. La température varie en moyenne entre 11 et 26 °C, avec une précipitation annuelle moyenne entre 1300 et 2000 mm. Il y'a 78% d'humidité relative et 5 heures en moyenne de luminosité

solaire. Dans la Région, il y a des zones de vie qui appartiennent à la forêt humide subtropicale, qui est une transition entre la forêt sèche et la forêt très humide subtropicale (PIAF, 2001).

b. Caractéristiques morphologiques du cacao de Alto Beni

Villegas (2004), indique que le cacao « national » de l'Alto Beni, présente peu d'affinités avec les clones de référence : le *forastero* et le *trinitario*, mais en raison de quelques caractéristiques générales, similaires au *forastero*, la tendance consiste à le classer dans ce groupe. De plus, on s'appuie sur la localisation de cette région, qui appartient au bassin de l'Amazone, où il existe une abondance d'espèces spontanées de *forastero* (Saint-Claire, 1987).

Alvim et Machicado (1962) indiquent que les plantations de cacao *forastero* en Bolivie ont commencé, il y a 100 ans, grâce aux missions franciscaines. Dans la région de L'Alto Beni, elles débutent vers les années 60 avec le projet de colonisation qui a introduit les premiers plants hybrides en provenance de l'Université de *West Indies* de Trinidad et Tobago afin de créer une économie autour de la culture de cacao (Quiroz, 1989).

Depuis 1996, la Coopérative CEIBO produit du cacao greffé certifié biologique tout en ayant utilisé les premiers plants arrivés de Trinidad et Tobago (Somarrriba et al. 2002).

c. Caractéristiques du cacao *forastero*

Van Hall (1932), cité par Barros (1970), classifie les *forasteros* selon les détails de la forme des fruits en distinguant 4 sous-types : *Angoleta*, *Cundeamor*, *Amelonado* et *Calabasillo*. Soria (1966), affirme que la forme des fruits est une caractéristique très variable et n'indique pas une relation directe avec sa localisation géographique. En Bolivie, on trouve, dans les fruits, les caractéristiques suivantes : allongés, cylindriques avec des extrémités similaires, et les fruits les plus petits sont généralement rugueux.

Selon Cheesman (1944), cité par Sant-Claire (1987), tous les cacaoyers cultivés *Theobroma cacao* L. appartiennent à la variété *criollo* (créole) ou variété *forastero*. *Criollo* (créole) est parfois désigné sous le nom de cacao sucré par opposition à *forastero* qui est parfois appelé cacao amer. Sur le marché, le cacao créole est un produit de qualité fine et, le

forastero, un produit de qualité ordinaire, à l'exception du cacao d'Equateur (MAG et IICA, 2001).

Selon Argüello et Mejía (2000), la taxonomie du cacao appartient à :

Règne:	Végétal
Classe:	Dicotylédonée
Ordre:	Malvales
Famille:	Esterculiacée
Genre:	<i>Theobroma</i>
Espèce:	<i>Cacao</i> L.

Actuellement, la Coopérative produit du cacao en grande partie *forastero* et une petite partie de « *criollo* » (Cerda, 2004). Grâce à cela, les producteurs conservent une diversité génétique qui facilite la fructification de la culture de cacao, et permet de posséder du cacao de qualité fine, destiné exclusivement à la fabrication de chocolat national, puisque pour le moment, leur prix dans le marché international n'est pas encore coté.

3. La mise en place d'une plantation de cacao biologique en Alto Beni

a. Sélection et préparation du sol

Pour faire des plantations, les agriculteurs cherchent des sols « riches » qui sont les plus recommandables pour la culture de cacao. Dans la région tropicale, un sol « riche » est souvent un sol forestier venant d'être défriché et contenant des éléments minéraux et organiques libérés par le brûlis du couvert forestier abattu. Du moins, il un sol « riche » pendant les premières années de culture. Le cacaoyer présente cette double caractéristique d'une grande dépendance envers les sols riches, et souvent, donc, envers les forêts tropicales (Ruf, 1994).

Les terrains choisis pour faire de la culture du cacao biologique ne doivent pas être des terrains des forêts vierges. Il ne faut pas non plus employer la méthode de déforestation avec le brûlis pour nettoyer et « enrichir » les sols. Pour l'habilitation de cultures en jachère

(secteurs en repos qui ne sont pas en production agricole), on ne doit non plus faire un brûlis indiscriminé.

Si les agriculteurs emploie la méthode de brûlis, ils doivent être contrôlés pour ne pas brûler d'arbres mais seulement des arbustes et des herbes, et cette méthode doit être la plus rapide possible pour ainsi réduire les dommages au sol.

Si le producteur biologique implante sa culture de cacao a côté d'un agriculteur conventionnel, il doit établir ses cacaoyers à une distance d'au moins 8 mètres et mettre en place des barrières vives pour éviter que le vent ou la pluie ne transportent des produits chimiques dans sa parcelle.

Les cultures doivent être établies à une distance d'au moins 10 mètres d'une source d'eau pour favoriser la présence des animaux et afin d'éviter la sécheresse des sols.

Les parcelles à coté des routes doivent avoir des barrières vives afin d'empêcher la contamination de leur production par gaz toxique et par déchets. Chaque agriculteur doit faire son propre puits pour déposer ses déchets ménagers non biodégradables.

Il est nécessaire de doser les zones d'ombre. Un système agro forestier est établi, petit à petit, avec des arbres fruitiers et forestiers, en tenant compte de la culture principale « le cacaoyer ». Dans la culture biologique, la diversité des plantes est importante, telle qu'elle existe dans le système naturel pour favoriser le plus possible cet environnement.

Dans une culture de cacao, il faut des arbres capables d'assurer un ombrage partiel dans les premières années de vie de la plantation. En Alto Beni, pour obtenir cet ombrage du cacaoyer, on utilise plutôt le bananier (*Musa AAA*), l'inga (*Inga s.p*), les citriques, l'avocat (*Persea americana*) et le manioc (*Manihot esculenta*). Les producteurs d'Alto Beni sélectionnent les arbres pour donner de l'ombre aux cacaotiers en espérant d'obtenir du bois et des fruits. L'aide à la fertilisation du sol est également appréciée même si les principaux arbres présents dans les cultures de cacao sont, en général, utilisés pour le bois et les fruits qui sont ensuite vendus sur le marché local.

Les principales espèces forestières sélectionnées par les agriculteurs, selon Ortiz (2006), dans l'actualité, sont :

Nom scientifique	Nom local
<i>Piptadenia spp.</i>	Toco colorado
<i>Persea american</i>	Palta
<i>Cedrela odorata</i>	Cedro
<i>Swietenia macrophylla</i>	Mara
<i>Bactris gasipaes</i>	Chima o palmito
<i>Ingaedlundis</i>	Inga o pacay
<i>Centrolobium ochroxylum</i>	Huasicucho
<i>Myroxylon balsamum</i>	Quina quina

López (2005), soutient que les cacaotiers avec les arbres des *persea american*, *bactris gasipaes*, *litch chinensisi* et *Anacardium occidentale*, sont, pour les agriculteurs, les meilleurs systèmes avec d'autres arbres fruitier, en raison de leur rentabilité économique.

Selon la FAO (1990), la plupart des fruits tropicaux (exotiques), chez l'agriculteur, poussent et s'établissent par régénération naturelle. En Amérique, les plus communs sont l'*Annona muricata*, le *Spondias spp.*, et le *Psidium friedrichsthalianum* (Baraona 2000, BIOTEC et CIAT, 2002), dans la Région d'Alto Beni on trouve l'*Annona muricata* (López, 2005).

« Le cacaoyer est un arbre qui demande un sol riche et une exposition *délicate* à l'abri de la chaleur, de la sécheresse et des vents ». A l'état sauvage, il pousse sous de grands arbres tandis qu'en culture, il est planté à côté d'arbres parasols, (Guiol, 1984 :17). La forêt tropicale doit être d'abord considérée comme le principal facteur de production du cacao et sa disparition met en danger les agents nécessaires à l'activité du cacaoyer (Ruf, 1994).

La mauvaise utilisation de l'ombre dans les plantations du Béni produit trois effets négatifs :

- ❖ La haute exposition solaire élève le taux photosynthétique et augmente les nécessités nutritionnelles du cacao or les plantations du Haut Béni ne reçoivent aucune fertilisation chimique. En effet, le sol n'est fertilisé que de manière naturelle par le jeu du cycle de décomposition des feuilles mortes. Une exposition solaire élevée provoque un stress constant pour la plante qui réduit sa production de cacao et la prédispose aux attaques des maladies.
- ❖ On ne profite pas du potentiel productif du sol alors que d'autres essences de bois ou d'arbres fruitiers, pour la consommation familiale et le commerce, pourraient être plantées.
- ❖ On ne profite pas non plus du potentiel de la plantation pour maintenir des essences locales de haute valeur écologique, protéger et maintenir la fertilité du sol (et les rendements du cacao), séquestrer le carbone et promouvoir d'autres services pour la protection de l'environnement. Ce sont autant d'éléments qui pourraient être utiles pour accéder à de nouveaux schémas de certification, lesquels pourraient aider à chercher de nouveaux débouchés sur le marché et ainsi obtenir de meilleurs prix.

Il est donc nécessaire d'optimiser le projet et l'utilisation de l'ombre dans les plantations de cacao biologique en Alto Beni pour :

- ❖ Eliminer toutes les mauvaises herbes, les insectes et les maladies, en profitant du micro milieu ambiant produit par l'ombre ;
- ❖ Equilibrer le taux photosynthétique et la nutrition minérale du cacao en régulant la quantité de radiation produite ;
- ❖ Maintenir le cycle de la décomposition des feuilles mortes et la fertilisation du sol, éviter l'érosion et assurer la durabilité productive du cacaoyer ;
- ❖ Diversifier et augmenter la production du cacaoyer (bois de chauffage et autre, fruits et plantes médicinaux) ;
- ❖ Conserver la biodiversité végétale et animale, proportionner d'autres services écologiques et du milieu ambiant, par exemple, en séquestrant le carbone ;
- ❖ Obtenir un effet « économie de l'eau » sur le sol et la plante ;

- ❖ Obtenir un effet « phytopathologie » : moindre pression des maladies et attaques d'insectes ;
- ❖ Protéger contre les vents desséchants ;
- ❖ Contrer l'irrégularité et l'incertitude des précipitations ;
- ❖ Explorer d'autres labels écologiques et d'environnement qui améliorent les prix sur le marché du cacao.

b. Sélection de semis ou des plants

Les producteurs biologiques peuvent utiliser deux formes pour établir une plantation de cacao biologique : par semis direct ou indirect.

- ❖ *Le semis direct* qui s'effectue avec des semences sexuelles hybrides biologiques⁶ des graines mûres lavées et séchées à l'ombre. La démulagination avant le lavage est importante pour éviter les dégâts que peuvent causer les fourmis. Les graines des extrémités de la cabosse sont écartées. Les graines sont plantées au nombre de 2 à 3 par emplacement à une profondeur de 3 cm, le gros but vers le bas ou sur le côté. Ces graines sont placées à environ 5 cm l'une de l'autre. On répète l'opération tous les quatre mètres (\approx 625 arbres à l'hectare). Après la levée, on ne garde qu'une plante ;
- ❖ *Le semis indirect* qui implique la préparation de pépinières, en utilisant des bandes ou des sacs de polyéthylène. Les plants sont transplantés après quatre ou cinq mois en pépinière. Si on effectue le greffage, ce qui est le plus recommandable, c'est un peu plus long.

Les premières expériences réalisées dans des plantations avec des plants de cacao greffés, dans des propriétés de l'Alto Beni, produisent quasiment un rendement double des plantations réalisées avec la semence sexuelle hybride.

Les cacaotiers plantés avec semence sexuelle hybride se caractérisent ainsi : 60% des arbres de la plantation produisent peu, et la plus grosse partie du rendement provient des 40% d'arbres restants qui eux produisent bien. Avec le bas peuplement actuel (625 arbres à l'hectare de cacao), la plus grosse partie de la récolte dépend de la mise à fruit d'à peine 250

⁶ Semences sexuelles hybrides : crois interclonales des collections de la station expérimentale du CEIBO en Sapecho ou sélectionnées par les producteurs dans leurs propriétés.

arbres par hectare. Aussi, il s'agit d'identifier et d'éliminer les mauvais producteurs et de mettre à leur place une plante greffée avec des pousses provenant de cacaotiers à bons rendements. Les pousses peuvent provenir de la même parcelle ou de banques de germoplasme de cacao qui existent dans l'Alto Béni.

Cependant, dans les endroits où les sols sont pauvres en nutriments, les peuplements établis à partir de semences hybrides se développent mieux que ceux réalisés à partir de greffe.

c. La transplantation

Avant la transplantation, il doit déjà exister de l'ombre naturelle sur le terrain. Cette transplantation s'effectue quand les pluies sont suffisamment régulières. En Alto Beni, elle est recommandée dans une période de décembre à février. La densité du cacaoyer est comprise entre 494 et 1330 arbres à l'hectare (Ortiz, 2006). La densité dépend de plusieurs facteurs tels que le type de cacao, la richesse du sol, la coutume et surtout l'ombrage.

Si le terrain présente une pente, la plantation doit être effectuée en suivant les courbes de niveau pour éviter l'érosion du sol.

Si la pente est très prononcée, il est nécessaire de mettre en œuvre des secteurs d'amortissement (avec des cultures comme l'ananas) et des canaux pour diriger l'eau et ainsi éviter la perte de matière organique et réduire l'érosion du sol par les pluies et les vents.

d. Fertilisation

L'ombrage joue un rôle de régulation. Il constitue une assurance sur la vie durable du capital constitué par la plantation car il limite les besoins minéraux dans une agriculture biologique où l'utilisation d'engrais chimique est interdite. C'est pourquoi on utilise des *engrais verts* et toute sorte de *compost* (Naturland, 2000 et Dufumier, 2008).

- ❖ *Les engrais verts* peuvent être le kudzu (*Pueraria lobata*), la glycine (*Glycine max.*), la mucuna (*Mucuna pruriens*) ou la canavale (*Canavalia ensiformis*). Ce sont des légumineuses à végétation rapide et puissante qui apportent au sol de l'azote. Ces cultures de couverture maintiennent aussi l'humidité du sol et évitent leur érosion ;

- ❖ *Les composts* sont préparés de plusieurs manières : selon la composition végétale de la plantation, on utilise les branches de la charpente coupées pour l'entretien de la plantation, les feuilles qui tombent et les cabosses de cacao. Dans la plupart des cas, la décomposition spontanée du résidu végétal est suffisante pour maintenir une fertilité durable du sol.

La fertilisation peut aussi être effectuée avec le fumier des animaux élevés dans l'unité agricole (bovin, ovin et porcin, oiseaux et rongeurs).

e. Les pratiques culturelles

1) Contrôle des insectes

L'utilisation d'extraits végétaux

La fourmi (*Atta* spp.) est un insecte nuisible aux cacaoyers et aux autres espèces d'arbres fruitiers et forestiers car elle coupe les feuilles des cacaoyers. On l'appelle dans la région "tujo".

Ces fourmis « coupe-feuilles » sont des insectes très polyphages qui peuvent parfois provoquer d'importants dégâts dans les cacaoyères. Néanmoins, leur contrôle est difficile.

Afin de chercher des alternatives biologiques pour la neutralisation de la fourmi « coupe-feuilles », Ardaya (2005) affirme que l'utilisation de canavale (*Canavalia ensiformis*), en forme de solution liquide ou directement en mettant ses feuilles coupées dans les nids des fourmis, est une formule biologique adéquate pour faire face à cet insecte. La plupart des producteurs utilisent le feu pour brûler les nids de fourmis, mais dans le pire des cas, ils sont tentés d'utiliser des produits chimiques pour obtenir des résultats rapides et efficaces.

Les inspecteurs internes et externes d'agriculture biologique font une vérification exhaustive d'une plantation où ils pressentent l'existence des fourmis (*Atta* spp.).

Le nettoyage.

Le capsidé ou miride (*Monalonion dissimulata* Dist.) est un autre insecte nuisible aux cacaoyers. Cet insecte se développe facilement quand il y a abondance de cabosses par terre dans la plantation, surtout après une récolte. Pour cette raison, il est convenable de nettoyer

un peu la parcelle en plaçant les cabosses dans des endroits adéquats pour les couvrir avec de la terre.

La taille.

Une autre méthode pour contrôler le capsidé, c'est la taille des rameaux et des gourmands vu que les larves s'alimentent de tissus tendres. La taille est une des pratiques les plus importantes pour l'entretien de la culture et aussi le contrôle des insectes. Vargas (2005) indique qu'un excès d'ombre profite à la prolifération des capsides.

Le contrôle des mauvaises herbes.

Il est nécessaire d'effectuer trois désherbages par an : ils peuvent être manuels ou mécaniques, mais pas chimiques. Il s'agit d'éviter que les broussailles et mauvaises herbes concurrencent les cultures principales, sans oublier que les mauvaises herbes peuvent faciliter la prolifération des maladies.

Comme le contrôle de l'herbe est important et difficile dans les deux premières années de la plantation, il est recommandé d'utiliser des cultures de couverture comme le kudzu (*Pueraria lobata*). De plus, la couverture permet de conserver l'humidité du sol dans les saisons sèches et les couvertures de légumineuses facilitent la fixation d'azote dans le sol.

2) Contrôle des maladies cryptogamiques

Eviter la monoculture.

Un agriculteur biologique est conscient de l'interdiction de l'utilisation des produits chimiques, il s'agit alors de vivre avec les insectes et les maladies.

Il faut développer une stratégie pour créer un système d'équilibre dans la plantation de cacao :

- ❖ Effectuer la plantation avec différentes variétés de cacaoyers, en favorisant les variétés résistantes aux maladies et bien adaptées à la région ;
- ❖ On doit établir des systèmes agroforestiers qui favorisent la présence des ennemis naturels des maladies et des insectes nuisibles.

La taille.

La taille est une pratique de contrôle des maladies importantes dans la culture de cacao, elle doit être entreprise de manière correcte à des périodes spécifiques.

Selon le Tableau 8, la taille de maintien est réalisée dans les mois d'août et septembre et la taille de soin dans les mois de janvier et mai. Les mois indiqués pour effectuer la taille de réhabilitation sont les mois de juin, novembre et décembre tandis que la taille de formation est effectuée pendant les deux premières années de vie de la plante : elle est importante pour le bon développement de la plante.

Tableau 8**Calendrier de taille**

Taille	Moins											
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Taille de maintien								X	X			
Taille de soin	X				X							
Taille de réhabilitation						X					X	X
Taille de formation	Pendant les premières années											

Source : CEIBO, 2006-2

La taille est une pratique de contrôle préventif, pourvu qu'elle soit pratiquée de manière correcte et aux moments adéquats. Sinon, un cacaoyer, par exemple, avec beaucoup d'ombrage, des branches qui empêchent la pénétration de la lumière, est sujet au développement de champignons et maladies.

La maladie la plus importante en Alto Beni est le balai de sorcière (*Crinipellis pernicioso*). Il s'agit d'une maladie qui s'attaque principalement aux fleurs et aux fruits et comme remède, on coupe les branches et fruits infectés par la maladie. Une autre maladie est la pourriture brune (*Phytophthora palmivora*) qui s'attaque de préférence aux fruits.

f. La récolte

Dans la région d'Alto Beni, le CEIBO achète en priorité les fèves de cacao. La graine de cacao est communément appelée "fèves" de cacao. On utilisera l'appellation que donne Braudeau (1969) pour différencier les deux types de cacao que la Coopérative récolte ou achète aux petits producteurs :

- ❖ « fève de cacao » ou « fève » qui est une graine ayant subi les opérations de fermentation et de séchages nécessaires à la préparation du cacao commercial ;
- ❖ « graine » ou « fève fraîche » qui est graine telle qu'elle est extraite du fruit mûr c'est-à-dire une graine sans albumen recouverte d'une pulpe mucilagineuse de couleur blanche, de saveur sucrée et acidulée.

La récolte doit se faire au moment précis de la maturité. Une récolte tardive entraîne des risques de pourriture et de germination des grains alors qu'une récolte précoce diminue le rendement (proportion excessive de fèves violettes ou ardoisées). La maturité s'apprécie en fonction de la couleur des cabosses (le vert vire au jaune, le rouge à l'orange) selon la variété.

Il existe généralement deux grandes périodes de récolte: de décembre à avril pour le cacao créole, et d'avril à septembre pour les variétés *forastero*. Les cabosses sont alors cueillies à intervalles réguliers de 15 jours.

On utilise un couteau ou une machette bien affûtés pour les cabosses accessibles. Il s'agit d'un outil spécial, aux bords très tranchants, emmanché sur une longue perche pour les plus hauts placés.

Afin d'éviter d'ouvrir une brèche à des champignons parasites, il importe de ne pas blesser l'arbre et de ne pas endommager le coussinet fructifère qui portera les récoltes à venir.

En cas de maladie, la récolte est plus fréquente. Même si toutes les cabosses sont cueillies, seules les cabosses mûres, dont les fèves ne sont pas atteintes, sont mélangées à la récolte normale. Les autres sont éliminées.

1) L'assaisonnement

Après la récolte, on accumule les cabosses récoltées et on les laisse pendant 2 ou 4 jours dans la plantation, recouvertes avec, de préférence, des feuilles de banane. Ce procédé permet

d'uniformiser la maturité des fruits, de diminuer l'humidité des grains, et d'améliorer le processus de fermentation.

2) **L'écabossage**

L'écabossage est une opération manuelle qui a lieu au maximum dans les 2 à 4 jours qui suivent la cueillette. Sur place, dès la récolte, les cabosses sont ouvertes et ensuite, on transporte uniquement les fèves en récipients, seaux en plastiques ou boîtes en bois.

On procède avec un couteau dans le sens de la longueur ou perpendiculairement au grand axe en frappant les cabosses sur une pierre ou une bille en bois. On extrait ensuite les fèves et on les sépare du placenta.

Pour éviter les développements de maladies, suite à l'écabossage, on doit recouvrir les cabosses avec des feuilles sèches ou de la terre.

g. La fermentation

Elle doit débiter au plus tard 24 heures après l'écabossage. Elle a trois buts :

- ❖ débarrasser les grains de la pulpe mucilagineuse qui les entoure ;
- ❖ tuer l'embryon pour empêcher toute germination et permettre aux grains de se conserver ;
- ❖ provoquer des modifications biochimiques au sein des cotylédons (gonflement, disparition de la couleur initiale remplacée par la couleur brune caractéristique du cacao, développement des processus de l'arôme).

La fermentation a lieu sous l'action de levures apportées par divers contacts (mains des écabosseurs, matériel, insectes et environnement). C'est une fermentation alcoolique tout d'abord, puis lactique et enfin acétique. Elle s'accompagne d'une importante élévation de température (44 à 47° C), ce qui engendre la mort d'une partie des embryons.

Pour réaliser cette élévation de température, il faut aérer correctement la masse des fèves. Pour obtenir une fermentation homogène, il est nécessaire d'effectuer un certain nombre de brassages (toutes les 48 heures en moyenne).

Les méthodes de fermentation sont diverses.

- ❖ *Chez les agriculteurs*, la fermentation est faite dans des caisses en bois percées pour faciliter l'aération et l'écoulement. Afin d'empêcher la contamination, ces caisses sont posées à un mètre ou plus du sol et recouvertes de feuilles de bananiers pour faciliter le processus. On brasse en transvasant les fèves d'une caisse à l'autre.

Les agriculteurs, qui ne peuvent pas effectuer une bonne fermentation de leurs grains, vendent ceux-ci à la coopérative. Le CEIBO effectue la fermentation et le séchage des grains de manière contrôlée.

- ❖ *Au sein de la Coopérative*, la fermentation est réalisée dans des caisses (figure suivante), disposées en cascade, ce qui facilite l'opération pour de grandes quantités. Elle est également entreprise dans un local adapté à cette opération.



Source : IFOAM, 2008 (<http://www.ifoam.org/index.html>)

(http://www.naturland.de/fileadmin/MDB/documents/Publication/English/Production_guideline_SIPPO.pdf)

Chez les agriculteurs comme au sein de la Coopérative, les grains de cacao d'origine biologique, en transition et conventionnel sont fermentés et traités séparément.

La durée de la fermentation est très variable suivant le type du cacaoyer, les conditions climatiques, l'importance de la masse de cacao en fermentation et la méthode utilisée. On apprécie le moment opportun pour arrêter la fermentation d'après des critères subjectifs tels que le gonflement des fèves, l'odeur de la masse, la couleur des cotylédons et la chute de la

température. Tout cela demande expérience et pratique. Il faut compter 5 à 7 jours en moyenne.

Les grains fermentés doivent sécher pour atteindre une humidité de 7 °C. Cette opération est effectuée sur des plates-formes de bois à 1 mètre du sol.

La qualité de fermentation est mesurée en utilisant un tableau de degrés de fermentation selon la couleur interne de la fève (figure suivante). L'humidité optimale est vérifiée avec un détecteur d'humidité selon un rang de 7 à 8 %. En outre, le cacao fermenté et séché doit avoir son parfum, particulier au chocolat.



Graine de cacaoyer bien fermenté



La disparition totale de la couleur violette
se réalisera en cours de séchage

Source: <http://www.afd-ld.org/plant-ch/cacaoyer/techniqu/PReccacao.htm> (20/12/07)

À la fin de cette étape du processus, l'aspect physique des fèves de cacao est uniforme étant donné la sélection manuelle et mécanique de celles-ci et l'élimination des fèves endommagées, germées ou moisies. Selon les conditions climatiques dans lesquelles se sont réalisés la production et le traitement du cacao, les producteurs peuvent détenir un pourcentage de 1 à 2% des fèves moisies.

h. Récolte et transport des grains et des fèves

- ❖ La Coopérative achète la récolte des grains et des fèves de cacao de qualité biologique, en transition et conventionnel, à différents fournisseurs.

Dans son calendrier d'achat, le CEIBO a des jours déterminés pour s'approvisionner en fèves ou en grains de cacao. Les producteurs doivent préparer leur produit selon ce calendrier.

Lorsque surviennent les jours destinés à la récolte des grains, le camion récolteur rend visite à tous les agriculteurs dans leur parcelle. Lors des jours destinés à la récolte des fèves, le camion récolteur rend visite aux centres de récolte de chaque coopérative adhérente.

- ❖ Les grains sont récoltés dans des récipients en plastique de différentes couleurs selon la qualité des grains. Les fèves sont récoltées directement des coopératives en sac des 65 Kg. La paye se fait au moment de la récolte.

i. Conditionnement et Stockage :

- ❖ Le cacao fermenté et séché est un produit fragile dont la qualité peut être rapidement détériorée par de mauvaises conditions de stockage. Graine riche en matière grasse, la fève de cacao peut être facilement imprégnées des odeurs étrangères et ainsi acquérir une saveur désagréable. De plus, dans un endroit humide, elle peut avoir rapidement une teneur en humidité supérieure à 7% or une telle teneur favorise l'infestation du cacao par des insectes et des champignons (Braudeau, 1969).

Après sélection des fèves en fonction de leur taille et en éliminant leur impureté, les fèves sont mises en sac avec un poids en moyenne de 65 Kg par sac rempli. Les sacs sont rangés à l'intérieur d'une pièce destinée à ce stockage et empilés sur des palettes en bois.

Les sacs bien identifiés des fèves de cacao sont stockés à Sapecho pendant 3 jours maximum. Ils sont, ensuite, transportés à El Alto où ils sont encore une fois sélectionnés et classés pour la vente.

La Coopérative travaille actuellement avec trois principales qualités de fèves de cacao : le biologique, de transition et le normal ou conventionnel. Pour cette raison, ils sont bien différenciés afin de prévenir tout mélange (Tableau 9).

Tableau 9**Principales qualité de fèves de cacao en Alto Beni**

Origine	Couleur de sac	Code d'origine	Code de qualité
Biologique	vert	B	B-I et CR-B
			B-II
			P-B
De transition	jaune	NT	N-T
Normal ou conventionnel	rouge	N	N-I et CR-N
			N-II

L'étiquetage des sacs rend impossible une confusion sur l'origine et la qualité écologique du produit. Pour éviter des pollutions involontaires du produit final telle que la présence de résidus qui contamineraient le produit, les emballages sont minutieusement révisés.

j. Rendement dans la production des dérivés du cacao

Le rendement des transformations des fèves de cacao dans le CEIBO est similaire à celui du Pérou. Selon Finet et Paz (2004), le rendement des fèves de cacao pour produire de la pâte de cacao est de 80% au Pérou et au sein de la Coopérative de 75%. Ainsi, il y a une différence de rendement de 5%.

Avec 100 Kg de fèves de cacao on produit:

Pâte de cacao 75 kg

Enveloppe de cacao 25 kg

Avec 100 Kg de fèves de cacao on produit:

Cacao en poudre	39 kg
Beurre de cacao	36 kg
Enveloppe de cacao	25 kg

Le rendement de transformation de la pâte de cacao pour produire du cacao en poudre et du beurre du cacao est de 48% et 52% respectivement, et dans ce cas là le rendement de la pâte de cacao est égal à celui du Pérou.

En produisant 36 kilogrammes de beurre de cacao, on produit obligatoirement 39 kilogrammes de cacao en poudre dans le processus.

B. La certification biologique**1. Généralités**

En Bolivie, l'agriculture biologique s'est étendue dans le département de La Paz, dans la région des Yungas avec le café et dans l'Alto Beni avec le cacao. L'objectif est d'améliorer la valeur ajoutée du produit en vue de profiter des prix payés par les consommateurs dans les pays développés. La certification biologique est nécessaire pour accéder à ces marchés internationaux. En effet, de cette façon, les consommateurs s'assurent que les produits qu'ils consomment sont libres de pesticides et produits de manière socialement et écologiquement durable.

L'agriculture biologique est un système de production soutenable d'aliments sains et nutritifs, respectant les ressources naturelles c'est-à-dire le sol, l'eau, la diversité des plantes, les animaux et évitant la pollution de l'air.

Le CEIBO, pour indiquer une culture biologique, utilise deux autres expressions qui veulent dire la même chose : culture écologique et culture organique.

Par l'existence d'un marché pour le cacao biologique, les producteurs de la Coopérative intensifient cette production pour la commercialiser presque dans sa totalité sur le marché international.

En 1987, le CEIBO a eu l'occasion d'effectuer sa première exportation de cacao biologique. A cette époque, la certification était très simple et facile à obtenir contrairement à aujourd'hui. Il n'était pas nécessaire de fournir autant de formulaire de certification puisqu'il existait une confiance mutuelle entre le producteur et le consommateur mais avec le temps et la croissance du marché de cacao biologique, les pays consommateurs ont créé de nouvelles normes de production biologique avec un contrôle plus exigeant. Les coûts de certification pour la Coopérative ont aussi augmenté.

Actuellement, en Bolivie, il y a trois principaux organismes de certification : Bolicert, IMO-LA et Bio Latina.

Les coûts de certification biologique, jusqu'en 2006, ont été classés en deux items principaux : les coûts d'inspection par jour et le coût des certificats pour chacun des marchés internationaux importants (Européen, nord-américain et japonais). Comme nous pouvons le voir dans le tableau suivant, les coûts d'inspection par jour, oscillent entre 147 et 250 USD. Le coût total de l'inspection dépend du nombre de jours d'inspection. Le coût total de certification dépend aussi du prix des certificats adéquats pour chaque marché. Le certificat EN2092/91 correspond au marché européen, le certificat NOP au marché nord-américain et JAS au marché japonais.

Tableau 10**Coûts de certification biologique en Bolivie (2006)**

Certifiant	Coût de l'inspection (USD jour)	Prix du certificat (USD)		
		Européen	Nord-américain	Japonais
		EN2092/91	NOP	JAS
Bolicert	147,00	100,00	100,00	-----
Bio Latina	150,00	50,00	50,00	-----
Imo Control	250,00	400,00	650,00	950,00

Source : Jagatheswaran, 2007

La certification biologique qu'obtient le CEIBO correspond à : « groupe de petits producteurs ». Pour pouvoir accéder à cette certification, la coopérative doit avoir une équipe de techniciens qui effectuent la certification interne (certification qui est exécutée pour chaque adhérent de la coopérative). Ensuite, il y a une certification externe qui certifie la certification interne (elle vérifie seulement de 10 à 15% du total des adhérents de la coopérative). La certification externe est celle qui accorde le certificat d'agriculture biologique.

Le remplissage de formulaires est la partie la plus compliquée de la certification biologique étant donné qu'une partie des producteurs sont d'un âge avancé avec des problèmes de vue et d'analphabétisme. Cela engendre d'importantes difficultés pour l'élaboration de leurs plans de production, de croquis ou plans de parcelle, de croquis de situation géographique et d'autres encore, qui sont indispensables pour être certifié comme producteur biologique.

Les techniciens qui effectuent la certification interne sont ceux qui, presque dans leur totalité, aident à remplir les formulaires (8 en total) en deux exemplaires. Ils facilitent ainsi la tâche de l'agriculteur, mais augmentent les coûts de certification pour la Coopérative.

2. Groupe de petits producteurs (GPP)

Le terme « Cacao biologique » signifie normalement cacao certifié selon une certaine norme de production biologique (des Etats-Unis, de la communauté européenne ou de Japon). En conséquence, le cacao normal ou conventionnel est un cacao non certifié, donc non biologique.

La coopérative a une certification organique de « groupe de petits producteurs » parce qu'elle remplit les conditions suivantes :

- ❖ Coût de la certification individuelle élevé en relation à la valeur de recette par la vente individuelle de la production.
- ❖ Homogénéité des membres quant à la situation géographique, au système de production et à la taille des parcelles agricoles.
- ❖ Système commun de certification.

Selon des paramètres locaux, les grands agriculteurs peuvent appartenir à la Coopérative mais doivent être inspectés deux fois chaque année.

La certification biologique est le processus de contrôle, de suivi, d'évaluation et de qualification à l'accomplissement des normes dans toute l'unité de production. Elle est effectuée chaque année.

Au CEIBO, la certification interne est faite par le Système de contrôle Interne (SIC) et la Certification externe par Bolicert.

a. Certification Interne

Le Système de contrôle interne (le SIC)

Pour que la Coopérative dispose d'une certification de GPP, elle doit obligatoirement travailler avec un système de contrôle interne.

D'après l'atelier de certification de GPP effectué en Hollande (2001), la définition d'un SIC est la suivante :

« Un Système de contrôle interne (SIC) est un système documenté d'assurance de qualité qui permet à l'organisme certificateur externe de déléguer l'inspection annuelle des membres

individuels du groupement à un opérateur identifié à l'intérieur du groupe certifié » (IFOAM et FLO, 2001).

Les normes de production biologique des différents pays et organisations sont très difficiles à lire et, en outre, ont été rédigées pour et dans les pays occidentaux. Elles ne peuvent pas être facilement comprises par les agriculteurs locaux ; par conséquent, chaque groupe SIC doit définir ses normes organiques internes propres et les adapter à des conditions locales spécifiques. Si les normes biologiques internes peuvent toujours disposer davantage de normes que dans les règlements internationaux, elles ne peuvent jamais être moins que ces dernières afin de s'assurer que les petits producteurs remplissent les normes minimales. Ceci complique chaque fois plus la tâche du petit producteur et du SIC.

Si un agriculteur ne remplit pas les normes du SIC, il peut être exclu de tout le groupe ou de l'organisation pour éviter le risque de retrait de la certification. Le SIC doit motiver chaque membre pour accomplir les normes de production biologique afin de ne pas défavoriser le reste des adhérents. La tâche du SIC est considérable puisque chaque agriculteur est visité seulement une fois par année, ceci dans le cas du CEIBO.

Une des qualités particulières du SIC est d'être impartial dans son évaluation pour éviter les conflits d'intérêts cependant cette condition est parfois difficile à remplir puisque le CEIBO a comme politique d'employer des gens en étroite relation avec la Coopérative comme les adhérents ou les fils des adhérents.

Les documents utilisés par les inspecteurs internes sont le contrat, la fiche d'inspection, la fiche de stratégie de production biologique et le formulaire de registre de transaction.

- ❖ Le contrat mentionne une série conditions qui doivent être accomplies des deux côtés (la Coopérative et le producteur) comme confirmation d'accord ;
- ❖ La fiche d'inspection est un document important pour l'évaluation de l'état de la plantation de cacao et aussi de toute l'unité de production. Elle considère l'utilisation des ingrédients de production interdits par les normes de production biologique ;
- ❖ La fiche de stratégie de production biologique est un document clef pour contrôler la réalisation des points requis pour la production biologique. Elle est élaborée par chaque producteur déjà certifié ou en processus (en transition). Le document considère la

conservation du sol, le contrôle de broussailles, l'entretien de la culture et les mesures pour empêcher tout risque de pollution dans toute l'unité de production ;

- ❖ Le formulaire de registre de transaction est le document où le producteur enregistre tous ses achats pour produire et aussi tous les produits qu'il vend comme fruit de son unité de production.

L'évaluation de chaque producteur, pour renouveler sa certification annuelle, est effectuée avec la participation d'un comité ou groupe d'évaluation choisi par le CEIBO. Ce comité se charge d'évaluer et de décider, cas par cas, si on renouvelle ou non le contrat du producteur, si l'on sanctionne à cause d'un certain nombre d'infractions ou si l'on retire de la production biologique pour non respect des normes. Pendant l'évaluation le comité peut prendre trois décisions :

Lorsque le producteur accomplit toutes les activités mentionnées dans sa fiche de stratégie de production biologique, alors son contrat est renouvelé.

Lorsque le producteur n'accomplit pas la totalité des activités de sa fiche de stratégie, son contrat est renouvelé, toutefois le producteur a l'obligation de compléter ses activités dans un certain délai.

Si la faute du producteur est très grave, par exemple, si l'agriculteur a utilisé des produits chimiques, on lui suspend le contrat.

Les normes de production biologique que remplit la Coopérative sont des normes internationales. Au niveau mondial, l'IFOAM (Fédération Internationale du Mouvement d'Agriculture Biologique) élabore et met à jour les normes pour la production et la transformation de produits biologiques.

En Bolivie, l'AOPEB (Association d'Organisations de Producteurs Biologiques de Bolivie) élabore et met à jour les normes pour la production biologique en s'appuyant sur les normes de l'IFOAM. L'AOPEB est conformée par des organisations de producteurs biologiques de Bolivie. La norme de l'AOPEB (2002), est équivalente à la norme IFOAM, mais reconnue seulement dans le pays.

Actuellement, le CEIBO exporte du cacao biologique aux Etats-Unis et dans la Communauté européenne, qui ont des normes similaires mais leurs certificats d'agriculture

biologiques sont différents (Tableau 11). Le CEIBO doit obtenir les deux certificats d'agriculture biologique, celui de la Communauté européenne (UE) et celui des Etats-Unis (NOP).

Tableau 11

Comparaisons Générales entre les Normes de la Communauté européenne : (UE) et celles des Etats-Unis : (NOP)

Item	UE Règlement (CEE) N° 2092 / 91	NOP <i>National Organic Programme</i>
Période de transition	2 ans cultures annuelles 3 ans cultures pérennes	3 ans cultures annuelles et pérennes
Production parallèle	No	No
Responsable de la production biologique	Seulement qualification en production biologique	Seulement formation en production biologique
Réglementation sur les produits traités et d'élevage	Il y a des normes spécifiques	Il y a des normes spécifiques
Dimension de la norme	International (UE)	National
Label biologique	Labels privés : Naturland	NOP/USDA
Pourcentage d'ingrédients biologiques dans les produits	Plus de 95%	Plus à 70% avec label : « fait avec d'ingrédients biologiques » Plus à 95% avec label : « biologique ». Tous les ingrédients biologiques avec label : « 100% biologique »
OGM	Il ne permet pas son utilisation	On ne permet pas son utilisation avec exception dans des vaccins avec justification d'usage
Production parallèle dans l'unité de production	No	La production parallèle peut être vendue comme biologique mais sans label : NOP/USDA, pourvu que ne dépasse pas le 5 000 \$us de recette brute
Liste d'ingrédients à utiliser dans la production	Il nomme seulement celles permises	Il nomme celles permises et celles non permises
Sanctions	En accord avec l'organisme qui certifie	Amende de 10 000 \$us par infraction
Contrôle	Annuel	Annuel

Quand les producteurs veulent passer d'un système de production conventionnelle à une production biologique, ils signent un contrat avec la Coopérative. Après signature du contrat,

trois années doivent s'écouler pour que le producteur puisse vendre son cacao comme biologique. Pendant ces trois années de transition, ce cacao est commercialisé comme cacao conventionnel, sauf convention avec le client, qui peut accepter de payer un peu plus pour un produit en transition.

Le CEIBO achète le cacao en transition auprès de petits producteurs à un prix plus élevé que le cacao conventionnel, dans le but de motiver la production biologique auprès de nouveaux producteurs.

b. Certification externe

Le SIC dispose de toute la documentation individuelle de chaque producteur biologique adhérent ou non à la Coopérative. Cette information se trouve à Sapecho et elle est aussi utilisée pour l'inspection externe qui entreprend de vérifier l'information dans la parcelle du producteur : s'il s'agit effectivement d'un producteur biologique ou non.

L'inspection externe est effectuée auprès de 10 à 15 % des producteurs, choisis au hasard par les inspecteurs externes.

L'organisation qui effectue la certification externe au CEIBO est Bolicert qui est une organisation impartiale créditée, chargée d'effectuer des inspections externes de tout le système de production.

Si les inspecteurs externes trouvent qu'un groupe de producteurs ne respecte pas les normes de production biologique, ils peuvent augmenter le nombre d'agriculteurs à être inspectés pour ne pas donner une évaluation rapide de toute une organisation. Tous les coûts d'inspection sont payés par la Coopérative.

Si la majorité des producteurs du groupe choisi ne respectent pas les principales normes, la certification biologique est refusée ou enlevée.

Si les producteurs remplissent les principales normes de production biologique, si le SIC est efficace et s'il remplit son travail alors la certification externe émet le Certificat Biologique au CEIBO, lequel indique que tous les producteurs sont biologiques.

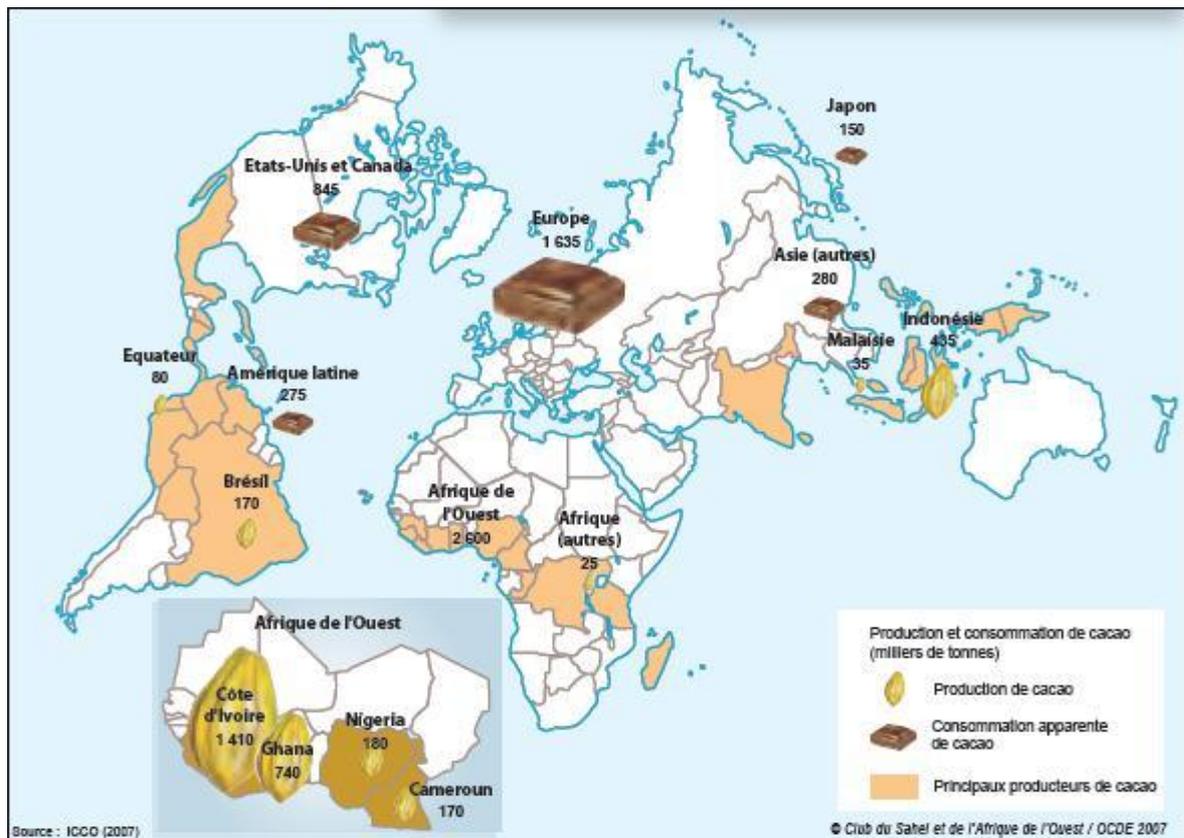
Chapitre 4 . L'ECONOMIE DU CACAO

A. La production de cacao dans le monde

La production mondiale de cacao dans les 40 dernières années a été multipliée par 3, passant de 1,2 à 3,6 millions de tonnes. Cette croissance a été entrecoupée de chocs résultant de politiques d'ajustements structurels, de l'apparition de ravageurs, de maladies, et de mouvements spéculatifs qui affectent la production. Une cinquantaine de pays de la zone intertropicale cultivent la fève de cacao.

Carte 2

Des principaux producteurs et consommateurs de cacao

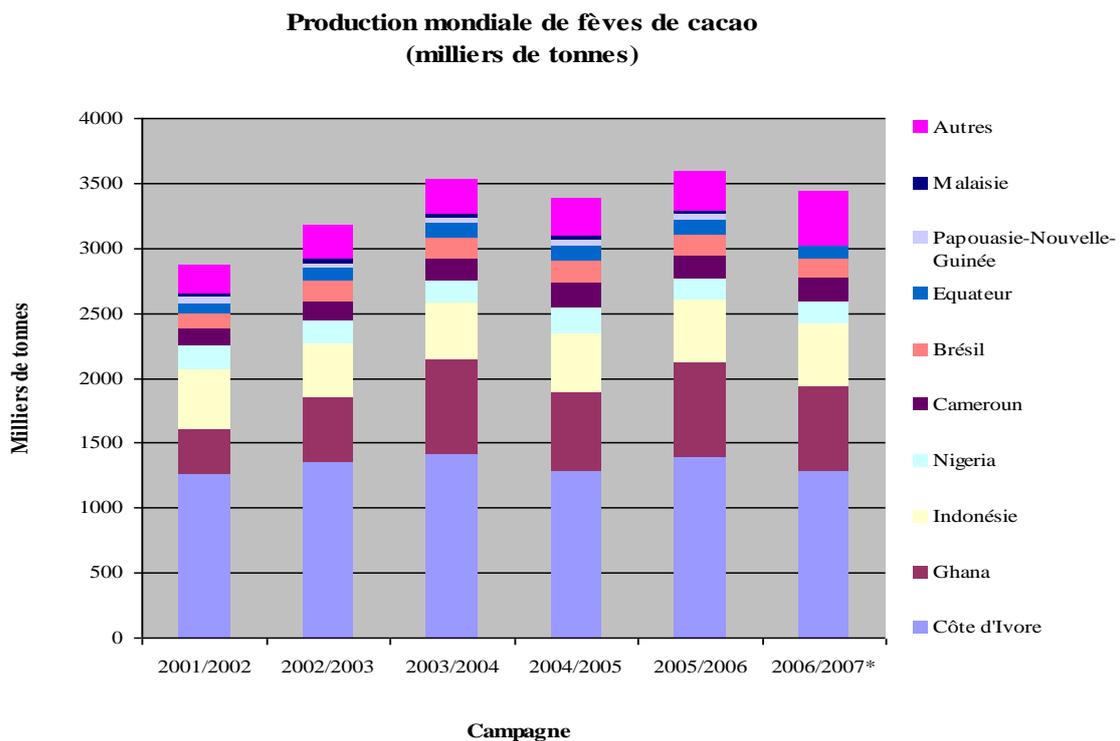


Source : CEDEAO-CSAO/OCDE, 2007. Avec des données des ICDO, 2007

Le plus ancien des trois grands bassins de production (Carte 2) couvre l'Amérique centrale et s'étend en Amérique du Sud, de la côte ouest du Pacifique jusqu' aux Régions littorales du Brésil.

Le second bassin est celui de l'Afrique de l'Ouest, de la Guinée au Cameroun où, exception faite du Bénin, tous les pays cultivent le cacaoyer. D'autres pays producteurs africains plus modestes (< 7 000 TM/an) sont dispersés sur le reste du continent. Le troisième bassin est centré sur l'Indonésie à laquelle on peut ajouter la Malaisie, en très fort retrait depuis les années 90, et la Papouasie où la production progresse (CEDEAO, 2007). En moyenne, depuis 2001 jusqu' à 2007, l'Afrique est la Région qui produit 70% de la production totale, suivie de l'Asie et l'Océanie avec 17%, et en dernier l'Amérique avec 13% (ICCO, 2007).

Graphique 3



Source: ICCO, 2007-1 et ICCO,2007-2

La Côte d'Ivoire est de loin le premier producteur de fèves de cacao (Graphique 3), la crise politique du pays n'a en rien compromis cette position dominante, qui s'est au contraire

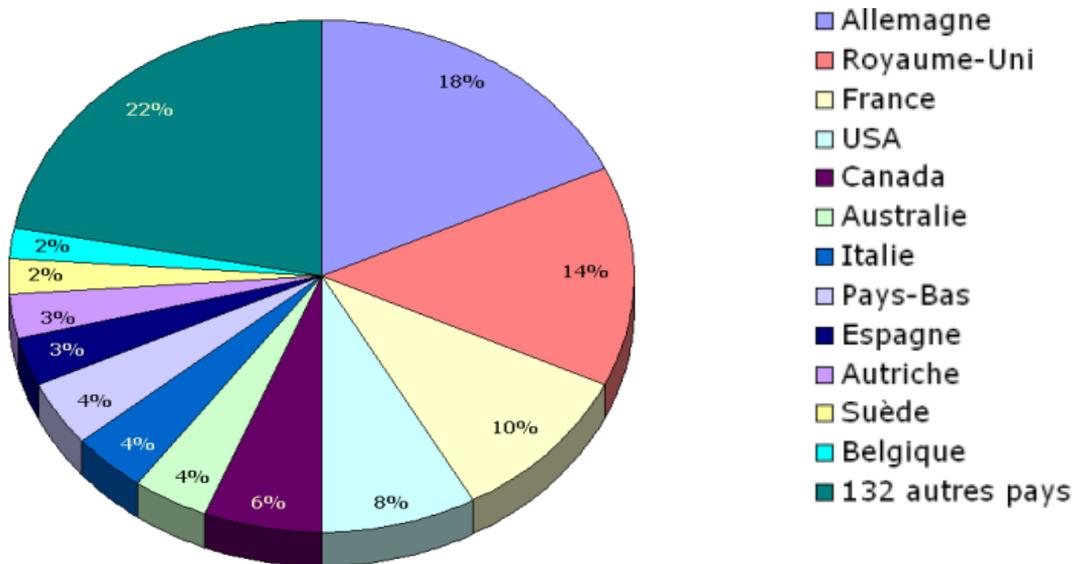
consolidée dans le monde avec en moyenne 1330 milliers de tonnes. Suivent le Ghana avec 596, l'Indonésie avec 449, et le reste des pays avec moins de 200 milliers de tonnes.

1. La consommation

Si l'on prend en compte la statistique du commerce extérieur de l'Administration fédérale des douanes (Chocosuisse, 2007), les dix plus importants marchés d'exportation de cacao en 2007 (Graphique 4) ont été : l'Allemagne avec 18% du total du marché, suivi du Royaume-Uni avec 14%, de la France avec 10%, des Etats-Unis avec 8%, du Canada avec 6%, de l'Australie, l'Italie et les Pays-Bas avec 4%, et en dernier, de l'Espagne et l'Autriche avec 3%.

Graphique 4

Les plus importants marchés d'exportation en 2007



Source : Administration fédérale des douanes, cité par : *Chocosuisse, 2007.*

« http://www.chocosuisse.ch/page/3_1_factsandfigures-fr.html » (10/11/08)

2. Le cacao équitable et biologique dans le marché mondial

La participation de la Bolivie à la production du cacao au niveau mondial n'a pas d'incidence économique, avec seulement une moyenne de 2504 TM/an entre 1984 et 1998

(Huanca, 2004). Cependant, la Bolivie participe à un marché de niche en forte croissance : le marché du cacao *équitable* et *biologique*. Environ 10% du cacao *biologique* mondial est certifié *équitable*. Dans le domaine de la production de cacao *équitable-biologique*, la Bolivie est bien représentée par la coopérative de producteurs, le CEIBO qui est le plus important exportateur de cacao *équitable-biologique* du pays. En faisant partie de ce marché à la fois étroit et florissant, le CEIBO profite de prix attractifs.

Selon ICCO (rapport 2005/2006), la production estimée des fèves de cacao *biologique* en 2005 a été de 15500 tonnes. Cela signifie que le marché biologique représente une faible part de l'ensemble du marché du cacao, estimée à moins de 0.5%. La plupart des pays qui produisent des fèves de cacao biologique sont situés en Amérique du Sud et Centrale, où ont été produits plus de 75% du cacao biologique mondial en 2005.

Tableau 12

Estimations de production de fèves (2005)

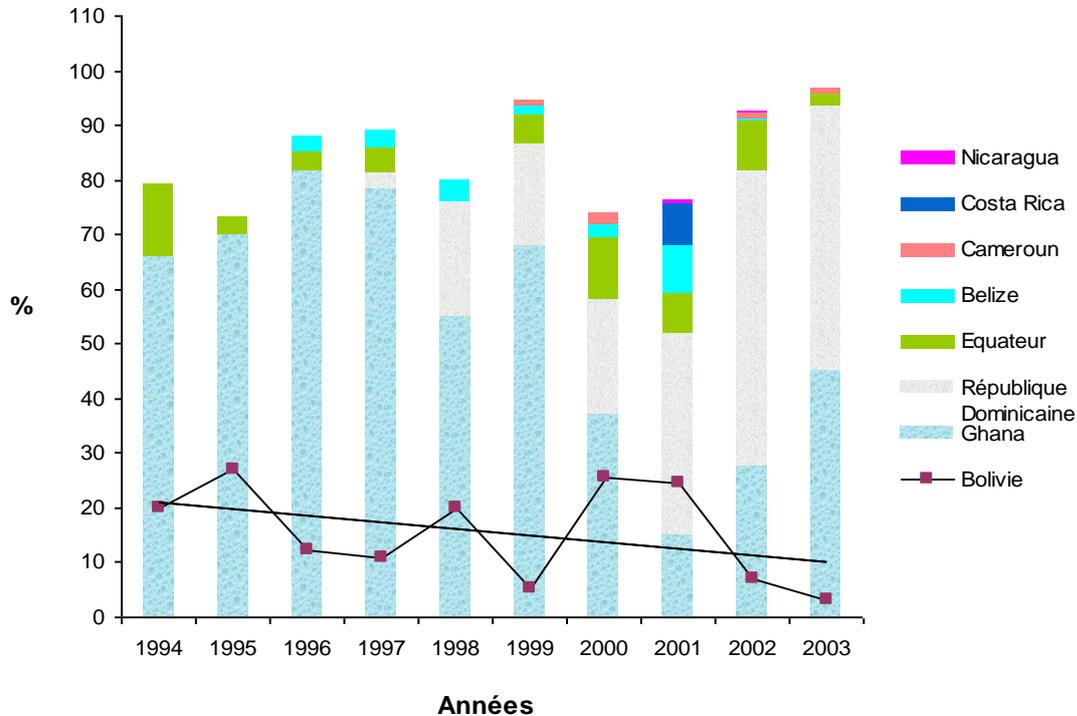
Région	Production biologique (tonnes)
Afrique	3000
Amérique	11738
Asie et Océanie	762
Total	15500

Source : ICCO (Rapport annuel 2005/2006)

La Bolivie a été le premier pays exportateur de fèves de cacao biologique certifié, mais depuis, sa part dans le marché mondial biologique affiche une tendance à la baisse. En 1994, la production bolivienne représente 20% du marché mondial de fèves de cacao biologique, et en 2003, sa part dans le marché équitable a été de 3% (Graphique 5).

Graphique 5

Évolution des parts de marché du cacao équitable de CEIBO, dans le marché mondial équitable



Source: ICCO, 2005 (Facts and figures on Fair-Trade cocoa). Table 6, page 12, avec des données de FLO

Selon les données FLO-ICCO, la part du marché de cacao équitable-biologique bolivien a été chiffrée à la baisse de 1994 à 2003. Cette tendance est due principalement à trois raisons :

- ❖ Le cacaotier demande 3 à 4 années pour commencer à produire, et c'est depuis 2002 que la Région d' Alto Beni a lancé une grande campagne pour augmenter la production de cacao ;
- ❖ De plus, les cultures de cacao d'Alto Beni ont une forte proportion des plants peu productifs et si d'autres plans sont maintenant en train de se développer, cette opération de substitution n'est pas encore pleinement efficace ;
- ❖ Les chiffres sont relatifs. En effet, chaque année, différents pays débutent la production de cacao *équitable-biologique*, et d'autres ont augmenté leur production de manière accélérée, comme c'est le cas pour la République Dominicaine et le

Ghana, enlevant ainsi une partie du marché à la Bolivie, qui, dans le même temps, maintient sa production de manière presque invariable.

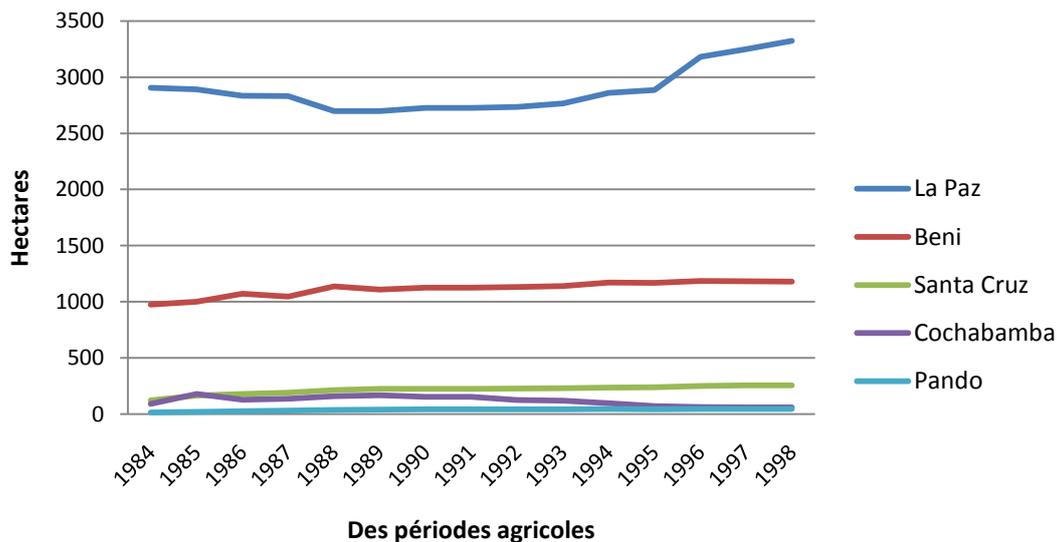
Pour le cacao *biologique* ainsi que pour les cacaos *traditionnels*, le principal marché d'importation est de loin l'Europe qui occupe le premier rang en termes d'activités de transformation et de fabrication à partir de ces produits. Une partie de la production européenne est exportée, essentiellement vers les Etats-Unis, le Canada et le Japon (ICCO, 2005/2006). Pour exemple : le principal marché pour le CEIBO est « chocolates Bernrain », de la Suisse, et celui-ci exporte du cacao biologique vers les Etats-Unis (CyclOpe, 2007).

B. La production de cacao en Bolivie

En Bolivie, la production de cacao est concentrée dans les régions nord des départements de La Paz, Beni, Santa Cruz, Cochabamba et Pando (Graphique 6). En 1998, la surface destinée à la culture du cacao était de 4865 hectares, avec une production de 2237 tonnes.

Graphique 6

Surface de cacao cultivé en Bolivie entre 1984 et 1998 selon leur département



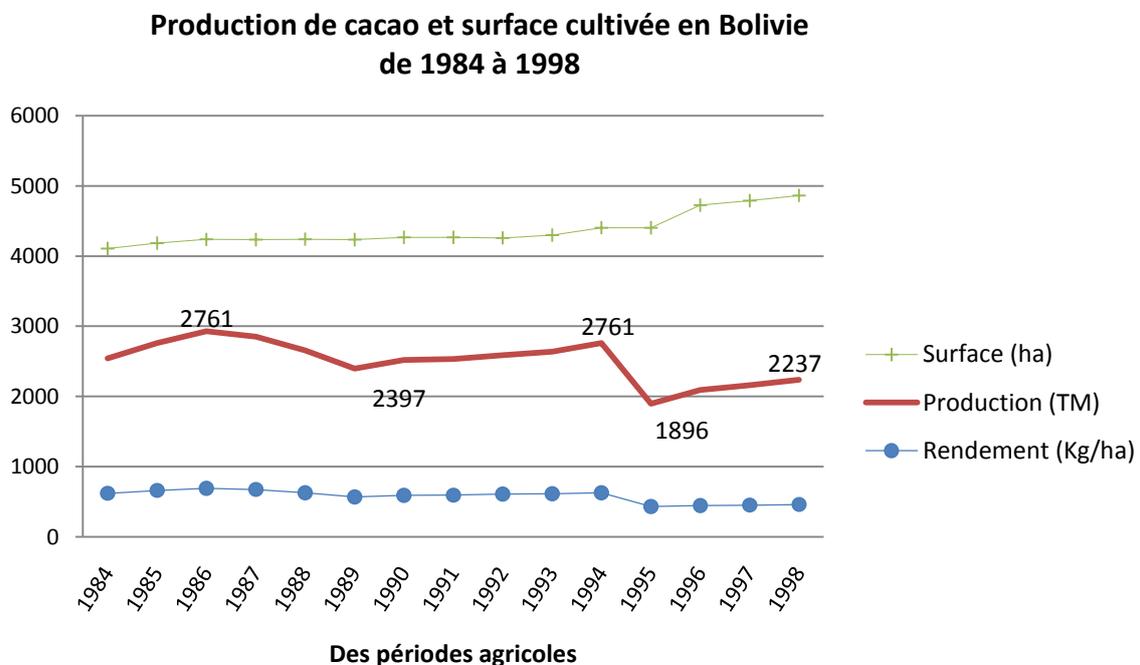
Source : Elaboration de l'auteur avec des données de Huanca, 2004 :10, tableau N° 8

Les départements de La Paz et Beni sont les principales régions de production de cacao. Pendant ces quinze dernières années, la surface proportionnelle de production de toutes les régions est restée à peu près la même au niveau national, à l'exception du département de La Paz qui, ces derniers temps, a présenté une tendance à la hausse. En moyenne, La Paz a la plus grande surface de culture de cacao avec 65,98 % de la surface totale en production, suivie de Beni avec 25,54 %, Santa Cruz 4,91 %, Cochabamba 2,72 %, et finalement Pando avec 0,85%.

Selon le CIPCA (*Centre de Investigación et Promoción del Campesinado*) cité par Huanca (2004), la surface de la culture du cacao au niveau national a eu une tendance à la hausse (Graphique 7). De 2000 à 2001, elle est ainsi passée de 4975 à 5229 hectares, en 2002, à 5786 hectares, en 2003, à 6239 hectares et en 2004 à 6899 hectares.

La production totale de chaque période agricole n'a pas dépassé les 3000 tonnes. C'est que, contrairement à l'accroissement de la surface cultivée, la production de fèves de cacao allait en diminuant : en 1995, elle avait chuté de 2761 à 1896 tonnes.

Graphique 7



Source : Elaboration de l'auteur d'après des données de Huanca, 2004 :9, Tableau N° 7

Le rendement de la culture du cacao tendait à diminuer depuis 1984 avec 13,5 q à 10 q en 1998.

1. Exportations de fèves et dérivés du cacao

La Bolivie a la capacité de produire non seulement des fèves du cacao, mais aussi leurs dérivés comme de la pâte de cacao, du beurre de cacao, du cacao en poudre, des enveloppes de cacao et des produits élaborés avec le cacao.

L'exportation totale en kilogrammes des fèves de cacao et ses dérivés, de 1992 à 2003, a augmenté, passant de 293877 à 363013. La valeur totale en dollars a augmenté aussi de 907842 à 1164898. Malgré la hausse de l'exportation en kilogrammes, soit 24%, la valeur de l'exportation en dollars n'a augmenté que de 10% seulement.

De 2001 à 2003, les fèves de cacao et le beurre de cacao représentaient tous les deux 75% des exportations totales en kilogrammes, avec respectivement 44 et 31%. La valeur en dollars de l'exportation était en moyenne répartie de la façon suivante : le beurre de cacao 47%, les fèves de cacao 28%, le cacao en poudre 16%, les produits à base de cacao 8% et en dernier, l'enveloppe de cacao avec 1%.

Selon l'étude de Huanca (2004), l'achat de fèves de cacao national, entre 1988 et 1998, fait apparaître une tendance à la baisse, passant de 1612000 dollars en 1988 à 774000 dollars en 1998. Une tendance contraire était observée durant la même période dans les importations de produits à base de cacao. Elles avaient augmenté de 392000 à 3291000 dollars, montrant ainsi qu'en Bolivie, il existe une demande insatisfaite de cacao dans l'industrie chocolatière, cette industrie qui absorbe 80% de la production nationale des fèves de cacao.

La production de fèves de cacao a représenté 0,27% de l'activité agricole nationale en 2002 et 0,03% du PIB du pays. Petite participation à l'économie nationale, la production de cacao se centre dans des régions rurales où l'implication de la famille dans les travaux agricole est importante.

2. La production de cacao à « La Paz », Alto Beni

Selon le CEIBO (2005), cité par Lizeca (2006), 80% de la production de cacao de l'Alto Beni a été vendue à l'extérieur. Entre 2003 et 2005, ont été exportées 2400 tonnes de fèves de

cacao et ses dérivés, avec une valeur de deux millions de dollars qui représentaient entre 10 et 13% de la recette totale de la Région.

Dans l'Alto Beni, la culture du cacao a évolué de façon importante durant ces dernières années. Cela est dû principalement aux programmes d'insertion du cacao biologique promus par les Projets CATIE, le CEIBO et dernièrement par le Projet O.S.C.A.R. et CICDA-OEA. L'Alto Beni devient alors la principale Région du pays dans la production de cacao *biologique*. Actuellement, la superficie de la culture du cacao a presque doublé contrairement à la production mais cela s'explique pour deux raisons principales : le cacao *normal* ne peut devenir *biologique* qu'au bout de trois années de conversion, et les nouvelles plantations de cacao commencent à produire à partir de la troisième et quatrième année.

La Coopérative CEIBO est l'organisation qui centralise toutes les coopératives de cacaoculteurs de la Région d'Alto Beni. Elle travaille aussi avec les associations de producteurs qui vendent leurs productions à la Coopérative.

Tableau 13

Résumé de la production de fèves de cacao en Alto Beni

Années	Total hectares	Production estimée (kg)	N° de producteurs
2004	2927,75	491142,00	978
2005	3844,38	571489,74	1467
2006	5873,65	770390,52	1637
2007	4789,80	791349,96	1620

Source: CEIBO, 2007-2

Selon la Coopérative, en 2002, grâce au fort engagement des différentes organisations (OSCAR, CATIE et des ONG), pour augmenter la production de cacao dans la Région, celle-

ci, en 2007, tend à la stabilité, avec une production moyenne de 790000 kilogrammes (Tableau 13). Cette production inclut des fèves de différentes qualités (*conventionnel, en transition et biologique*). En même temps, le nombre d'agriculteurs qui cultivent le cacao en 2007 est passé de 1637 (2006) à 1620, et la surface des cultures est estimée autour de 4789 hectares.

a. Distribution géographique des cultures de cacao dans les secteurs de l'Alto Beni en 2005

Les plantations de cacao sont cultivées dans les 7 secteurs de l'Alto Beni (carte 1, page 3) avec des variations dans la surface cultivée dues d'une part, à des facteurs comme les routes d'accès ou les distances jusqu'aux marchés locaux ou aux centres d'approvisionnement, et d'autre part, fondamentalement, aux coûts élevés d'investissement que signifie habiller une plantation dont le rendement effectif ou le taux de retour sur investissement est de trois à quatre ans. Toutefois, les caractéristiques du terrain influencent aussi la décision de l'agriculteur au moment d'initier une plantation, puisqu'il doit ajuster les conditions du sol aux caractéristiques de la culture.

La Région de l'Alto Beni couvre une superficie d'environ 475000 hectares au total, avec 290488 hectares qui correspondent aux 7 Secteurs définis par les autorités communales. Dans les 7 secteurs, il y a eu, en 2005, approximativement 3844 hectares destinés à la culture de cacao, dont seulement une partie ayant les qualités nécessaires à l'exploitation agricole.

Selon le travail réalisé par Lizeca et Zapata (2006), la distribution des surfaces de culture du cacao dans la Région de l'Alto Beni en 2005 a été répartie selon les données du tableau 11. Nous pouvons remarquer qu'il existe des différences quant à la proportion de l'établissement de la culture de cacao dans les différents secteurs de l'Alto Beni, celles-ci étant dues à facteurs comme:

- ❖ La plantation de cacao n'est pas réalisée de manière objective ni de manière homogène dans les différents secteurs ; elle est plutôt livrée à la décision particulière de l'agriculteur compte tenu des ses contraintes ;
- ❖ La différence provient aussi du résultat des années d'expérience que chaque secteur a accumulées dans la production de cacao. Suivant ce critère le Secteur V a peu de tradition dans la culture de cacao : seulement 0,5 hectares par famille en moyenne sont

destinés à la culture de cacao. Ceci est dû fait que les agriculteurs, soutenus par le Projet OSCAR, ont été les derniers à se lancer dans cette activité (Lizeca, 2006).

Tableau 14

Distribution de la superficie de sol avec de la culture de cacao dans les secteurs de la Région d'Alto Beni (2005)

Description	Secteurs						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
Total en hectares	23000,00	24000,00	25000,00	5488,00	62000,00	51000,00	100000,00
Hectares de culture de cacao	334,30	867,15	509,36	764,49	193,32	558,57	351,60
Nombre de familles	175	414	208	585	402	240	213
Culture de cacao ha /famille	2	2	2,5	1,3	0,5	2,3	1,7

Source : Lizeca et Zapata, 2006

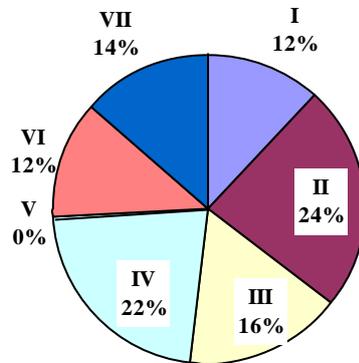
En moyenne, chaque famille destine de 1,5 à 2 hectares à la production de cacao dans la Région d'Alto Beni. Ces chiffres de Lizeca (2006) prennent en compte tous les producteurs, soit les adhérents à la Coopérative ou à des associations, soit les producteurs particuliers. Selon les données de la coopérative le CEIBO (2007-2), depuis 2004, il existe en moyenne 3 hectares par unité de production (12 hectares) ou par chef de famille. Ce chiffre prend en compte seulement les adhérents aux coopératives et aux associations de cacaoculteurs.

b. La production de cacao en Alto Beni en 2005

Selon le graphique 8, les secteurs qui produisent la plus grande proportion de fèves de cacao dans l'Alto Beni sont les secteurs I, II et VI, qui concentrent 62% de la production de la Région.

Graphique 8

**Production de fèves de cacao en Alto Beni
selon les secteurs (2005)**



Source : Calculs de l'auteur d'après des données de Lizeca et Zapata (2006 :15)

Selon les données du CEIBO la production de cacao en Alto Beni a eu une tendance à croître de 491142 kilogrammes de fèves de cacao en 2004 à 791350 kilogrammes en 2007.

En moyenne, le rendement annuel de production dans l'Alto Beni est de 5 quintaux de fèves de cacao par hectare, équivalant à 230 kilogrammes des fèves de cacao par hectares ; cette donnée est obtenue seulement à partir des coopératives et associations de cacaoculteurs (CEIBO, 2007-2).

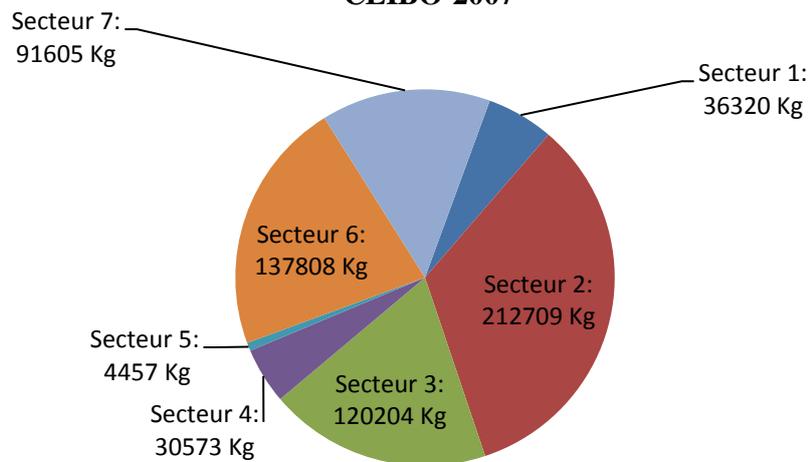
c. La production de cacao en Alto Beni en 2007

En 2007, la surface destinée à la culture de cacao dans les 40 coopératives du CEIBO et dans les 22 Associations de producteurs de cacao arrivait à environ 4790 hectares distribués

dans les 7 secteurs de la Coopérative et des associations. Comme on peut l'observer dans le graphique 9, il y a trois secteurs où la production de fèves de cacao est importante : le secteur 2, avec 212709 kilogrammes; suivi du secteur 6 avec 137809, et finalement le secteur 3 avec 120204 kilogrammes.

Graphique 9

**Production de fèves de cacao estimé (Kg)
selon les secteurs
CEIBO-2007**



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-2

Dans l'Alto Beni, en 2007, on enregistrait 62 organisations productrices de cacao, plus spécialement de cacao biologique. Le secteur 2 regroupait 20 organisations, entre coopératives et associations, destinées à la production de cacao tandis que le secteur 3 comprenait 9 organisations et le secteur 6, 8 organisations.

On peut estimer que ce dynamisme dans la région d'Alto Beni permettra dans le futur l'augmentation de la production des fèves de cacao. Jusqu'en 2004, elle n'avait pas beaucoup évolué, essentiellement parce que les plantations étaient anciennes. De plus, le rendement diminue au fil des ans non seulement à cause de l'âge des arbres, mais également en raison de leur ampleur qui rend difficile le ramassage des fruits. En Alto Beni (Lizeca et Zapata, 2006), il existait 38% de plantations anciennes (avec peu de production), 37% en développement, et seulement 25% en production normale.

3. Les flux des matières premières de cacao en Alto Beni

Les deux principales matières premières de cacao dans la Région de l'Alto où se trouvent la Coopérative et les coopératives adhérentes à CEIBO sont les fèves et les graines.

Les producteurs adhérents aux coopératives qui sont aussi adhérents à CEIBO sont les principaux producteurs de cacao *équitable* et *biologique*, puisque la Coopérative a les deux labels. Les labels « équitable » et « biologique » sont des labels qui s'obtiennent de manière indépendante, donc l'obtention de l'un des deux n'implique pas l'inclusion ou l'exclusion de l'autre. Les démarches entreprises par la Coopérative pour obtenir les deux labels se font séparément.

En Alto Beni il y a six « qualités » de graines et des fèves :

- 1) *Équitable-biologique* : cacao produit par les adhérents à la Coopérative qui respectent les normes de production biologiques ;
- 2) *Équitable-en transition* : cacao produit par les adhérents à la Coopérative qui ont des nouvelles plantations de cacao ou sont de nouveaux adhérents, qui doivent donc respecter la période de transition des trois ans avant de devenir producteurs biologiques ;
- 3) *Équitable-conventionnel* : cacao produit par les adhérents à la Coopérative mais ces derniers ne produisent pas avec des normes de production biologique ;
- 4) *Biologique* : cacao produit par des producteurs non adhérents à la Coopérative mais qui ont un contrat avec la Coopérative. Ce contrat formalise la collaboration entre les deux parties. La Coopérative paye la certification biologique et donne en plus des formations pour la production biologique et en retour, les producteurs sont tenus de vendre leur production biologique à la Coopérative.

Les quatre premières « qualités » mentionnées antérieurement sont des fèves et des graines principalement produites par les producteurs adhérents à la Coopérative. La principale destination est l'exportation alors que les deux autres « qualités » de cacao que commercialise le CEIBO sont destinées au marché national.

- 5) *En transition* : cacao produit par des producteurs non adhérents à la Coopérative mais qui ont un contrat avec la Coopérative. Ce sont des producteurs qui s'initient à la

production biologique et qui doivent respecter la période de transition des trois ans avant de devenir producteurs biologiques ;

- 6) *Conventionnel* : cacao produit par les producteurs non adhérents à la Coopérative et qui n'ont pas la certification biologique.

C. La production de fèves de cacao dans le CEIBO (la Coopérative), Alto Beni

1. Des facteurs de productions et les principales qualités commercialisés

Les dernières données du CEIBO (Tableau 15) montrent que le nombre de producteurs adhérents à la Coopérative depuis 2004 a augmenté de 640 à 832. La surface cultivée de cacao a également augmenté de 1242 hectares en 2004 à presque 3468 en 2007. La production de fèves de cacao a augmenté de 434 tonnes en 2004, à presque 675 en 2006, et 2007 a enregistré une baisse de 632 tonnes, mais cela s'explique par le climat, à savoir, le manque de pluie dans la Région.

Tableau 15

Résumé de la production de fèves de cacao du CEIBO

Années	Total hectares	Production estimée (k)	N° de producteurs
2004	2240,25	434010,00	640
2005	2495,55	487988,24	678
2006	2574,46	674608,86	658
2007	3071,32	631832,54	832

Source: CEIBO, 2007-2

Selon les données, en 2004, chaque adhérent à la Coopérative produisait en moyenne 678 kilogrammes ; en 2005 : 720 kilogrammes ; en 2006 : 1025 kilogrammes, et en 2007 : 759 kilogrammes.

Avec le prix de 1,51 USD/kilogramme en 2004, chaque producteur recevait en moyenne 1024 USD pour la production de 678 kilogrammes de fèves de cacao de qualité *équitable-biologique* ; avec le prix de 1,53 USD/kilogramme en 2005 : 1102 USD ; avec le prix de 1,53 USD/kilogramme en 2006 : 1568 USD, et avec le prix le 1,76 USD/kilogramme en 2007 : 1336 USD.

Il est clair qu'il existe une partie des producteurs qui reçoivent moins que la moyenne car la productivité de chaque plantation est différente en raison du potentiel agricole du terrain et de la surface destinée à la production. Les agriculteurs du CEIBO cultivent non seulement le cacao, mais également d'autres produits fruitiers et forestiers, ce qui leur permet de diversifier leurs revenus.

Selon Eberhart (2006) et Chauveau et al (2002), pour les producteurs de la Région de Yungas en Bolivie, un milieu rural proche de l'Alto Beni, les besoins essentiels en nourriture et autres nécessités de base, qui sont les dépenses moyennes effectuées sur le marché chaque semaine, correspondent à un seuil de survie de 812 USD/an. Le coût de l'éducation de deux enfants à l'école primaire et deux enfants au collège permet de définir un seuil de vie durable de 1791 USD/an. Les producteurs du CEIBO gagnent en moyenne un prix supérieur au prix de survie de 812 USD/an. En effet, entre 2004 et 2007, il s'est situé à 1024 USD/agriculteur en 2004 et 1568 USD/agriculteur en 2006, avec un fléchissement à 1336 USD/agriculteur en 2007, essentiellement dû à des conditions climatiques défavorables.

Les données du tableau 16 indiquent la production de fèves de cacao *biologiques-équitables* de la Coopérative toutefois la Coopérative commercialise non seulement sa propre production mais achète aussi la production des associations et des producteurs privés de la Région (Graphique 10). Selon l'information sur les flux de matières premières du CEIBO, la tendance de production en Alto Beni est à la hausse depuis 2002, cependant malgré cette hausse, la Coopérative manque de produits pour satisfaire sa clientèle internationale.

Tableau 16

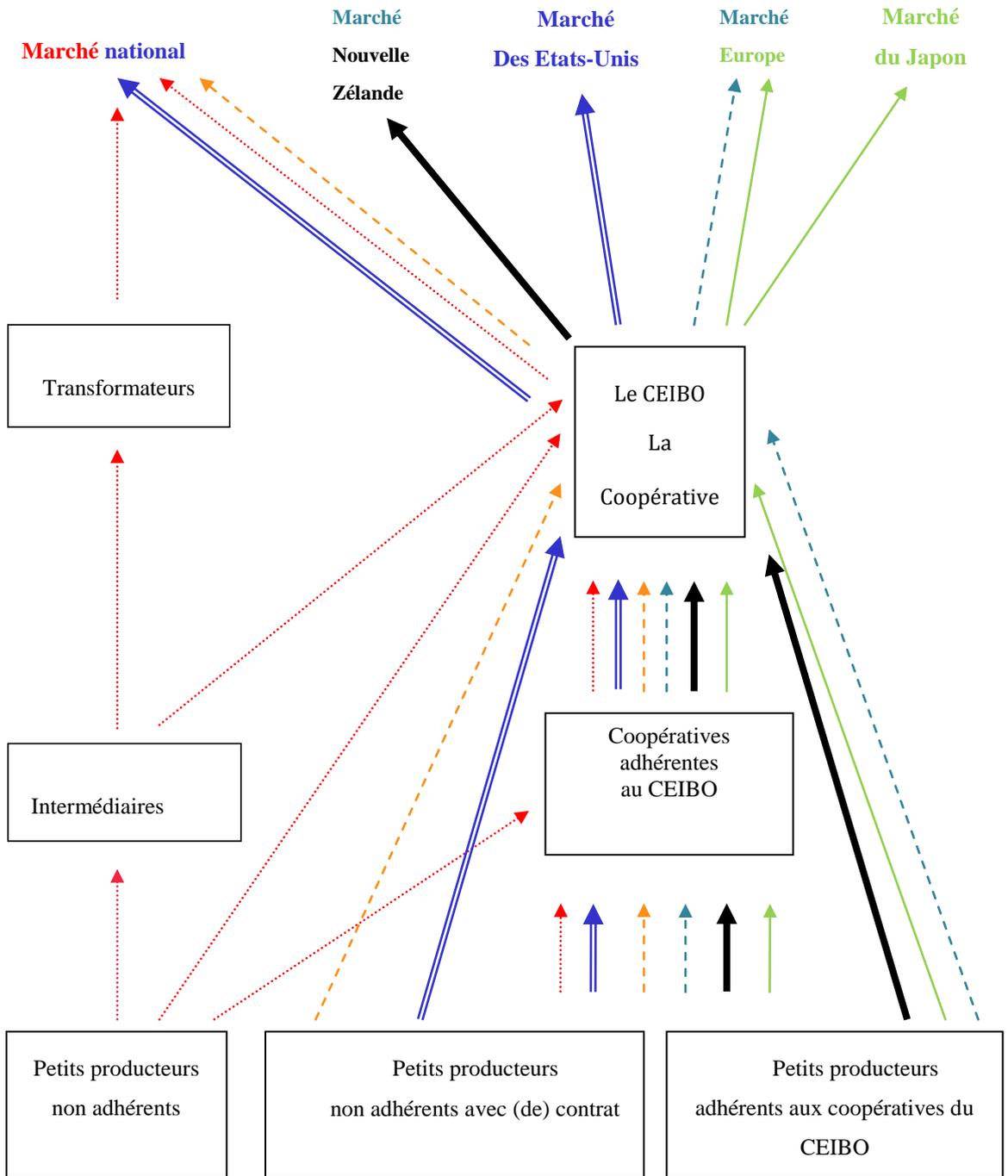
Production de fèves qu'a commercialisée le CEIBO

Années	Total des fèves de cacao (tonnes)
2002	549,03
2003	580,67
2004	790,56
2005	778,20
2006	694,16

Source: CEIBO, 2007-3

Graphique 10

Flux des fèves de cacao en Alto Beni (2006)



Qualité des fèves de cacao :

- Equitable - biologique
 - - - → Equitable-en transition
→ Equitable- conventionnelle à biologique
- ==> Biologique
 - - - → En transition à biologique
. . . → Conventiennelle

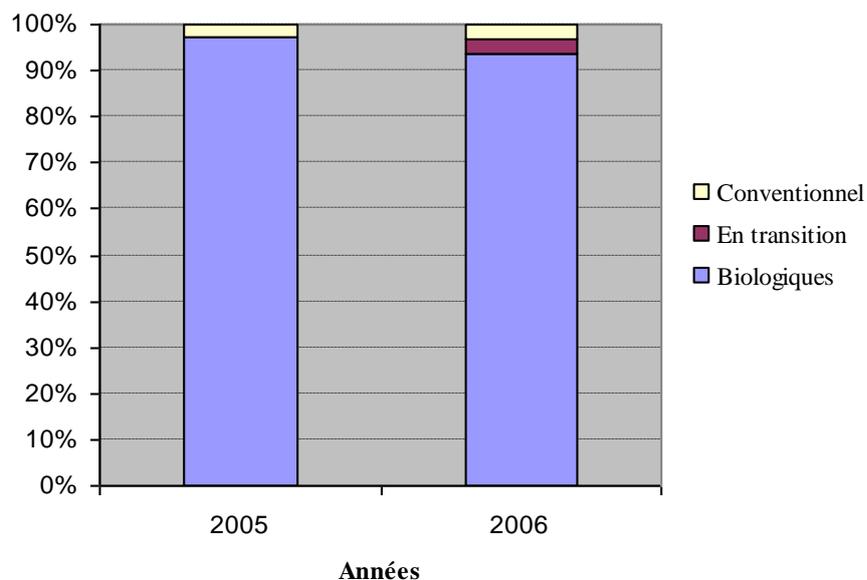
En 2002, la Coopérative a facturé l'achat de 549,03 tonnes de fèves de cacao, y compris les fèves *biologiques, en transition* et *conventionnelles*. En 2003, il s'agit de 580,67 tonnes, en 2004, 790,56 tonnes, en 2005, 778,2 tonnes et en 2006 est encore présente une baisse à 694,16 tonnes.

La tendance de la production finale de cacao de la Coopérative est à la hausse, mais d'après les bases de données de commercialisation, en 2005 la Coopérative a exporté en équivalent de fèves de cacao un total de 499,89 tonnes, en 2006, 443,40 tonnes, dont le cacao biologique qui occupe 97% du total de l'exportation en 2005 et 93% en 2006. On montre de cette manière une diminution des exportations en relation directe avec la diminution de la quantité achetée de fèves de cacao par la Coopérative en 2006.

Le reste de la production est destiné au marché national. Le graphique 11 montre les différentes qualités et leur proportion d'exportation, faisant ressortir que le CEIBO est l'exportateur unique de cacao biologique de la Bolivie.

Graphique 11

Exportations du CEIBO, équivalent en fèves de cacao



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-1

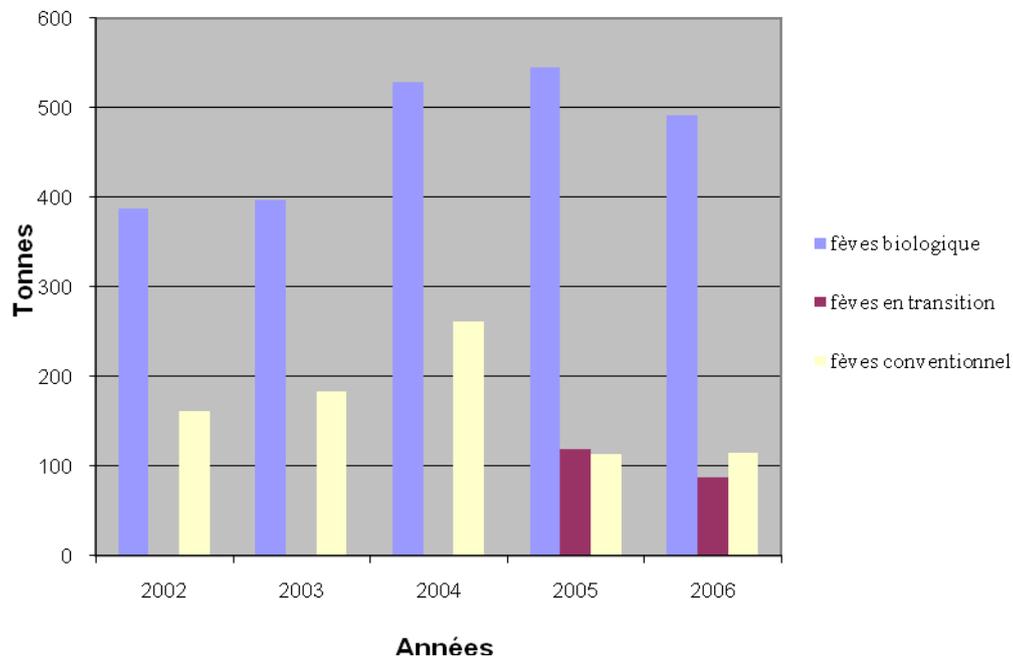
En Bolivie, le CEIBO est le seul exportateur de cacao *biologique-équitable*. Jusqu'en 2006, il était un produit exclusif des adhérents à la Coopérative.

Actuellement, le CEIBO peut exporter du cacao biologique « librement », mais pas de cacao équitable car celui-ci doit exclusivement être produit par les adhérents à la Coopérative.

La principale qualité de fèves qu'achète le CEIBO à ses adhérents est le cacao *biologique*, qui dans ces dernières années est arrivé jusqu'à 545 tonnes, comme en 2005 (Graphique 12). Ensuite, s'ajoutent des fèves de cacao de qualité *conventionnelle* ou *normale*. Les principaux producteurs de cacao *conventionnel* sont les agriculteurs des associations et les agriculteurs particuliers : en 2004, la Coopérative a acheté jusqu'à 261 tonnes de fèves de cacao conventionnel.

Graphique 12

**Production de fèves achetées par CEIBO
dans Alto Beni**



Source : Elaboration de l'auteur d'après les données du CEIBO, 2007-3

En 2005, a commencé la production des fèves de cacao *en transition*, grâce à la grande promotion de la culture de cacao *biologique* lancée par les différentes organisations d'Alto

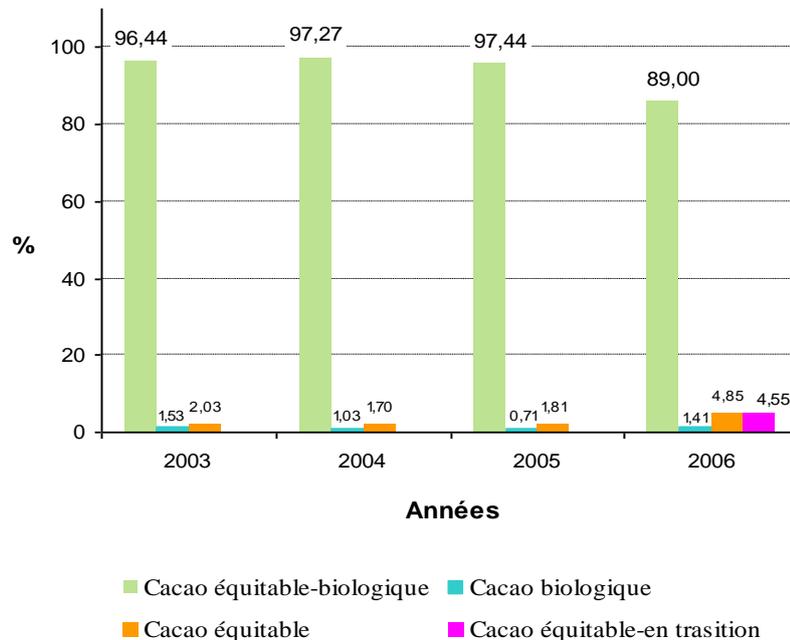
Beni depuis 2002, le CEIBO y compris. Avant de pouvoir acquérir la certification d'agriculture biologique, les cultures doivent attendre 3 ans, temps de transition obligatoire. C'est pour cette raison que l'on voit une chute de la production de fèves de cacao *normal* en 2005, en même temps que la présence de fèves de cacao *en transition*.

Le principal produit de vente du CEIBO est représenté par les fèves de cacao *biologique-équitable*, dont 40% sont vendus directement comme matière première ; le reste est destiné à la transformation.

Le graphique 13 révèle que malgré la diversification de ses exportations avec depuis l'année 2003, l'exportation de cacao *biologique*, et depuis 2006, de cacao *en transition-équitable*, la Coopérative est une organisation presque exclusive d'exportation de cacao *équitable – biologique*, ou *biologique – équitable*, avec une valeur totale de plus de 90% du total des exportations de CEIBO.

Graphique 13

Les exportations (US\$) du CEIBO selon leur label en pourcentage



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-1

En 2006, la Coopérative exporte aussi du cacao *équitable-conventionnel* venant des producteurs adhérents à la Coopérative. Ce sont de nouveaux ou d'anciens adhérents qui sont dans une période de transitions vers une production biologique.

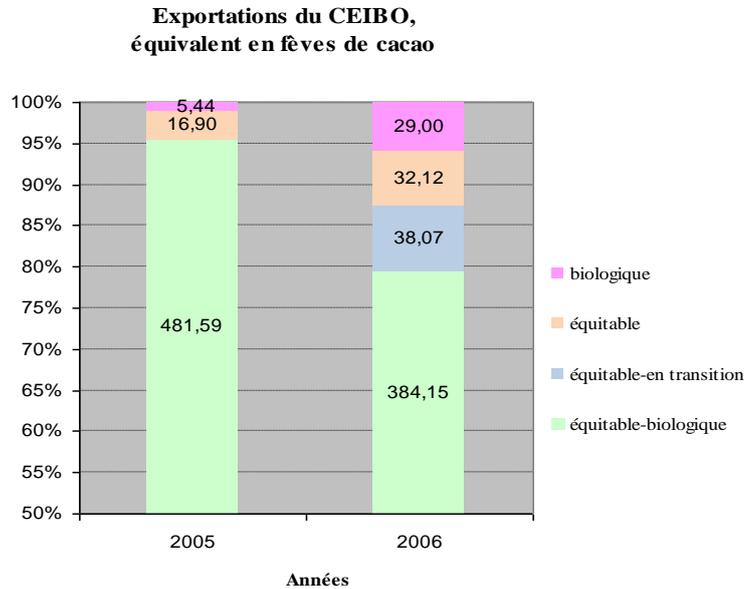
2. Les exportations du CEIBO

a. Selon les différents qualités

Pour montrer la principale destination d'exportation de la production du CEIBO, on prendra principalement en compte les années 2005 et 2006 étant donné qu'au sein de la Coopérative, pour des raisons d'organisation et de politique interne, il y a un changement de personnel en moyenne tous les trois ou quatre ans, ce qui implique, entre autres, une perte d'information. Entre les années 2005 et 2007, le responsable du secteur d'exportation et vente a été Monsieur Choque, qui a permis d'obtenir les différentes données qui figurent dans les graphiques et tableaux suivants.

Grâce aux données des volumes des exportations des fèves et des différents dérivés du cacao, dans la gestion 2005 et 2006, on peut faire une estimation de la quantité de fèves vendues à l'extérieur du pays : en 2005 la Coopérative a exporté à peu près 504 tonnes de sa production, dont 95% est destiné au marché *équitable-biologique*, 3% au marché *équitable*, et le restant au marché *biologique*.

Graphique 14



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-1

En 2006, 483.34 tonnes de la production de la Coopérative ont été exportées, dont 79% destinées au marché *équitable-biologique*, 10% au marché *équitable-en transition*, 7% destinées au marché *équitable* (vers la Nouvelle Zélande), et les derniers 6% de la production totale de fèves sont destinés au marché *biologique* (vers les Etats-Unis).

Malgré la diminution des exportations de la Coopérative en 2006, le marché *équitable-biologique* reste toujours le principal marché. Les raisons pour lesquelles la Coopérative a diminué l'exportation totale des fèves sont dus tout d'abord à des facteurs climatiques ayant affecté de manière négative la production mais aussi parce que le volume d'exportation des fèves de cacao *équitable-en transition* n'existe pas en 2005. Les qualités des fèves cacao que le CEIBO a exporté en 2005 étaient labélisés *équitable – biologique*(1), *équitable* (2) et *biologique* (3), et en 2006 elles étaient *équitable-biologique* (1), *équitable- en transition*(2), *biologique* (3) et, *équitable*(4).

L'exportation de cacao *équitable* a affiché une hausse car, selon la Coopérative, plusieurs adhérents n'ont pas respecté les normes de production biologique, mais aussi parce qu'un nouveau marché s'était ouvert vers la Nouvelle Zélande. Le *biologique* est exporté vers les Etats-Unis dans sa totalité. Ce marché achète les fèves de cacao aux prix du commerce *équitable-biologique*, en exigeant seulement le label *biologique*.

Le *marché biologique* est un marché prometteur pour la Coopérative, puisque en Alto Beni, la production biologique est en hausse, plus que la production *équitable-biologique*. De plus, dans ce marché, il n'est pas nécessaire de montrer le label *équitable-biologique* pour obtenir les même prix.

À partir des données obtenues grâce à Monsieur Choque » (CEIBO, 2007 :1), on a pu observer que le cacao biologique est destiné au marché des Etats-Unis, le cacao *équitable* à la Nouvelle Zélande, le cacao *équitable-en transition* et le cacao *équitable-biologique* à l'Europe.

De 2003 à 2005, seul le cacao *équitable*, a pu être vendu au Japon à cause d'un problème de label puisque le CEIBO ne dispose pas de la norme japonaise : NOP pour obtenir le label biologique qui permettrait d'exporter vers le Japon.

En 2006, le cacao *équitable* a été vendu en totalité à la Nouvelle Zélande. Selon le CEIBO, le cacao *équitable* est produit par des adhérents à la Coopérative qui ne respectent pas les normes biologiques de production, néanmoins au regard de la quantité d'exportations, on peut en déduire qu'une partie du cacao *équitable-biologique* peut être exporté avec le label *équitable* uniquement, tout cela en échange de prix équivalents et en vue de gagner de nouveaux marchés à long terme.

Selon les chiffres d'exportation (Tableau 17), dès 2003 les exportations de la Coopérative tendent à la hausse. En 2004, la valeur des exportations a augmenté par rapport à l'année précédente de presque 34%, de 1086413,04 USD à 1453827,45 ; en 2005, de 2% ; en 2006 de 1%, de 1485739,47 USD à 1501184,27.

Tableau 17

Résumé des ventes de cacao selon leur label, en USD

Label	Années			
	2003	2004	2005	2006
Cacao équitable biologique	1047777,04	1414104,21	1447671,13	1336012,39
Cacao biologique	16635,50	15036,84	10614,24	21228,48
Cacao équitable	22001,40	24686,40	26946,60	72789,80
Cacao équitable-en transition				68322,75
Autres			507,50	2830,85
Total	1086413,94	1453827,45	1485739,47	1501184,27

Source : CEIBO, 2007-1

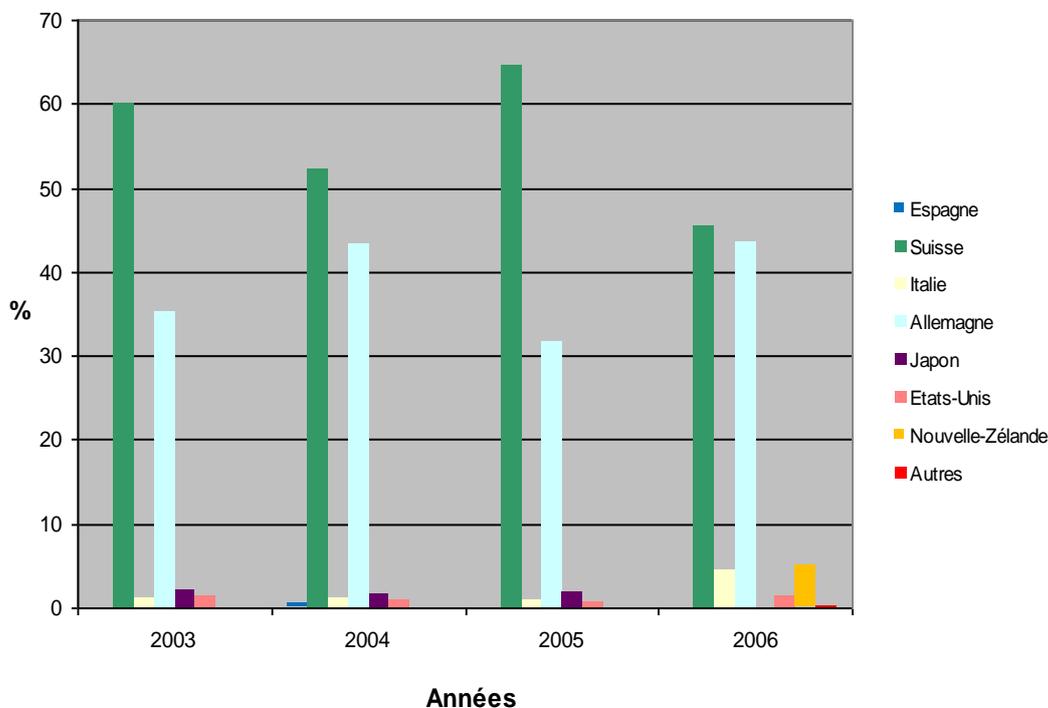
Le cacao avec le label *équitable-biologique* est le principal produit d'exportation de la Coopérative. Ainsi, en 2003, il représentait 96 % du total des exportations en USD ; en 2004 et 2005, 97% ; en 2006, on observe une légère diminution due à l'augmentation de volume d'exportation du cacao *équitable*, à l'introduction du cacao *équitable-en transition*, et aussi à la diminution de la production du cacao *équitable-biologique* qui représente 89% du total des exportations.

b. Les exportations du CEIBO, selon les pays de destination

Depuis 2003, la Coopérative exporte vers 7 pays. Par ordre d'importance, on trouve la Suisse, l'Allemagne, l'Italie, le Japon, la Nouvelle Zélande, les Etats-Unis et l'Espagne. Les deux principaux pays de destination de la production de la Coopérative sont la Suisse et l'Allemagne qui achètent en moyenne 94% des exportations du CEIBO (graphique suivant).

Graphique 15

Importations de fèves et dérivés du cacao



Source : Elaboration de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-1

Le CEIBO a exporté vers la Suisse des fèves et des dérivés de cacao *équitable-biologique* équivalant à 652321,76 USD en 2003 ; 760079,64 en 2004 ; 960496,64 en 2005 et en 2006 683315,45 USD. Le CEIBO a pressenti une baisse des exportations en 2006, notamment à cause de la diminution de la production de cacao dans la Coopérative et dans la Région. Malgré cette baisse des exportations de la Coopérative en 2006, la Suisse reste toujours le premier marché pour le CEIBO.

Le second marché de la Coopérative est l'Allemagne, où est exporté aussi du cacao *équitable-biologique* équivalant à 381945,28 USD en 2003 ; 629543,07 en 2004 ; 472474,49 en 2005 et 652696,94 USD en 2006.

En 2006, la production de fèves de cacao *équitable-en transition* de la Coopérative a trouvé un marché en Italie, et l'exportation augmente à cette période. Cette baisse de production de cacao *équitable-biologique* a augmenté la production de cacao *équitable* de la

Coopérative, qui a trouvé un nouveau marché en 2006 avec la Nouvelle Zélande, après le Japon (de 2003 à 2005).

Tableau 18

Résumé d'achats de fèves et des dérivés du cacao (USD)

Pays	Années			
	2003	2004	2005	2006
Espagne		7111,50		
Suisse	652321,76	760079,64	960496,64	683315,45
Italie	13510,00	17370,00	14700,00	68322,75
Allemagne	381945,28	629543,07	472474,49	652696,94
Japon	22001,40	24686,40	26946,60	
Etats-Unis	16635,50	15036,84	10614,24	21228,48
Nouvelle-Zélande				72789,80
Autres			507,50	2830,85
Total	1086413,94	1453827,45	1485739,47	1501184,27

Source : CEIBO, 2007-1

Les Etats-Unis ne représente même pas 2% du marché de la Coopérative, néanmoins mais c'est un marché de qualité très prometteur, et à la différence des autres marchés, les prix sont fixés en fonction du prix du Commerce Equitable, sans être part du Commerce Equitable.

c. Par entreprise

La principale qualité de fèves et des dérivés de cacao qu'exporte le CEIBO vers l'Europe est *équitable – biologique*, qui est en sa totalité produit par la Coopérative. Les deux principaux pays commerçants avec le CEIBO sont l'Allemagne et la Suisse, et les entreprises qui achètent des produits de cacao dans ces pays sont présentées dans le tableau suivant.

Tableau 19**Importations de fèves et des dérivés de cacao équitable – biologique (valeur du total des exportations du CEIBO en pourcentage)**

Entreprise	Pays	2003	2004	2005	2006
CHOCOLATES BERNRAIN	Suisse	53,57	46,30	57,19	43,06
CLARO AG. (OS3 SUIZA)	Suisse	6,48	5,98	7,45	2,46
EL PUENTE	Allemagne	0,51	0,23	1,11	0,73
GEPA	Allemagne	22,56	29,49	20,70	23,96
RAPUNZEL	Allemagne	10,60	12,35	8,69	17,68
TAGTRAUM	Allemagne	1,49	1,23	1,30	1,11
Total		95,20	95,58	96,45	89,00

Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-1

En moyenne, les exportations de fèves et des dérivés du cacao de la Coopératives vers les entreprises : « Chocolates Bernrain », « GEPA » et « Rapunzel » ont représenté 86% du total, et le principal marché est le commerce *équitable-biologique*.

Pendant la période 2003 - 2006, le CEIBO a effectué une vente qui représente en moyenne 50% de la valeur totale de l'exportation à l'entreprise « Chocolates Bernrain » de Suisse, qui est le principal marché pour le CEIBO. GEPA d'Allemagne est la deuxième destination avec en moyenne 24% des exportations, et en troisième position on trouve l'entreprise Rapunzel d'Allemagne avec 12%.

3. Les produits d'exportation du CEIBO

Les fèves de cacao sont une source de recette d'exportation pour nombre de pays producteurs qui peuvent commercialiser le produit brut (fèves), ses dérivés (pâte, beurre et poudre) et le produit final : le chocolat. Même si le chocolat reste le débouché le plus

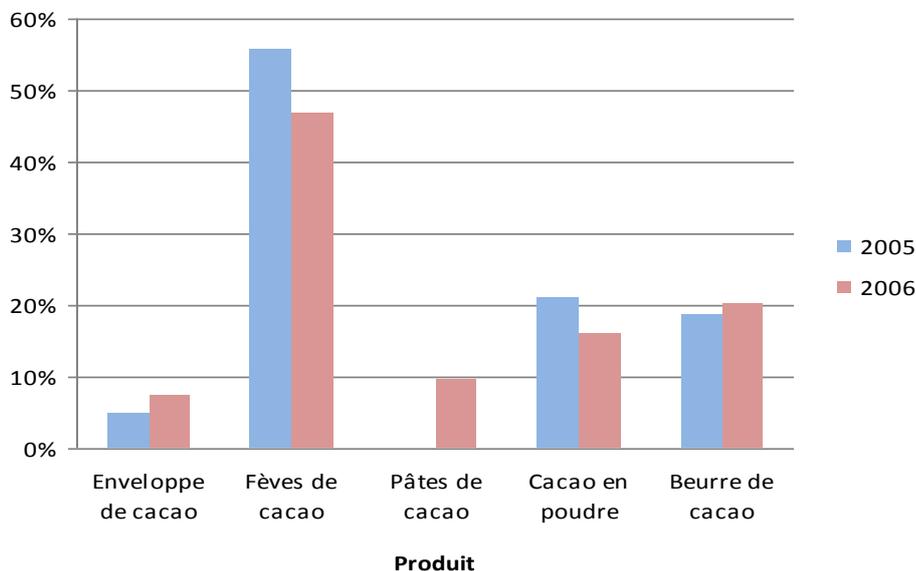
important pour les fèves de cacao, il existe cependant de nombreux marchés " niches " pour certains produits intermédiaires tels que la pâte, beurre et la poudre.

Le responsable de commercialisation de la Coopérative, Monsieur Choque (CEIBO, 2007-1) a seulement pu fournir les données de 2005 et 2006 des exportations de produit *équitable-biologique* (le principal produit de la Coopérative), ce qui a, toutefois, permis de faire une appréciation des différents produits d'exportation du CEIBO.

Les différents produits d'exportation de la Coopérative sont de loin les fèves de cacao avec 56% du volume total d'exportation en 2005, suivies du cacao en poudre avec 21%, du beurre de cacao 19%, et des enveloppes de cacao 5%. En 2006, les fèves représentaient 47% du volume total d'exportation, le beurre de cacao 20%, le cacao en poudre 16%, le pâte de cacao 10% et les enveloppes 7% du total (Graphique 16).

Graphique 16

**Exportation de fèves et de dérivés de cacao
équitable-biologique du CEIBO
(volume en %)**



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-1

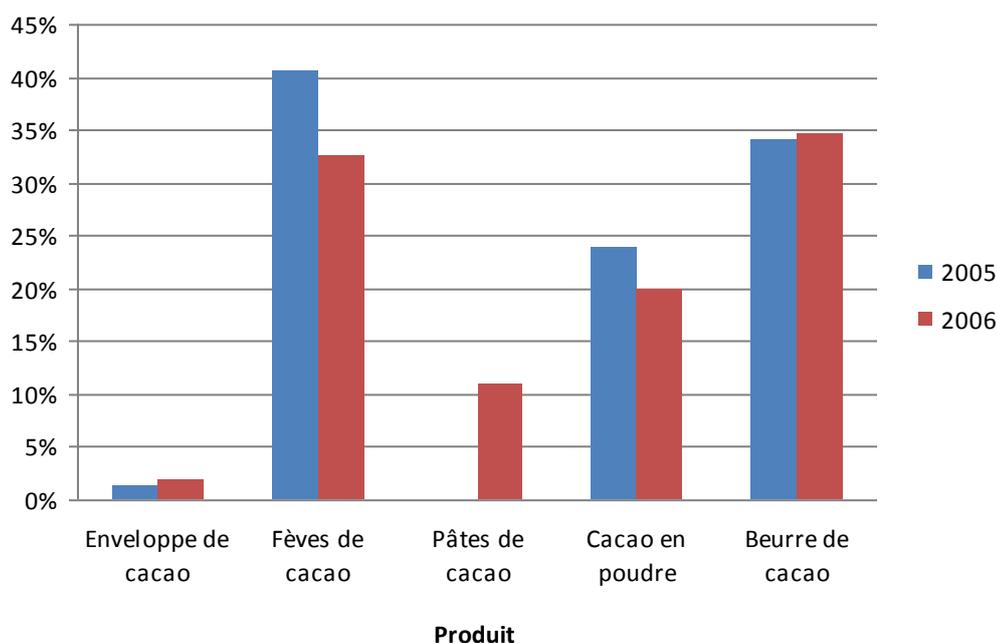
En 2005, la Coopérative n'a pas exporté une quantité appréciable de pâte de cacao (seulement 100 kilogrammes) à la différence de 2006 qui représentait 10% du volume exporté, ce qui dévoile une des raisons de la diminution d'exportation de fèves de cacao cette

année-là. De manière générale, les exportations vers le marché *équitable-biologique* ont diminué : elles sont passées, en quantité équivalente aux fèves de cacao, de 481,6 tonnes en 2005 à 384,1 en 2006.

Selon le graphique 17, la valeur la plus haute des exportations de la Coopérative en 2005 a été apportée aux fèves de cacao avec 41% du total, suivie du beurre de cacao avec 34%, du cacao en poudre, 20%, et en dernier de l'enveloppe de cacao avec 1% des exportations en USD.

Graphique 17

**Exportation de fèves et de dérivés du cacao
équitable-biologique
(valeur en pourcentage)**



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-1

En 2006, le beurre de cacao a occupé la première place des exportations (en USD) de la Coopérative avec 35% de la valeur totale des exportations de CEIBO, les fèves de cacao en deuxième place avec 32%, le cacao en poudre avec 20%, la pâte de cacao 11%, et en dernière position, les enveloppes de cacao avec 2%.

D. Le prix des fèves de cacao sur le marché mondial

1. Principe

Le cours international du cacao s'entend généralement « rendu port européen ou nord-américain », on parle alors de prix « CAF » (Coûts d'Assurance et de Fret) et non à l'embarquement, départ pays producteur, prix dit « FOB » (*Free On Board*, sans les frais annexes). Les fèves de cacao sont cotées à New York et à Londres : à New York, les fèves de cacao originaires de Côte d'Ivoire servent de référence tandis qu'à Londres, il s'agit des fèves du Ghana. Le prix des fèves de cacao peut être un « prix réel de marché », indicateur quotidien de transaction ou le cours futur des contrats à terme sur les places d'échanges, en retenant généralement le terme de trois mois ; il s'agit alors d'une grandeur nominale en monnaie courante.

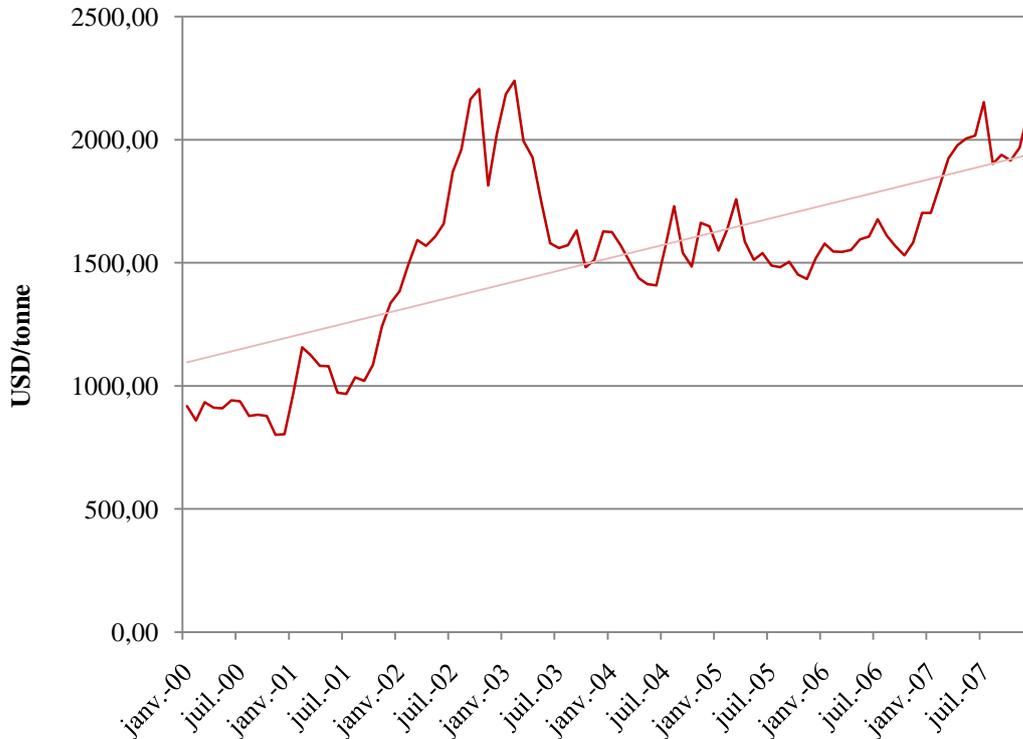
« On retient donc comme prix du cacao le cours des marchés à terme, sachant qu'il constitue généralement la référence pour les échanges physiques de cacao, dont le prix exact, lui, n'est pas toujours connu » pour les producteurs (Jarrige, 1994).

Notre travail utilise en général le prix international des moyennes mensuelles ou annuelles d'ICCO (2000/2007), « ce qui a pour effet de gommer de nombreuses fluctuations et éventuellement de masquer certaines tendances » (Badillo et Daloz, 1985), cité pour Jarrige (1994). Mais, malgré cela, il y a un prix de référence pour ce travail.

Selon les chiffres de ICCO, depuis l'an 2000 jusqu'à 2007, l'évolution du prix des fèves de cacao dans le marché mondial (Graphique 18) a présenté une tendance à la hausse, avec une fluctuation de prix en novembre et décembre 2000 où les prix des fèves de cacao étaient au niveau le plus bas avec 800,87 et 803,59 USD la tonne. Les prix les plus hauts se sont affichés en octobre 2002 avec 2205,26 USD la tonne, en février avec 2239,26 et en décembre 2007 avec 2113,13 USD la tonne, en dépassant largement le prix minimum du Commerce Equitable de 1750 et 1950 USD la tonne, prime comprise.

Graphique 18

Evolution du prix des fèves de cacao sur le marché mondial de 2000 à 2007



Source : Avec de données d'ICCO, 2005 et 2008 (www.icco.org)

2. Les fluctuations du prix des fèves de cacao « équitable » et le cours mondial

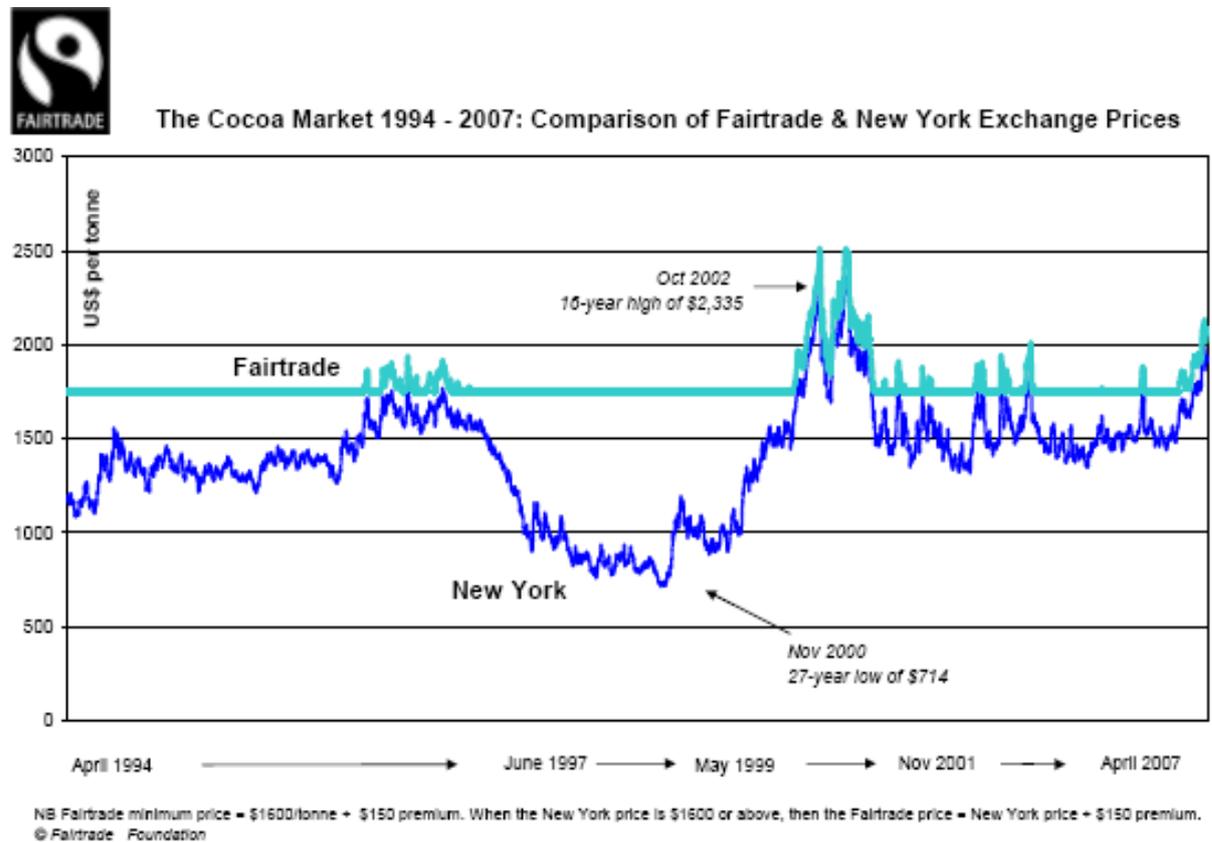
a. Les prix minimum du commerce équitable (1994-2007)

Selon les données de « Faire Trade » (Graphique 17), le prix minimum FOB d'exportation concernant les fèves de cacao équitable entre avril 1994 et avril 2007 a été de 1750 USD la tonne, y compris 150 USD de prime, malgré des prix bas dans le cours mondial en avril 1994 ou octobre 2000. Le prix des fèves de cacao *équitable* reste à 1750 USD la tonne mais si le prix dans le marché international est supérieur au prix minimum du « commerce équitable », le prix des fèves de cacao équitable suit la tendance du cours mondial avec en plus la prime de 150 USD par tonne. Le prix de fèves de cacao équitable est ainsi théoriquement toujours supérieur au cours mondial, selon l'idée que le prix du marché international étant forcément « injuste », le prix *équitable* doit être toujours supérieur (Le Velly, 2008).

Dans le graphique 19, on distingue deux périodes bien différenciées :

a) D'avril 1994 à octobre 2000 : période où le prix des fèves de cacao sur le marché mondial était bien inférieur au prix des fèves de cacao *équitable*. En 2000, le prix est tombé jusqu'à 714 USD la tonne, et le prix des fèves de cacao équitable était alors de 1750 USD la tonne. Pendant cette période, les producteurs de cacao équitables ont pleinement bénéficié du prix stabilisé du Commerce Equitable.

Graphique 19



Source : Page web de Fair Trade,

http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/Cocoa_Price_Chart_94-07.pdf

b) A partir d'octobre 2002 : période où le prix des fèves de cacao dans le marché mondial est supérieur au prix minimum du Commerce Equitable. Par exemple, en octobre 2002 la tonne des fèves est montée jusqu'à 2335 USD et le prix des fèves de cacao dans le Commerce Equitable était théoriquement de 2485 USD la tonne (prime de 150 USD/tonne comprise).

Durant cette phase, les producteurs de cacao *équitable* profitent moins du prix du Commerce Equitable.

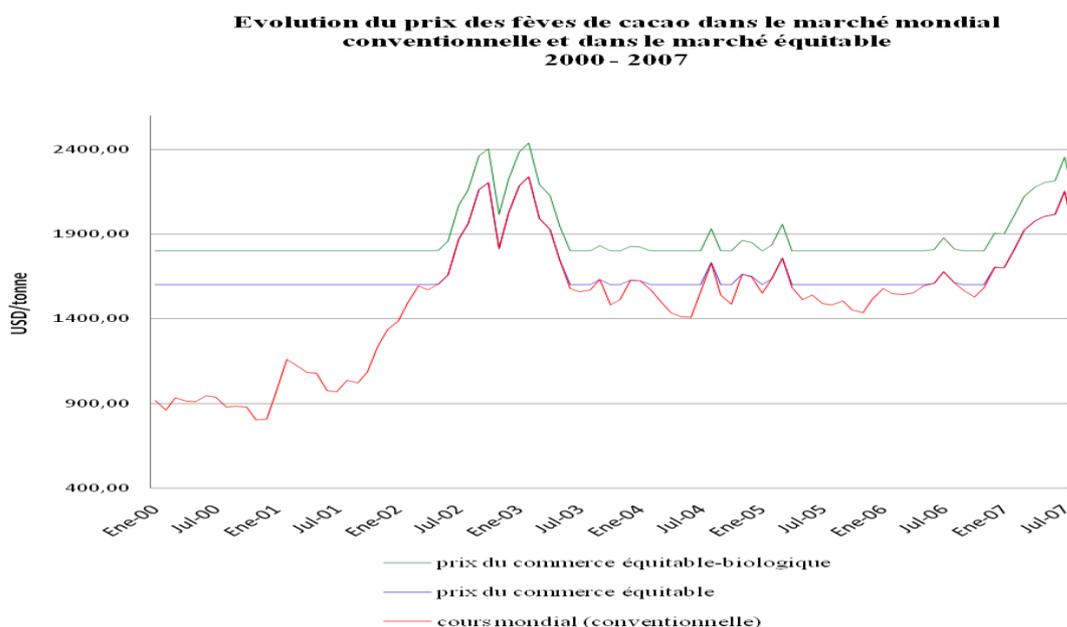
b. Les prix de fèves de cacao équitable et équitable-biologique (2000-2007)

Les fèves de cacao *équitable* et *équitable-biologique* ont un prix minimum de 1750 et 1950 USD la tonne, avec une prime comprise de 150 USD. Cette prime du Commerce Equitable est cependant fixe et destinée à des projets sociaux de la coopérative ou organisation de producteurs donc l'argent ne va pas « directement » aux producteurs.

Pour l'analyse du prix des fèves de cacao *équitable* et *équitable-biologique*, on prendra comme prix minimum du Commerce Equitable 1600 USD la tonne pour les fèves *équitable* et pour les fèves *équitable-biologique* 1800 USD.

Si l'on reporte sur un graphique les données des prix du cours mondial d'ICCO et les prix du Commerce Equitable des fèves de cacao *équitable* et *équitable-biologique* de 2000 à 2007, on obtient le graphique suivant.

Graphique 20



Source : Avec de données d'ICCO, 2005 et 2007 (www.icco.org)

Dans ce cas (Graphique 20), le prix du Commerce Equitable suit les cours mondiaux et, si le prix du marché mondial est supérieur au prix minimum du Commerce Equitable, alors le

prix des fèves de cacao *équitable* est égal au prix du marché et le prix des fèves de cacao *équitable-biologique* est supérieur au cours de marché de 200 USD pour tonne. Les 200 USD de différence des fèves de cacao *équitable-biologique* sont dues au coût élevé de la production biologique.

Solagral (2001), cité par Alcolea-Bureth (2002), indique que ce prix garanti par le Commerce Equitable a la particularité de se décomposer en deux parties :

1,6 USD le kilogramme → prix minimum d'achat couvrant les frais de production et la satisfaction des besoins alimentaires

0,15 USD pour kilogramme → prix qui correspond à la prime de développement destinée à la coopérative finançant les investissements collectifs économiques.

Le prix équitable est un prix qui couvre les coûts réels de production et permet aux producteurs de satisfaire leurs besoins élémentaires et ceux de leurs familles (santé, éducation, logement, protection sociale). Il est fixé indépendamment des cours internationaux. Si ceux-ci s'effondrent, un revenu minimum est donc ainsi assuré aux producteurs (APCE, 2004).

Ce prix minimum qui couvre les frais de production et « les besoins nécessaires » est un « coût de vie durable » d'après le travail réalisé dans la région des « Yungas » (Bolivie), de Chauveau et al (2002). En conséquence, les prix que reçoivent les producteurs de cacao adhérents à la Coopérative couvrent les « coûts de vie durable ».

E. Les prix de fèves de cacao *équitable* et *équitable-biologique* pour le CEIBO

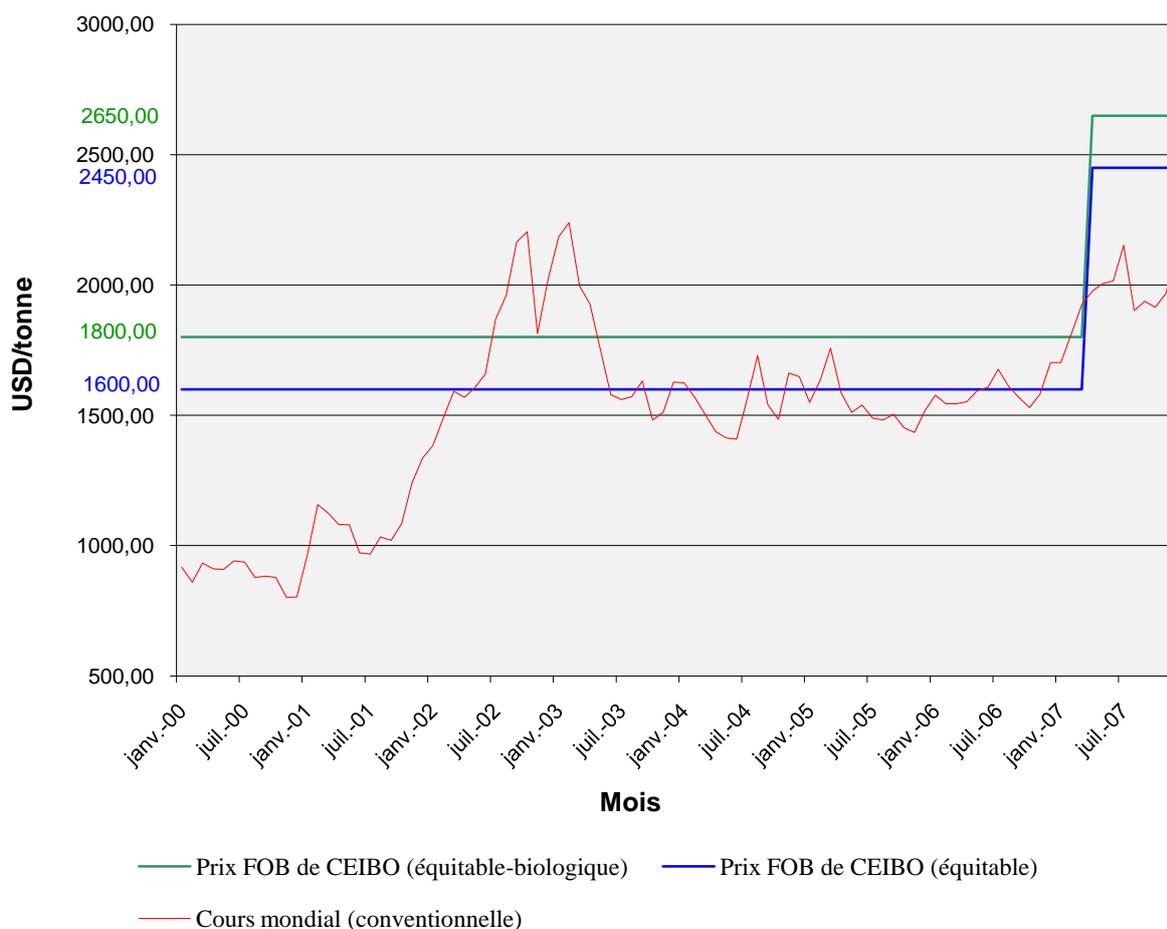
1. Prix d'exportation (FOB) des fèves de cacao

Entre 2000 et mars 2007 (Graphique 21), le prix FOB d'exportation que la Coopérative recevait pour les fèves de cacao *équitable* a été un prix fixe de 1600 USD la tonne pour les

fèves *équitables* et de 1800 USD pour les fèves de cacao *équitable-biologique*, bien que le prix du marché international pour les fèves de cacao *conventionnelle* ait été supérieur au prix minimum du Commerce Equitable, principalement entre mai 2002 et avril 2003.

Graphique 21

Évolution du prix des fèves de cacao dans les différents marchés de 2000 à 2007



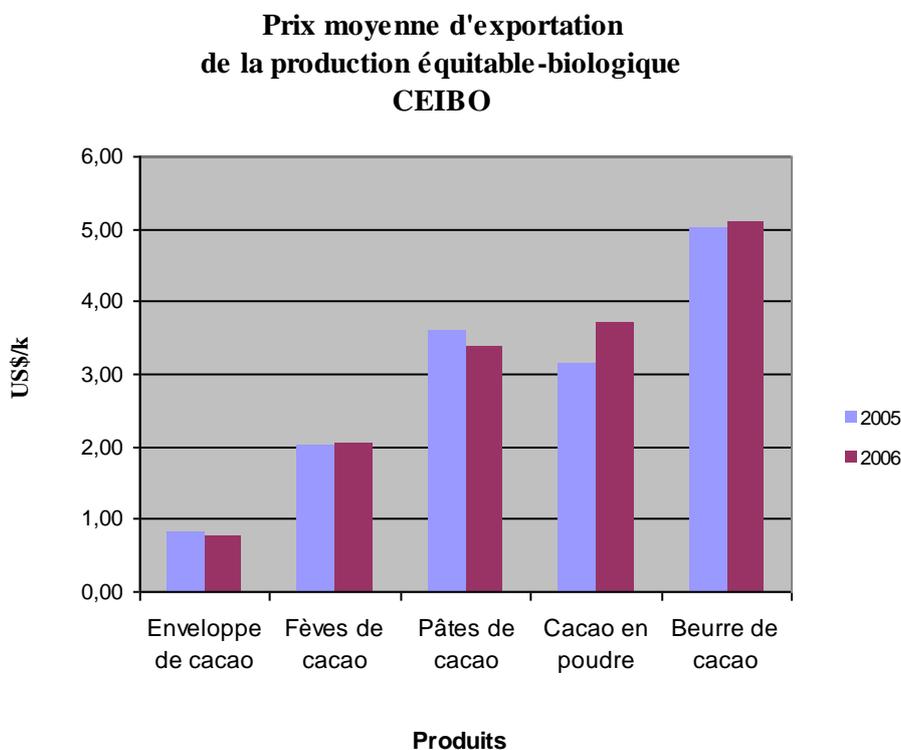
Source : Avec de données d'ICCO, 2005 et 2007 (www.icco.org); et du CEIBO, 2007-1

2007 est l'année où une nouvelle organisation (le REPSA) se met en place dans la Région d'Alto Beni. Durant cette période, les prix des fèves de cacao ont augmenté sur le marché local, ce qui a obligé la Coopérative à demander aux partenaires européennes du Commerce Equitable un prix supérieur au prix minimum du Commerce Equitable. A partir de avril 2007 à décembre 2007 le prix FOB d'exportation pour les fèves *équitable* a été 2450 USD la tonne et les fèves *équitable-biologique* de 2650 USD.

2. Les prix d'exportation des différents produits du CEIBO

Selon les registres du CEIBO (2007-1), les prix d'exportation du CEIBO sont en général en système FOB, mais l'entreprise « Chocolats Bernrain » achète en système CIF. Les valeurs montrées dans le graphique 22 ont été obtenues en prenant en compte les prix total et les volumes totaux des produits exportés par la Coopérative en 2005 et 2006. Les variations de prix de 2005 à 2006 sont dus principalement à la diminution ou à l'augmentation du produit export avec le système CIF ou FOB, étant bien entendu que le système CIF fait monter les prix d'exportation.

Graphique 22



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-1

Dans le marché *équitable-biologique* (Graphique 20), le prix ont évolué ainsi :

- ❖ les enveloppes de cacao ont coûté en moyenne en 2005 : 0,82 USD le kilogramme et en 2006 : 0,76 USD.
- ❖ les fèves de cacao en 2005 : 2,01 USD le kilogramme et en 2006 : 2,06 (prix FOB et CIF)

- ❖ la pâte de cacao en 2005 : 3,6 USD le kilogramme et en 2006 : 3,38
- ❖ le cacao en poudre en 2005 : 3,14 USD le kilogramme et en 2006 : 3,71
- ❖ le beurre de cacao en 2005 : 5,03 USD le kilogramme et en 2006 : 5,10

Le prix des fèves de cacao dans le système FOB valait de manière générale 1,95 USD le kilogramme en 2005 et 2006 ; cela n'a jamais changé malgré les hausses et baisses dans le marché international donc il s'agissait d'un prix fixe (CEIBO, 2007-1).

Les prix FOB minimum du Commerce Equitable de 1,6 USD par kilogramme plus la prime de 0.15 USD, et 0.2 USD pour la production biologique ont été respectés dans le marché *équitable-biologique*.

Les fèves de cacao dans le marché *biologique* des Etats-Unis ont obtenu un prix FOB de 1,95 USD le kilogramme jusqu'à 2006, égal au marché *équitable-biologique* ; dans le marché *équitable-en transition* les prix FOB des fèves étaient en 1, 85 USD le kilogramme en 2006.

Le prix FOB de la pâte de cacao équitable en 2006 était de 3.29 USD le kilogramme à la différence de l'*équitable-biologique* qui était à 3,38 USD la même année.

En 2006, le beurre de cacao à été exporté sur seulement trois marchés différents : l'*équitable-biologique*, l'*équitable-en transition* et l'*équitable*. De plus, il a été exporté avec des prix différents, respectivement : 5,1 USD, 4,57 USD et 4,49 USD le kilogramme, en obtenant le meilleur prix pour la qualité *équitable-biologique*.

Malgré un prix bas pour les fèves de cacao, le CEIBO a exporté entre 2005 et 2006 en moyenne 51% du volume total, ce qui signifie que les fèves restent encore le principal produit d'exportation pour le CEIBO.

F. Les prix de fèves de cacao aux producteurs en Alto Beni

L'évolution du prix des fèves de cacao dans le marché de l'Alto Beni a également dévoilé une tendance à la hausse avec une stabilité plus marquée que dans le marché mondial entre 2000 et 2006. À partir de 2007, les prix des fèves ont augmenté considérablement grâce à la présence d'un autre acheteur dans le marché local : la REPSA.

Jusqu'à 2006, le CEIBO était le seul à influencer les prix de fèves de cacao sur le marché local. En 2007, la REPSA est arrivée sur le marché de l'Alto Beni avec des prix de concurrence au CEIBO.

1. Les prix des fèves de cacao dans le marché de l'Alto Beni (2000-2006)

Jusqu'à 2006, le CEIBO a été la seule grande organisation qui achetait des fèves et des graines de cacao en Alto Beni pour l'exportation. Dans le graphique 10 (page 89), on peut apprécier plus clairement cette affirmation.

Les prix que fixe le CEIBO sont déterminés selon deux principaux paramètres : la qualité du cacao (a), et la caractéristique du fournisseur ou de l'agriculteur (b). La Coopérative était donc une organisation qui fixait le prix du cacao dans le marché local.

a. Les prix selon la qualité de fèves de cacao ou selon la certification

Selon la qualité des fèves ou selon la certification de culture cacaotière, le CEIBO a trois qualités principales : *biologique, en transition, et normale ou conventionnelle*.

- ❖ **Biologique** : ce sont des graines ou des fèves qui proviennent de cultures certifiées biologiques. Le cacao biologique est subdivisé en quatre qualités :
 - de première qualité (B-I) : des fèves propres, grandes et moyennes, choisies de fruits sains ;
 - de seconde qualité (B-II) : écartées du cacao B-I, fèves grandes et moyennes, avec les défauts suivants : fèves de couleur violette ou noire et fèves attaquées par les insectes, germées ou défectueuses (défauts dus principalement à des facteurs climatiques).
- ❖ **créole (CR-B)** : des fèves propres, de variété créole ;
 - des fèves petites (P-B) : des fèves cassées ou petites.

Les prix sont variables pour les sous-qualités tandis que les qualités B-I et CR-B ont les même prix.

- ❖ **En transition (N-T)** : ce sont des graines ou des fèves qui proviennent de cultures en transition, normale ou conventionnelle, vers le biologique. Le cacao *en transition* n'a pas de subdivisions de qualité ; il est commercialisé en fèves ou en graines,

❖ Normale ou conventionnelle : ce sont des graines ou des fèves qui proviennent de cultures non certifiées biologiques. Le cacao *normal* est subdivisé en deux qualités :

- de première qualité (N-I) : des fèves propres, grandes et moyennes, choisies de fruits sains ;
- de seconde qualité (N-II) : des fèves grandes et moyennes, avec les défauts suivants : fèves de couleur violette ou noire, et fèves attaquées par les insectes, germées ou défectueuses (défauts dus principalement à des facteurs climatiques).

Tableau 20

Normes de qualité CEIBO (2007)

Caractéristiques	1 ^{er} Qualité B-I N-T N-I CR-B
Fèves bien fermentées	Minimum 85 %
Fèves avec fermentation incomplète	Maximum 15 %
Fèves violettes	Maximum 3%
Fèves surfermentées (de couleur noire)	Maximum 3%
Fèves moisies	Maximum 2%
Fèves attaquées par les insectes ou germées	Maximum 2%
Fèves plates ou défectueuses	Maximum 1%
Teneur en humidité	Maximum 7%
Méthode de sélection par taille	Mécanique (<i>zarandeado</i>)

Toutes les qualités de cacao mentionnées précédemment sont utilisées dans la plupart des cas pour les fèves. Les graines disposent de seulement trois types de qualités: *biologique* (B-I), *en transition* (N-T) et *normal* ou *conventionnel* (N-I). Quand les grains sont extraits du fruit, ils sont généralement de bonne qualité mais ils peuvent la perdre à cause d'un mauvais processus de fermentation et de séchage.

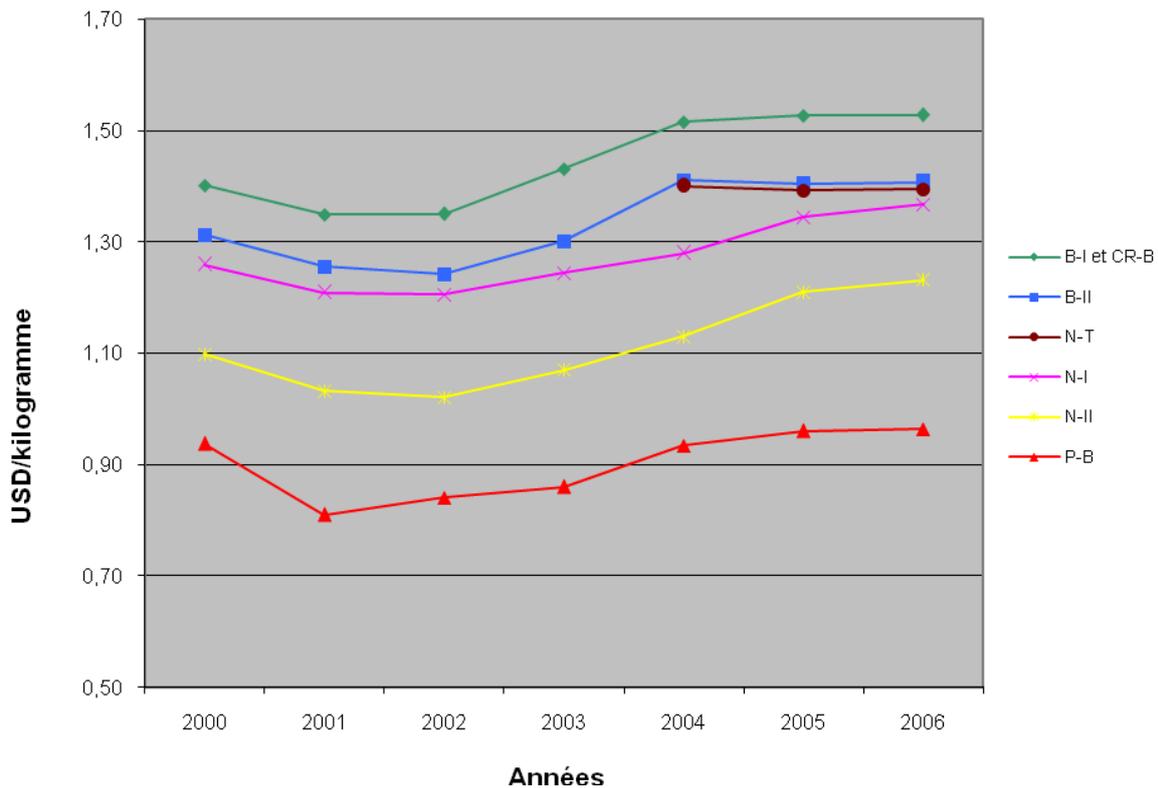
1) L'évolution du prix des fèves de cacao selon leur qualité

En résumé, il existe 6 prix différenciés selon la qualité ou la certification de fèves de cacao. Les prix varient en conservant cette différenciation tout au long du temps. Comme on peut ensuite l'observer dans les quatre graphiques, cette variation est quasiment stable avec les différents fournisseurs.

Le graphique suivant montre les prix payés aux coopératives adhérentes au CEIBO de 2000 à 2006.

Graphique 23

**Évolution du prix des fèves de cacao selon leur qualité
payé aux coopératives
Alto Beni (2000-2006)**



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

La qualité B-I a augmenté de 1,4 US \$ le kilogramme en 2000, à 1,53 en 2006. Les deux qualités les plus pénalisées sont le N-II et P-B ; la N-II avec une augmentation de 1,1 en 2000 à 1,23 en 2006, pour la qualité P-B, de 0,94 à 0,96. Les fèves de cacao qualité N-T ont été

payées en Alto Beni à partir de 2004 au prix de 1,4 USD le kilo, et en 2006 celui de 1,39 USD le kilogramme.

La qualité B-I est celle qui obtient les meilleurs prix, suivie de la qualité B-II, puis N-T, N-I, N-II et pour finir P-B. En moyenne (entre 2000 et 2006), par rapport au prix de la qualité B-I, la qualité B-II est pénalisée en 7,6% ; la qualité N-T : en 8,4% ; N-I : en 11,8% ; N-II : en 22,9% ; et en dernier la qualité P-B est pénalisée en 37,6%.

Dans le graphique 24, on peut observer la même évolution de prix des différentes qualités de fèves de cacao de 2000 à 2006, avec la seule différence que le fournisseur est une pré-coopérative.

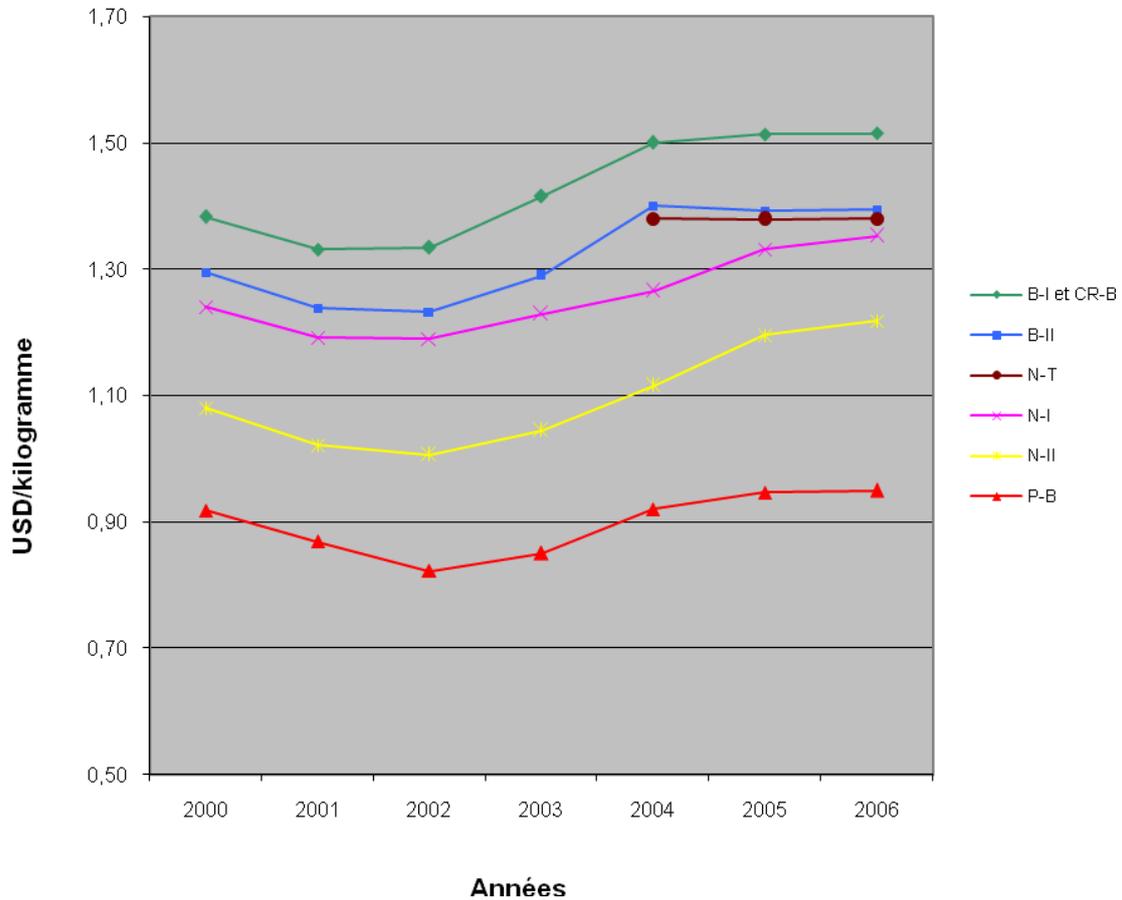
Les fèves de cacao B-I sont la meilleure qualité payée sur le marché local. En 2000, elles valaient 1,38 USD le kilogramme et en 2007, 1,52 USD le kilogramme. Suivent des fèves de cacao qualité B-II, qui, en 2000, ont coûté 1,29 USD le kilogramme et 1,39 en 2006. La qualité N-I, affichait un prix de 1,24 USD/kilogramme en 2000 et en 2006, 1,35 USD/kilogramme.

Pour les pré-coopératives tout comme pour les coopératives, les deux qualités des fèves de cacao les moins payées sont le N-II et P-B. En 2000, le N-II avait un prix de 1,08 USD le kilogramme et 1,22 USD en 2006. Les fèves de qualité P-B sont les moins chères du marché. Pour les pré-coopératives, le prix était de 0,92 USD le kilogramme en 2000 et 0,95 USD en 2006.

Les fèves de qualité N-T ont, elles, un prix de 1,38 USD par kilogramme en 2004 et ont conservé le même prix jusqu'en 2006.

Graphique 24

Évolution du prix des fèves de cacao selon leur qualité payé aux pre-coopératives Alto Beni (2000-2006)



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

Les pre-coopératives sont aussi pénalisées selon la qualité des fèves de cacao fournies à la Coopératives (le CEIBO) ; en moyenne (entre 2000 et 2006), par rapport au prix des fèves de cacao de qualité B-I ; la qualité B-II est pénalisée de 7,5% ; la qualité N-T : de 8,6% ; N-I : de 11,9% ; N-II : de 23,2% ; et en dernier la qualité P-B est pénalisé de 37,2%.

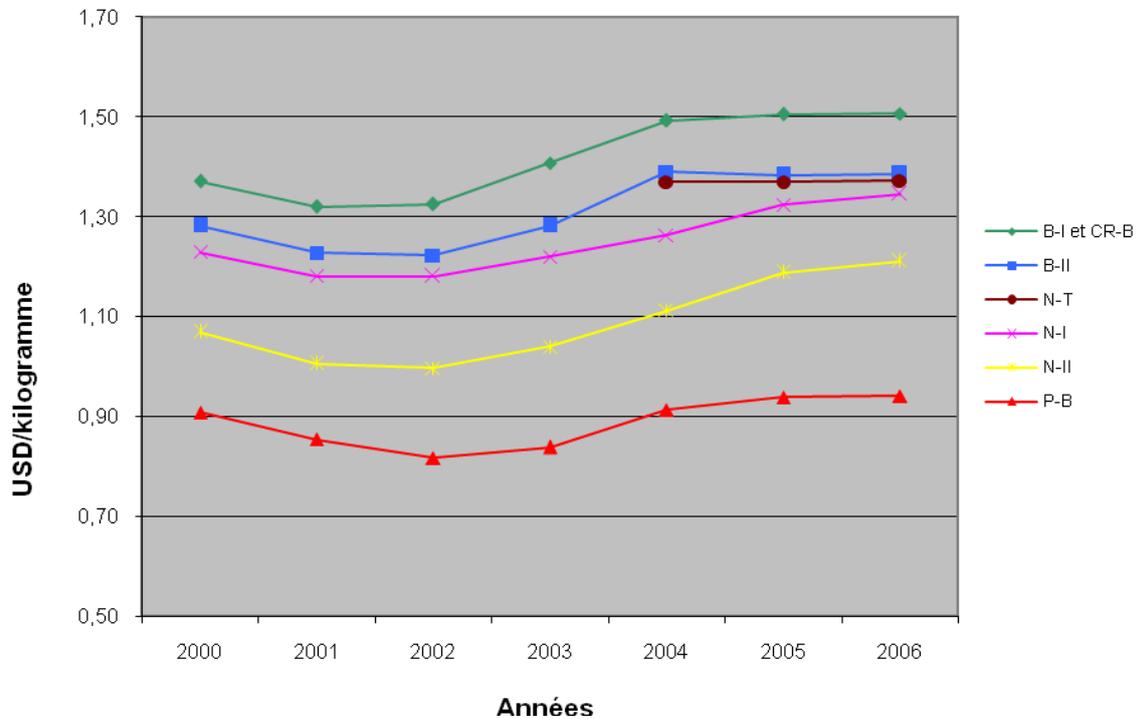
Dans les deux prochains graphiques on verra l'évolution des prix payés au fournisseur individuel, adhérent ou non à la Coopérative, pour les non adhérents à la Coopérative avec un contrat d'achat si les fèves de cacao dont les grains sont de qualités B-I, B-II, N-T et P-B (biologiques et en transition). Cette différence de prix nous montre que la Coopérative

favorise la structure organisationnelle des agriculteurs : s'ils vendent en groupe, ils sont mieux payés que s'ils le font séparément.

Les prix que reçoivent les adhérents des coopératives qui vendent directement leur production à la Coopérative centrale (Graphique 25) suivent une évolution égale aux deux cas précédents.

Graphique 25

Évolution du prix des fèves de cacao selon leur qualité payé aux adhérents sous contrat Alto Beni (2000-2006)



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

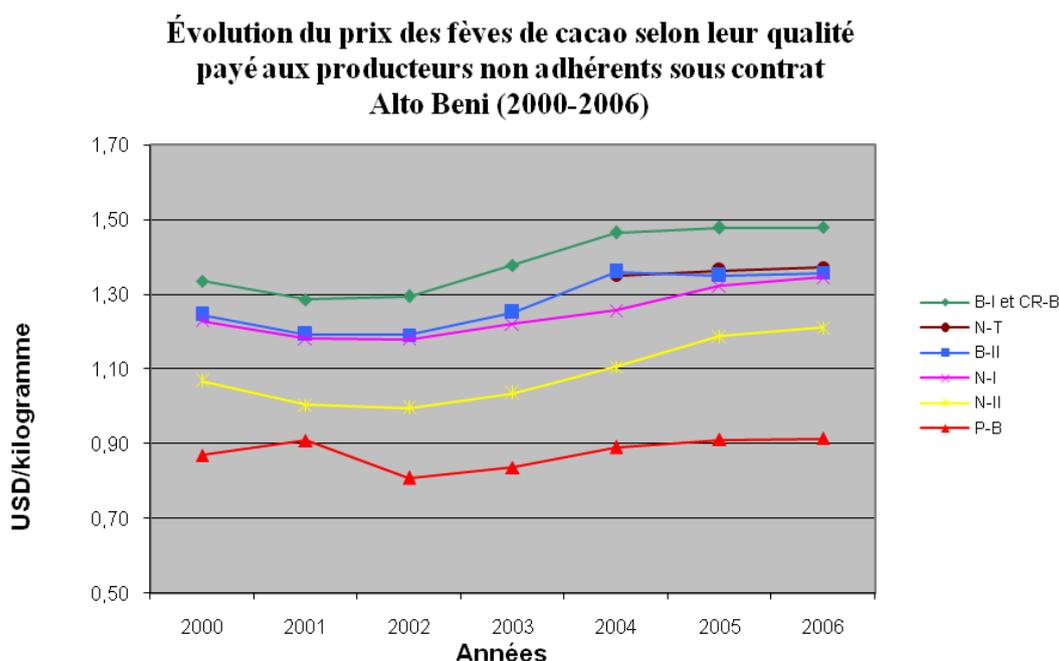
Les fèves de qualités les mieux payées aux agriculteurs adhérents aux coopératives sont le B-I et B-II. Le prix des fèves B-I en 2000 était de 1,37 USD le kilogramme et de 1,51 en 2006. Les fèves B-II avaient un prix de 1,28 USD le kilogramme en 2000, et 1,39 USD en 2006. Les fèves *en transition* occupaient la troisième place avec un prix fixe de 1,37 USD le kilogramme de 2004 à 2006. Les fèves N-I conservent toujours la quatrième place avec un prix de 1,07 USD le kilogramme en 2000 et de 1,21 en 2007.

Les deux dernières qualités de fèves de cacao sont le N-II et P-B. En effet, les fèves N-II avaient un prix de 1,07 USD/kilogramme en 2000 et 1,21 USD en 2007 tandis que les fèves P-B en 2000 valaient 0,91 USD/kilogramme et en 0,94 USD en 2007.

Pour les adhérents aux coopératives, en moyenne (entre 2000 et 2006), par rapport au prix de fèves de cacao de qualité B-I, la qualité B-II est pénalisée de 7,6%, la qualité N-T de 8,7%, celle de N-I de 11,9% , N-II de 23,3% , et enfin, la qualité P-B est pénalisée de 37,4%.

En dernier, le graphique 26, montre les prix des différentes qualités payées aux producteurs n'adhérant à aucune coopérative du CEIBO ; mais qui sont adhérents à des associations dans la plus part des cas.

Graphique 26



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

Le prix des fèves de cacao de qualité B-I conserve toujours une différence de prix par rapport aux autres. Pour les producteurs non adhérents, les fèves de qualité B-I valaient 1,34 USD le kilogramme en 2000, et 1,48 USD en 2006 ; les fèves de qualité B-II, en 2000 valaient 1,25 USD le kilogramme et 1,36 USD en 2006 ; les fèves de qualité N-T valaient 1,35 USD le kilogramme en 2004, et 1,37 USD en 2006. Les fèves de cacao de qualité *normale* ou *conventionnelle* valaient 1,23 USD le kilogramme en 2000 et 1,35 USD en 2006

la qualité N-I ; la qualité N-II avait un prix de 1,07 USD le kilogramme en 2000 et 1,21 USD en 2006. Enfin, les fèves de qualité P-B avaient un prix de 0,87 USD/kilogramme et 0,91 USD en 2007.

Pour les non-adhérents aux coopératives, en moyenne (entre 2000 et 2006), par rapport au prix de fèves de cacao qualité B-I, la qualité B-II est pénalisée de 7,9%, la qualité N-T de 7,6%, N-I : de 10%, N-II de 21,7%, et en dernier, la qualité P-B est pénalisée de 36,7%.

b. Le prix selon les caractéristiques du fournisseur

Selon les caractéristiques du fournisseur, la Coopérative peut acheter à quatre fournisseurs différents, soit à une *coopérative*, à une *pré-coopérative*, à un producteur *adhérent sous contrat* et à un *producteur non adhérent sous contrat*.

- ❖ Coopérative : le fournisseur est, dans ce cas, une coopérative adhérente au CEIBO (ou à la Coopérative). Chaque coopérative adhérente au CEIBO achète les fèves à leurs membres et par la suite, la coopérative vend au CEIBO. C'est un commerce entre une coopérative adhérente et le CEIBO.
- ❖ Pré-coopérative : il s'agit d'une organisation en train de devenir une coopérative adhérente au CEIBO mais elle n'est pas encore une coopérative. Les pré-coopératives achètent aussi la production de fèves à leurs membres adhérents pour ensuite la vendre à la Coopérative. C'est un commerce entre une pré-coopérative et le CEIBO.
- ❖ Producteur adhérent sous contrat : ce sont des producteurs adhérents à une coopérative ou une pré-coopérative adhérente au CEIBO, qui ont un contrat avec le CEIBO pour commercialiser principalement des fèves et des graines biologiques. En général, tous les producteurs de cacao biologique ont des contrats avec la Coopérative, qu'ils soient des adhérents aux coopératives ou aux associations. C'est un commerce entre un adhérent individuel et le CEIBO.
- ❖ Producteur non adhérent sous contrat : ce sont des producteurs qui n'appartiennent pas à de coopératives du CEIBO et qui ont ou non un contrat de commerce avec le CEIBO. Dans ces groupes, il y a généralement les producteurs en associations et des agriculteurs privés, et si le produit à commercialiser est *biologique* ou *en transition*, il doit y avoir un contrat qui certifie la qualité du produit.

I) L'évolution des prix selon les caractéristiques des fournisseurs

Les prix des fèves qu'achète la Coopérative ne prennent pas seulement en compte la qualité des fèves mais également la caractéristique du fournisseur. Selon les caractéristiques du fournisseur, nous avons six graphiques qui permettent d'observer la même tendance que dans le cas précédent où l'on constate une tendance à la baisse de 2000 à 2001 et 2002 et où le prix des fèves a été le plus bas pendant la période 2000-2006. Après 2002, les prix ont une tendance à la hausse jusqu'en 2006. Tout cela dû principalement à la cotation de la monnaie nationale face au dollar.

Dans le graphique 27, on voit que les fèves de cacao de qualité B-I et CR-B possèdent une différenciation de prix selon la caractéristique du fournisseur. Ainsi, si c'est une coopérative, leur prix de vente sera meilleur que celui d'une pré-coopérative, adhérent ou non adhérent. Plus on est proche de la Coopérative, plus on a un meilleur prix, ce que l'on peut apprécier dans le graphique suivant, où les trois premiers groupes distancent le dernier : les producteurs non adhérents aux coopératives.

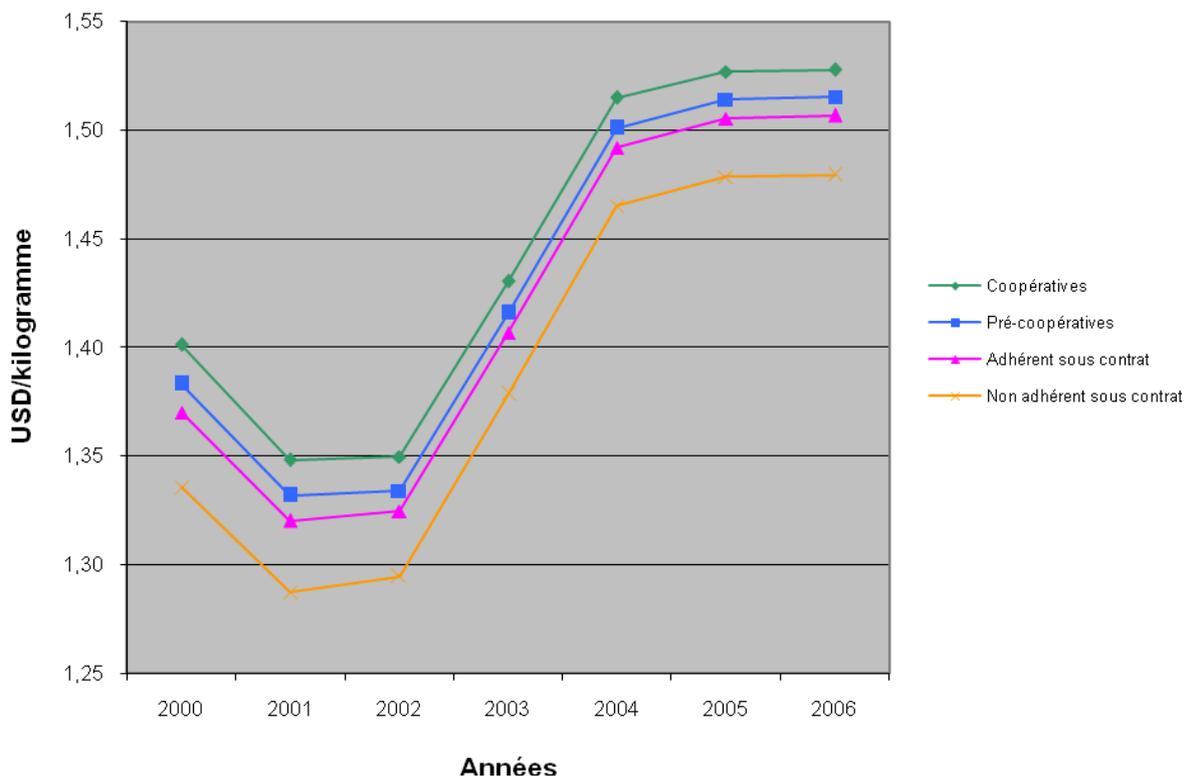
Les prix que payait le CEIBO pour la première qualité ont été de tout temps bien établis et différenciés. En 2000, si les prix au kilogramme pour une coopérative étaient de 1,4 USD, pour une pré-coopérative, ils équivalaient à 1.38 USD, pour les adhérents à 1,37 USD, et finalement, pour les non adhérents à 1,34 USD le kilogramme.

Durant la période où les prix étaient au plus bas, les prix étaient de 1.35 USD le kilogramme pour les coopératives, 1.33 pour les pré-coopératives, 1.32 pour les adhérents et 1.29 pour les non adhérents.

En 2006, le prix du kilogramme de fèves de cacao était de 1,53 USD pour les coopératives, 1,52 pour les pré-coopératives, 1,51 pour les adhérents et 1,48 USD pour les non adhérents.

Graphique 27

**Évolution du prix des fèves de cacao qualité B-I ou CR-B
selon la caractéristique du fournisseur
Alto Beni (2000-2006)**



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

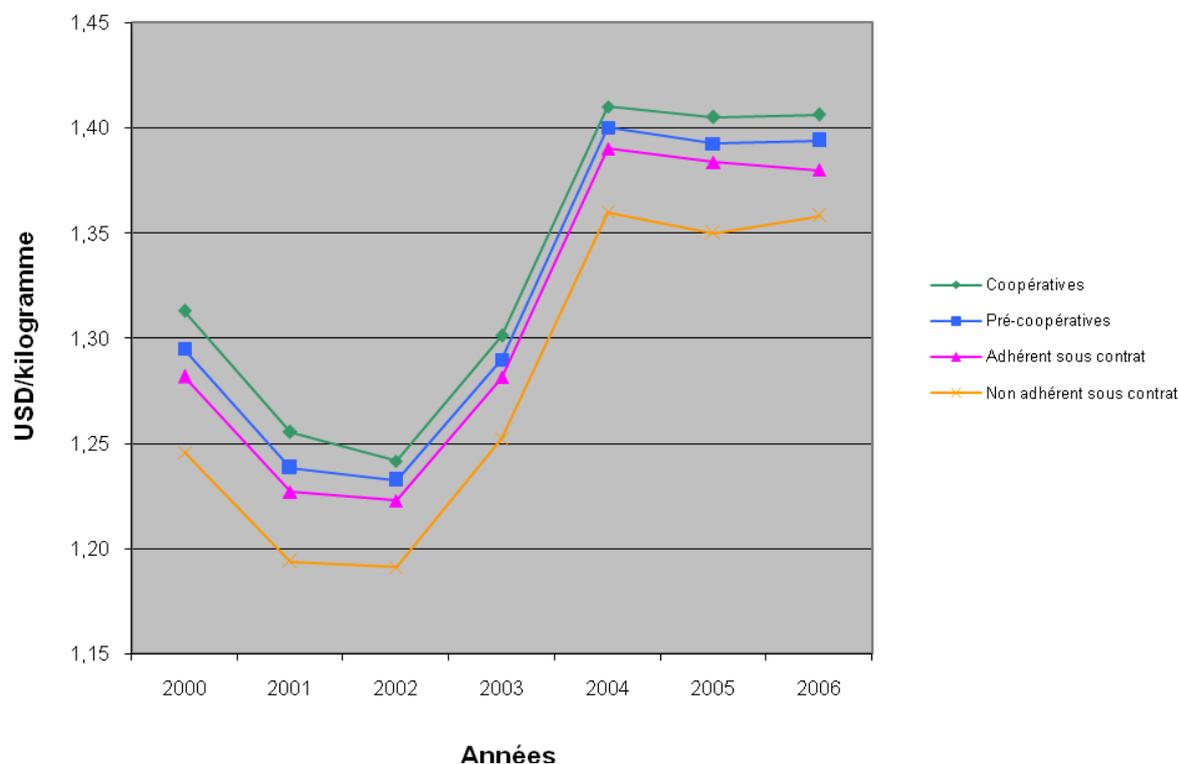
Entre 2000 et 2006, la qualité B-I ou CR-BP, par rapport au meilleur prix payé aux coopératives, les pré-coopératives ont été pénalisées de 1,04%, les producteurs adhérents aux coopératives (fournisseur individuel) ont été sanctionnés de 1,7% et enfin les producteurs non-adhérents (fournisseur individuel) ont été pénalisés de 3,79%.

Dans le graphique 28, on montre que l'évolution du prix des fèves de cacao qualité B-II suit la même tendance que le prix des fèves de qualité B-I. Les trois groupes (les coopératives, les pré-coopératives et les adhérents) ont un meilleur prix pour leur production, avec respectivement 1,31, 1,29 et 1,28 USD le kilogramme en 2000. Les prix en 2002 étaient les plus bas avec respectivement 1,24, 1,23 et 1,19 USD/kilogramme, pour les coopératives, les pré-coopératives et les adhérents.

Les prix en 2006 étaient de 1,41 USD le kilogramme pour les coopératives, 1,39 pour les pré-coopératives et 1,38 USD le kilogramme pour les adhérents.

Graphique 28

Évolution du prix des fèves de cacao qualité B-II selon la caractéristiques du fournisseur Alto Beni (2000-2006)



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

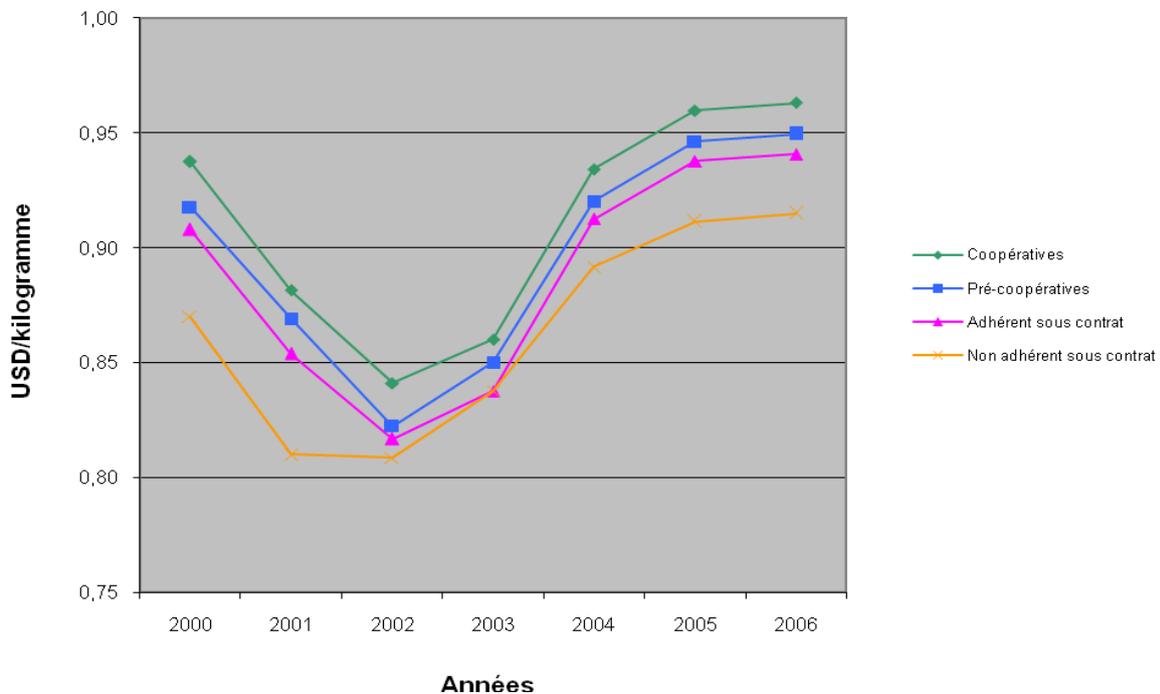
Les non adhérents à la Coopérative reçoivent les prix les plus bas que l'on puisse observer sur ces trois premiers graphiques, avec un prix de 1,25 USD le kilogramme en 2000, 1,36 en 2006 et en 2002 de 1,19 USD.

Entre 2000 et 2006, concernant la qualité B-II, par rapport au meilleur prix payé aux coopératives, les pré-coopératives ont été pénalisées de 0,98%, les producteurs adhérents aux coopératives (fournisseur individuel) ont été pénalisés de 1,8% et enfin les producteurs non-adhérents (fournisseur individuel) ont été pénalisés de 4,1%.

Sur le graphique suivant, les prix des fèves de cacao de qualité P-B suivent la même tendance que sur les précédents, à la différence que les prix pour les producteurs non adhérents en 2002 et 2003 sont plus proches du prix que reçoivent les producteurs adhérents à la Coopérative.

Graphique 29

**Évolution du prix des fèves de cacao qualité P-B
selon la caractéristique du fournisseur
Alto Beni (2000-2006)**



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

La qualité P-B est la dernière qualité qui puisse recevoir le label biologique. L'évolution des prix est là aussi différenciée selon la caractéristique du fournisseur. Les années où les prix ont été les meilleurs sont 2000, 2004, 2005 et 2006. En 2000, le prix des fèves de cacao a été 0,94 USD le kilogramme pour les coopératives, 0,92 USD pour les coopératives, 0,91 USD ; pour les producteurs adhérents aux coopératives ou pré-coopératives et enfin, 0,87 USD le kilogramme pour les producteurs non-adhérents.

En 2006, le prix des fèves pour les coopératives était de 0,96 USD le kilogramme, pour les pré-coopératives, il équivalait à 0,95 USD le kilogramme, pour les producteurs adhérents aux coopératives ou pré-coopératives, à 0,94 USD le kilogramme et pour les non adhérents, à 0,91USD le kilogramme.

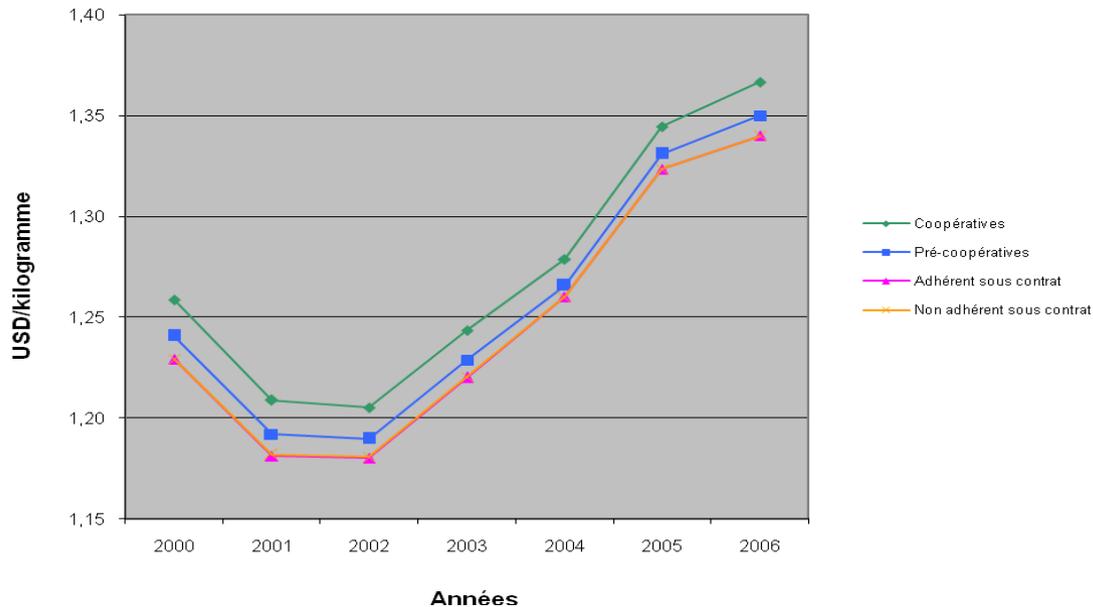
En 2002, où les prix étaient au plus bas, le kilogramme de fèves de qualité P-B revenait à 0.84 USD pour les coopératives, 0,82 pour les pré-coopératives et pour les adhérents, et 0,81 USD pour les non adhérents. En 2003, le prix du kilogramme de fèves pour les adhérents et les non adhérents a été le même c'est-à-dire 0,84 USD.

En moyenne, entre 2000 et 2006, en ce qui concerne la qualité B-P, par rapport au meilleur prix payé aux coopératives, les pré-coopératives ont été pénalisées de 1,6%, les producteurs adhérents aux coopératives (fournisseur individuel) ont subi une perte de 2,7% et enfin, les producteurs non-adhérents (fournisseur individuel) ont été pénalisés de 5,2%.

Les fèves de cacao de qualité *normale* ou *conventionnelle* montrent une tendance un peu différente des précédentes : les prix de fèves pour les adhérents et les non adhérents sont les mêmes. Dans le graphique 30, on observe clairement trois lignes différenciées et la dernière correspond à l'évolution des prix pour les adhérents et non adhérents d'Alto Beni.

Graphique 30

**Evolution du prix des fèves de cacao qualité N-I
selon la caractéristique du fournisseur
Alto Beni (2000-2006)**



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

En 2000, le prix pour les fèves de cacao qualité N-I a été de 1,3 USD le kilogramme pour les coopératives, 1,2 USD pour les pré-coopératives, 1,2 USD pour les producteurs adhérents aux coopératives ou pré-coopératives et les non-adhérents aux coopératives.

En 2002, les prix pour les fèves étaient au plus bas et à partir de là, on note une croissance jusqu'en 2006. Pour les coopératives, les prix ont augmenté de 1,21 USD le kilogramme en 2002 à 1,37 en 2006 et pour les pré-coopératives de 1,19 à 1,35 en 2006. Les adhérents et les non adhérents ont obtenu 1,18 USD par kilogramme en 2002 et jusqu' à 1,34 USD en 2006.

En moyenne, entre 2000 et 2006, concernant la qualité N-I, par rapport au meilleur prix payé aux coopératives, les pré-coopératives ont été pénalisées de 1,2% et les producteurs adhérents aux coopératives et les non-adhérents (fournisseur individuel) ont été pénalisés de 1,96%.

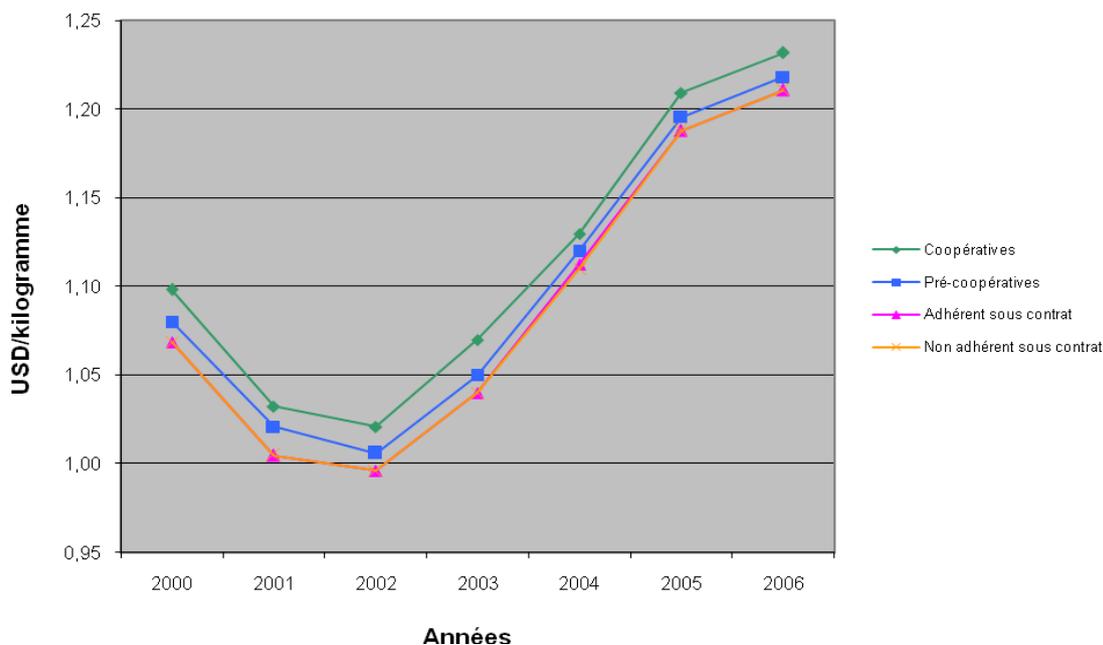
Dans le cas de la qualité N-II (Graphique 31), l'évolution des prix détiend les mêmes comportements que pour le N-I c'est-à-dire que les prix des adhérents et les non adhérents

sont identiques. Le prix en 2002 pour les coopératives était de 1,02 USD le kilogramme et il a progressé jusqu'à 1,23 en 2006 tandis que pour les pré-coopératives, le prix en 2002 était de 1,01 USD le kilogramme et de 1,22 USD en 2006.

Les adhérents et non adhérents à des coopératives ou pré-coopératives ont obtenu un prix de 1,00 USD par kilogramme de fèves en 2002. Ce pris a augmenté jusqu'à 1,21 USD en 2006.

Graphique 31

**Évolution du prix des fèves de cacao qualité N-II
selon la caractéristique du fournisseur
Alto Beni (2000-2007)**



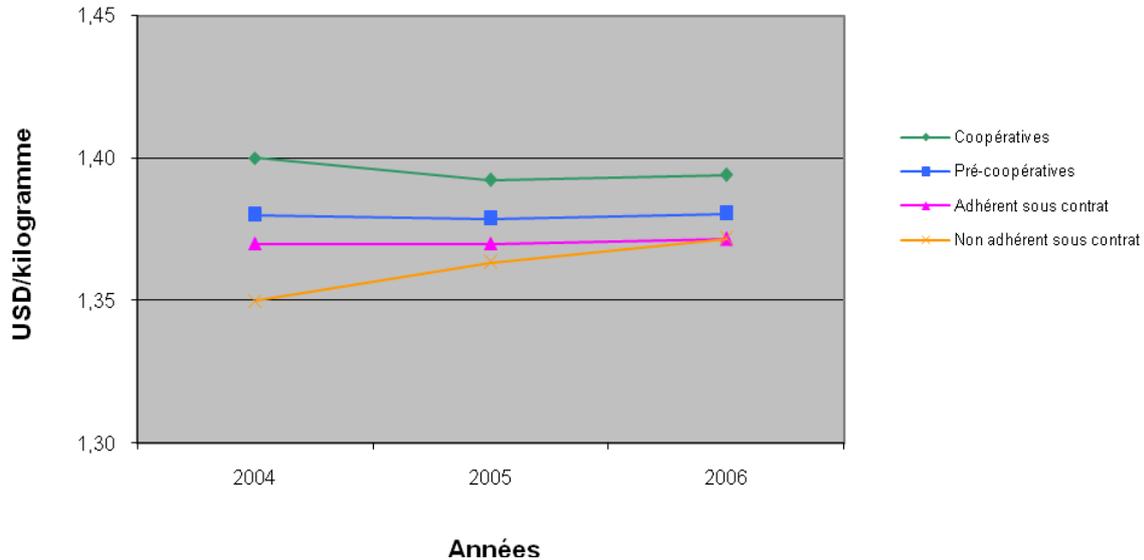
Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

En moyenne, entre 2000 et 2006, au sujet de la qualité N-II, par rapport au meilleur prix payé aux coopératives, les pré-coopératives ont été pénalisées de 1,3% et les producteurs adhérents aux coopératives et les non-adhérents (fournisseur individuel) ont été pénalisés de 2,3%.

Pour finir, la commercialisation de fèves de cacao qualité N-T en Alto Beni commence en 2004, et son évolution peut s'apprécier dans le graphique suivant.

Graphique 32

Évolution du prix de fèves de cacao qualité N-T selon la caractéristique du fournisseur Alto Beni



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

Le prix des fèves N-T pour les coopératives en 2004 a débuté à 1,40 USD, et en 2006 elles valaient 1,39 USD le kilogramme. Pour les pré-coopératives et les adhérents, les prix se sont maintenus stables à respectivement 1,38 USD le kilogramme et 1,37 USD. Les prix pour les non adhérents ont évolué à la hausse, de 1,35 USD le kilogramme en 2004 à 1,37 USD en 2006.

En moyenne, entre 2000 et 2006, à propos de la qualité N-T, par rapport au meilleur prix payé aux coopératives, les pré-coopératives ont été pénalisées de 1,1%, les producteurs adhérents aux coopératives (fournisseur individuel) ont été pénalisés de 1,8% et enfin les producteurs non-adhérents (fournisseur individuel) ont été sanctionnés de 2,42%.

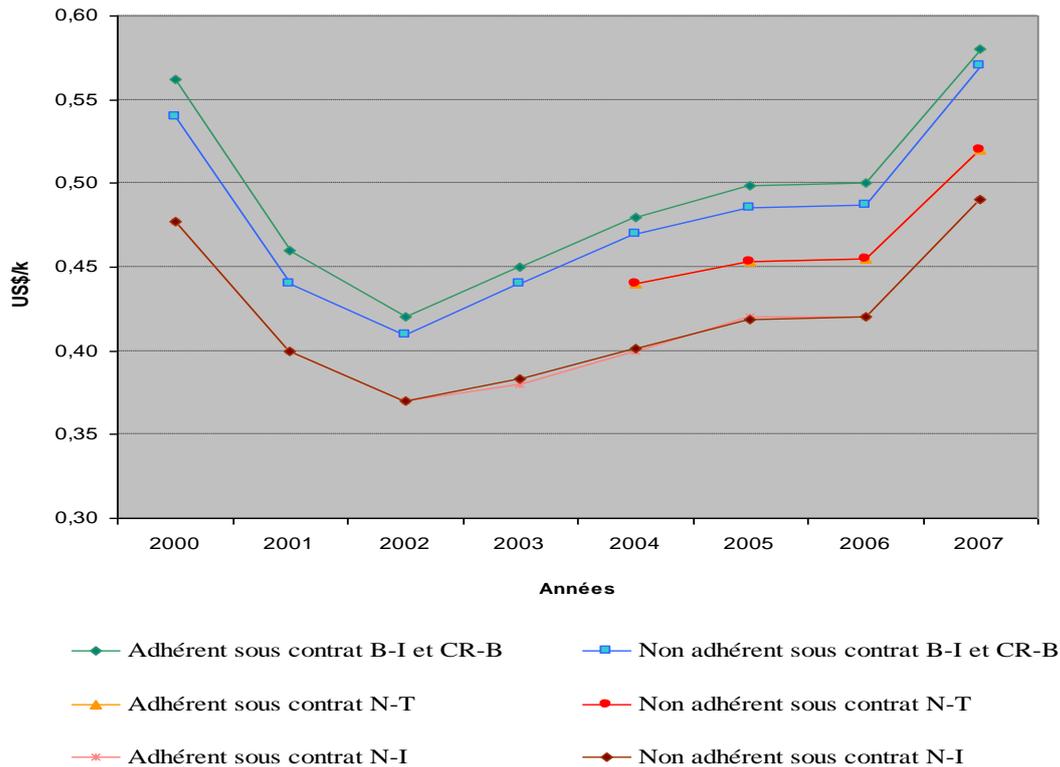
2. L'évolution du prix des graines de cacao

La Coopérative commercialise aussi des graines de cacao dans la Région pour des caractéristiques spécifiques (fèves fraîches, récemment sorties des cabosses). Le CEIBO achète seulement à deux types de fournisseurs (Graphique 33) : les *producteurs adhérents*

sous contrat et les *producteurs non adhérents sous contrat*. Les qualités des grains sont *biologique* (B-I et CR-B), *en transition* (N-T) et *normale* (N-I).

Graphique 33

**Evolution du prix des grains de cacao
en Alto Beni,
de 2000 à 2007**



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

Il existe deux types de prix pour les graines : pour les adhérents et pour les non adhérents ; pour les fèves de cacao, il en existe quatre. Le prix, si on tient en compte de la qualité des graines est similaire aux fèves : *équitable-biologique*, *biologique*, *équitable - en transition*, *en transition*, *équitable* et *conventionnelle*. Les prix des graines de cacao qualité *équitable-biologique* et *biologique* sont différenciés selon qu'il s'agit d'un adhérent ou d'un non adhérent alors que le prix pour les qualités *équitable-en transition* et *en transition* reste le même. La procédure est la même pour les graines de qualité *équitable* et *conventionnelle* entre 2004 et 2007.

Dans le graphique 33, on constate que les prix les plus bas sont enregistrés en 2002 et les plus hauts en 2006 et 2007. Le prix pour les graines B-I et CR-B en 2002 était de 0,42 USD le kilogramme pour les adhérents et de 0,41 pour les non adhérents ; pour les graines N-I, il était de 0,37 USD le kilogramme pour les adhérent et les non adhérents.

Le prix des graines B-I en 2007 atteignait 0,58 USD le kilogramme pour les adhérents et 0,57 pour les non adhérents ; les graines N-I en 2007 étaient payées 0,49 USD aux adhérents et non adhérents ; les graines de cacao N-T sont achetées à partir de 2004, avec un prix de 0,44 USD le kilogramme et de 0,52 en 2007 pour les adhérents et non adhérents.

En moyenne, entre 2000 et 2006, en ce qui concerne les grains de cacao qualité B-I ou CR-B, les adhérents ont bénéficié du meilleur prix payé par les coopératives ou les pré-coopératives tandis que les non adhérents ont été pénalisés de 2,9%. Pour les grains de cacao qualité N-I, les producteurs non-adhérents ont été pénalisés de 14,9%. Enfin, en moyenne, entre 2004 et 2006, pour les grains de cacao qualité N-T, les producteurs non-adhérents ont été pénalisés de 8,9% par rapport au producteurs adhérents aux coopératives ou pré-coopératives.

3. Résumé des prix pratiqué en Alto Beni (2006)

Le fait qu'il existe des prix différenciés pour une même qualité des fèves de cacao signifie qu'il y a discrimination par le prix. Selon Pigou, classiquement, on distingue trois types de discriminations par les prix en fonction de l'information dont dispose l'agent discriminateur :

- ❖ Discrimination de premier type, ou discrimination parfaite : l'agent connaît la propension à recevoir de chaque agent, et lui propose exactement le prix minimum qu'il est prêt à recevoir.
- ❖ Discrimination de deuxième type : l'agent connaît une caractéristique des fournisseurs potentiels imparfaitement liée à leur propension à recevoir. Il propose alors un menu de prix en fonction des modalités de cette caractéristique.
- ❖ Discrimination de troisième type : l'agent connaît ou peut inférer la distribution dans la population d'une caractéristique liée à la propension à recevoir un prix. Il propose alors un menu de couples (qualité, prix) pour que les clients potentiels s'autosélectionnent.

En Alto Beni, avec un seul (le CEIBO), ou un important demandeur de matière première (des fèves et des grains de cacao), on peut observer la discrimination de deuxième type dans

le cas où une liste de qualité-prix est affichée dans le marché local. La discrimination de troisième type est aussi pratiquée dans la Région, où les fèves ou les grains de cacao de la même qualité sont payées avec des prix différenciés en fonction des caractéristiques connues des fournisseurs.

Dans le tableau 21, on montre seulement les prix des différentes qualités des fèves de cacao qui sont commercialisées sur le marché international par le CEIBO c'est-à-dire les qualités B-I, N-T et N-I étant donné que seules les fèves de première qualité (aussi ses dérivés) sont exportées par la Coopérative.

Tableau 21

Prix des fèves de cacao, qualité d'exportation (USD/Kg)

Qualités	Coopératives	Pré-coopératives	Adhérent sous contrat	Non adhérent sous contrat
B - I	1,44	1,43	1,42	1,39
N - T	1,40	1,38	1,37	1,36
N - I	1,27	1,26	1,25	1,25

Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

En Alto Beni, le CEIBO a mieux payé les fèves de cacao qualité B-I, devant les fèves de cacao de qualité N-T et enfin de qualité N-I.

Tableau 22**Prix pénalisé (en %) des fèves de cacao par rapport à la qualité B-I**

Qualités	Coopératives	Pré-coopératives	Adhérent sous contrat	Non adhérent sous contrat
B - I	1,44	1,43	1,42	1,39
N - T	3%	3%	3%	2%
N - I	12%	12%	12%	10%

Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

Dans le tableau 22, on remarque qu'en moyenne les fèves de qualité N-T sont pénalisées de 3% par rapport au prix des fèves qualité B-I tandis que les fèves qualité N-I sont pénalisées de 12% par rapport aux fèves B-I. Dans le cas de fournisseurs non adhérents, les fèves N-T sont pénalisées de 2% et les fèves N-I de 10% par rapport au prix des fèves B-I.

En Alto Beni, le CEIBO a aussi mieux payé les fèves provenant des coopératives, devant celles provenant des pré-coopératives et des producteurs adhérents aux coopératives et enfin, devant les fèves des producteurs non adhérents ou producteurs indépendants.

Tableau 23**Prix pénalisé (en %) des fèves de cacao par rapport aux coopératives**

Qualités	Coopératives	Pré-coopératives	Adhérent sous contrat	Non adhérent sous contrat
B - I	1,44	1%	2%	4%
N - T	1,40	1%	2%	2%
N - I	1,27	1%	2%	2%

Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

Entre 2000 et 2006, en Alto Beni, les fèves de cacao de la même qualité ont subi une perte du prix en fonction de la caractéristique du fournisseur. La pré-coopérative (Tableau 23) est pénalisée de 1% par rapport au prix que reçoit une coopérative adhérente au CEIBO. Dans le cas des fèves de cacao qualité B-I, l'adhérent d'une coopérative (fournisseur individuel) est pénalisé de 2% et le non adhérent à aucune coopérative est pénalisé de 4%. Dans les cas des fèves de cacao N-T et N-I, les fèves des fournisseurs adhérents et non adhérents aux coopératives sont payées au même prix, soit avec une pénalisation de 2% pour tous les deux.

Avant de voir l'évolution des prix des fèves de cacao en Alto Beni en 2007, on verra l'introduction des différentes qualités des fèves et des dérivées de cacao qu'exporte la Coopérative (le CEIBO). Bien que les fèves soient achetées en Alto Beni selon les caractéristiques du fournisseur et surtout de la qualité des fèves, celles-ci exigent un changement de nom pour accéder au marché international (tableau suivant).

Tableau 24

Les quatre qualités d'exportation de la Coopérative

Fournisseur	Qualité Nationale	Qualité d'exportation	
Coopératives			
Pré-coopératives	B-I	équitable-biologique	1
Adhérents aux coopératives			
Coopératives			
Pré-coopératives	N-T	équitable-en transition	2
Adhérents aux coopératives			
Coopératives			
Pré -coopératives	N-I	équitable	3
Adhérents aux coopératives			
Non-adhérents	B-I	biologique	4

Dans le tableau 24, à Alto Beni, on observe que la production B-I, pour les trois types de fournisseur, est potentiellement exportable vers le marché international avec le label équitable-biologique. La production qualité N-I est potentiellement exportable avec le label équitable et la qualité N-T est exportable avec le label équitable-en transition. La production B-I d'un producteur non adhérent à une coopérative est exportable vers le marché biologique. Le reste de la production est commercialisé sur le marché national, principalement comme produit fini (chocolat) ou semi-élaboré.

Grâce au tableau 22 et tableau 23, on peut résumer les écarts de prix des quatre principales qualités des fèves de cacao qui s'échangent en Alto Beni et sur le marché international :

- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-biologique* (prix des coopératives) et *équitable* (prix des coopératives), il y a un écart de 12% ;
- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-biologique* (prix des coopératives) et *équitable-en transition* (prix des coopératives), il y a un écart de 3% ;
- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-biologique* (prix des coopératives) et *biologique* (prix des non adhérents), il y a un écart de 4% ;
- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-en transition* (prix des coopératives) et *équitable* (prix des coopératives), il y a un écart de 9% ;
- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-en transition* (prix des coopératives) et *biologique* (prix des non adhérents), il y a un écart de 1% ;
- ❖ Entre les fèves de cacao *biologique* (prix des non adhérents) et *équitable* (prix des coopératives), il y a un écart de 8%.

Selon l'Observatoire de la Colombie (2002), les fèves de cacao *biologiques* reçoivent un prix supérieur aux fèves *conventionnelles*, soit entre 20% et 35% de plus. Le Japon est le pays où l'on obtient le meilleur prix (35% de plus). Ensuite, sur le tableau 25, on découvre les pourcentages de quelques pays dont la moyenne est 26%. Le prix se calcule avec la moyenne des trois derniers mois de la Bourse de New York mais généralement le prix est négocié directement entre importateurs et exportateurs.

Si l'on retient la moyenne de 26% de différence qui existe entre le prix des fèves *conventionnelles* et le prix des fèves *biologiques* sur le marché international, la différence est alors de 12% en Alto Beni.

Tableau 25**Pourcentage de plus que se payent pour les fèves de cacao biologiques (2002) par rapport aux fèves de cacao conventionnelles**

Pays	Pourcentage
Allemagne	25
Suède	30
Suisse	20
Danemark	20
Etats-Unis	30
Japon	35

Source : OCCCI, 2002 :12

4. L'évolution du prix des fèves de cacao dans le marché de l'Alto Beni (2007)

Avant 2007, étaient dénombrées quatre principales qualités des fèves de cacao en Alto Beni :

- ❖ *équitable-biologique* qui était produit par les coopératives du CEIBO avec la certification biologique ;
- ❖ *biologique* produit par les producteurs non adhérents à la Coopérative avec la certification biologique ;
- ❖ *équitable* produit par le reste des adhérents à la Coopérative ;
- ❖ *le normal ou conventionnel* produit par les non adhérents à la Coopérative.

Pendant cette période-là, les fèves de qualité *équitable-biologique* valaient toujours plus que les fèves *biologiques* et les fèves de qualité *équitable* plus que les *conventionnelles*. A partir de 2007, la REPSA a changé cette dynamique dans le marché de l'Alto Beni.

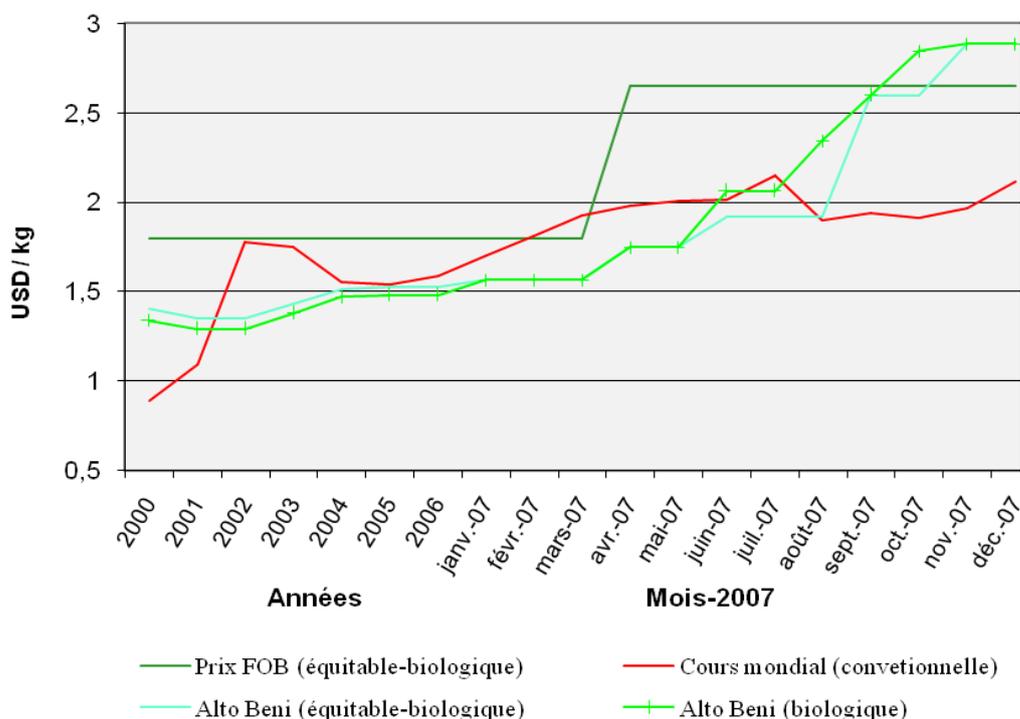
Comme elle ne travaille pas avec le marché équitable mais seulement avec le marché conventionnel et biologique, la REPSA offre des prix destinés à ces deux types de marchés. En plus, pour pouvoir accéder à plus de matière première, son prix d'achat des fèves est bien

plus élevé que celui du CEIBO, lequel a dû augmenter le sien pour pouvoir faire face à la concurrence locale.

Sur le graphique 34, on pourra observer de manière plus claire la réalité du marché des fèves de cacao *biologique* en Alto Beni en 2007.

Graphique 34

Évolution du prix des fèves de cacao dans les différents marchés de 2000 à 2007



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4 et ICCO 2005-2007 (www.icco.org)

Dans sa gestion de 2007, la REPSA rentre dans le marché local comme demandeur de matière première et fait concurrence au CEIBO en fixant un prix égal pour les fèves de qualité *équitable-biologique* et *biologique*. Parfois même, les prix de fèves *biologiques* étaient plus élevés que ceux des fèves *équitables-biologiques*. Cette situation oblige la Coopérative à payer les mêmes prix pour leur production aux adhérents comme aux non adhérents à partir de juin 2007. Cette période est plus favorable à la production des fèves *biologiques* plutôt qu'à celle de fèves *équitables-biologiques*.

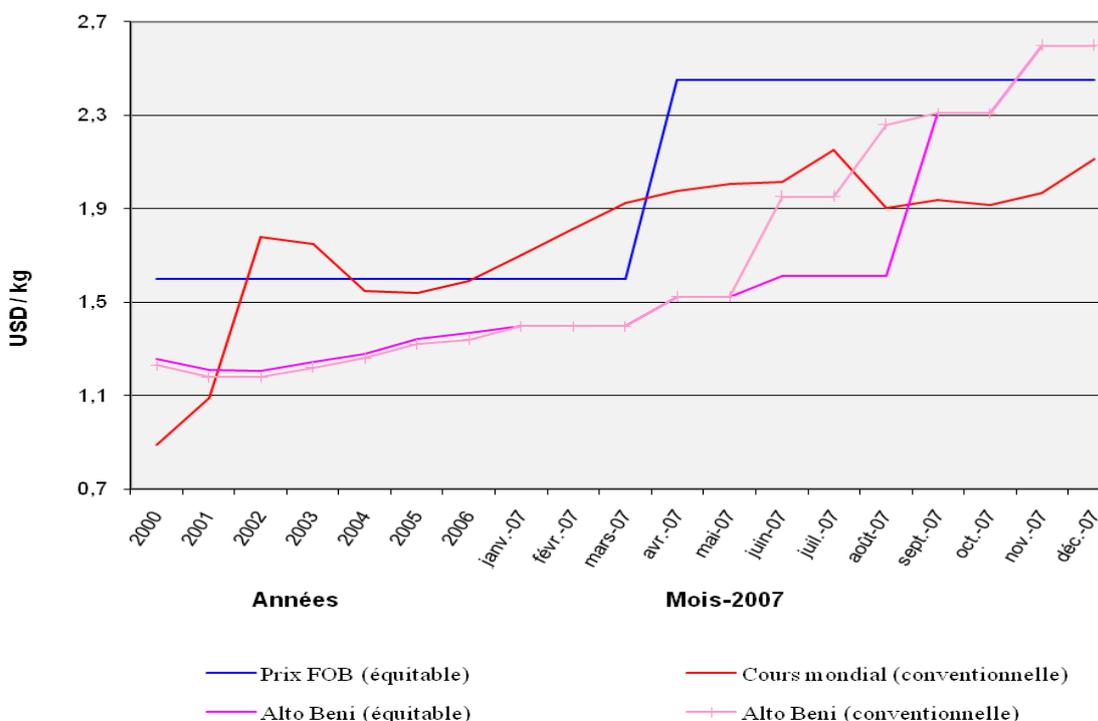
De janvier à mai 2007, les prix que fixait la Coopérative étaient destinés aux quatre types de qualité de fèves, en faisant toujours la différence entre les adhérents et les non adhérents à la Coopérative. Pendant ce temps, la REPSA achetait les fèves *biologiques* au même prix que la Coopérative achetait les fèves *équitable-biologiques*, et les fèves *conventionnelles* au même prix que la Coopérative achetait les fèves *équitables*. A partir de juin, la REPSA n'a plus suivi les prix que fixait la Coopérative et c'est elle qui déterminait les prix sur le marché local.

Le CEIBO a suivi les prix que fixait la REPSA grâce à la négociation avec les acteurs du Commerce Equitable en Allemagne, ce qui a permis à la Coopérative de vendre sa production à un prix bien supérieur au prix minimum de 1800 USD la tonne (hors prime). Mais cela n'a pas empêché plusieurs adhérents à la Coopérative de vendre leur production à la REPSA en profitant des meilleurs prix.

Sur le graphique 35, on observe l'évolution du prix du marché des fèves de cacao conventionnel en 2007 en Alto Beni.

Graphique 35

Évolution du prix des fèves de cacao dans les différents marchés de 2000 à 2007



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4 et ICCO 2005-2007 (www.icco.org)

Comme pour le marché biologique, les fèves de cacao *conventionnel* valaient moins que les fèves *équitables* durant la période où la Coopérative restait le seul acheteur de la Région. Mais en 2007, les fèves *conventionnelles* ont reçu le même prix, ou même plus, que les fèves *équitables* grâce au prix payé par la REPSA, sans prendre en compte l'adhésion ou non des agriculteurs à n'importe quelle sorte d'organisation. La Coopérative a pu faire face à cette nouvelle réalité grâce à de nouveaux prix FOB obtenus dans le marché équitable international tel que 2450 USD la tonne.

G. Les prix des fèves de cacao dans le marché d'Alto Beni et le cours mondial

Bien que le CEIBO représente en gros les coopératives des petits producteurs de cacao de la Région d'Alto Beni, il existe bien une différence entre les prix que perçoit le CEIBO pour les fèves sur le marché extérieur et le prix que perçoivent les producteurs d'Alto Beni. Cette différence est bien fondée puisqu'il existe des coûts d'exportation qu'il faut bien assumer. Alors, pour bien analyser cette différence, nous allons prendre en compte la *qualité I* des fèves dont la qualité correspond aux normes d'exportation.

Dans le graphique 32, on peut observer que les prix FOB d'exportation des fèves *équitable-biologiques* et *équitables* de la Coopérative ont été constants de janvier 2000 à mars 2007, même si aux mois d'août, de septembre, d'octobre et de décembre 2002, de janvier, de février et de mars 2003, les prix du cours mondial ont dépassé les prix minimum des fèves *équitable-biologique* et *équitable* des mois de juin 2002 et mai 2003. Les prix FOB d'exportation que la Coopérative recevait pour sa production de fèves *équitable-biologique* et *équitable* a été jusqu'en mars 2007 un prix fixe ou unique de 1800 USD la tonne pour les fèves *équitable-biologiques* et de 1600 USD pour les fèves *équitables*. Ces prix ne prenaient pas en compte la prime de 150 USD par tonne du Commerce Equitable.

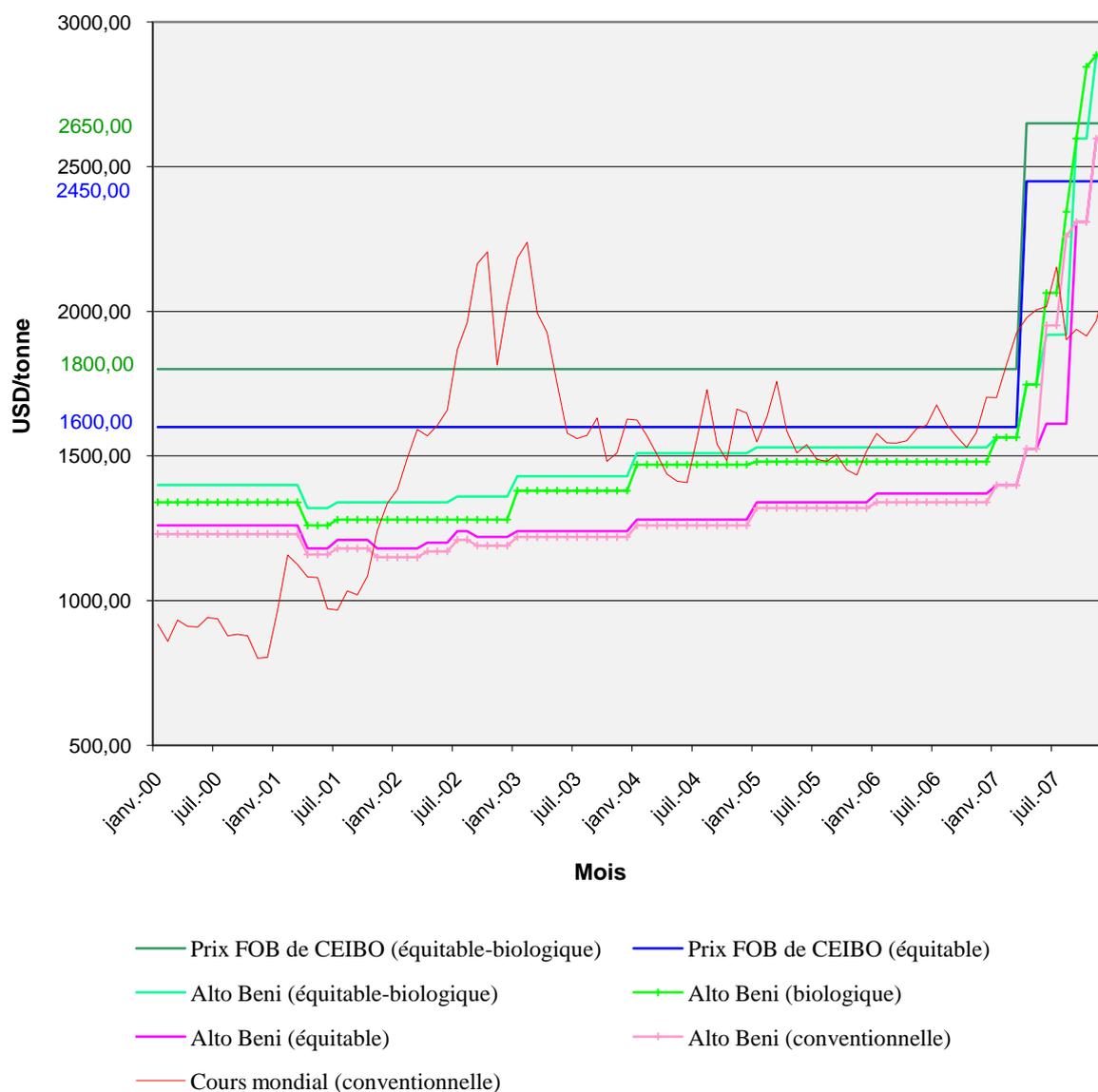
De 2000 à 2006, les prix des fèves dans le marché local d'Alto Beni ont présenté une tendance à la hausse malgré les prix FOB minimum qui étaient proposés à la Coopérative pour les fèves d'exportation.

Pendant la période de 2002 à 2006, dans le marché *équitable-biologique* local de l'Alto Beni (Graphique 36), les prix des fèves de cacao ont été en général plus bas que sur le marché

international, cela malgré la qualité de la production. En 2000 et 2001, le cours mondial des fèves de cacao affichait des prix bas et les producteurs de l'Alto Beni ont profité des prix supérieurs au cours mondial grâce à la stabilité du marché que le Commerce Equitable apportait à la Région, par l'intermédiaire de CEIBO.

Graphique 36

Évolution du prix des fèves de cacao dans les différents marchés de 2000 à 2007



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4 et ICCO 2005-2007 (www.icco.org)

En 2007, une nouvelle organisation (le REPSA) s'installe dans la Région d'Alto Beni. Entre janvier et avril, les prix des fèves de cacao *équitable-biologique* et *biologique* ont un prix similaire aux fèves de cacao *équitable* et *conventionnel* entre mai et décembre, les prix des fèves *conventionnelles* et *biologiques* sont fixés pour la REPSA. Durant cette période, on peut remarquer que le prix des fèves *équitables* est égal au prix des fèves *conventionnelles* ou bien inférieur (Graphique 32) et que le prix des fèves *équitable-biologique* est égal au prix des fèves *biologiques* ou inférieur. Cette situation de duopsonne profite bien aux producteurs des fèves de cacao *biologique* et *conventionnel* (producteurs hors du Commerce Equitable).

H. Part des prix FOB que reçoivent les petits producteurs de cacao

Etant donné que le prix FOB d'exportation inclut les coûts de transport, administratifs et aussi de conditionnement final du produit, il est impossible que le prix offert aux producteurs soit similaire au prix FOB d'exportation, mais quelle est la part que reçoit le producteur ? Est-elle similaire dans tout les pays ?

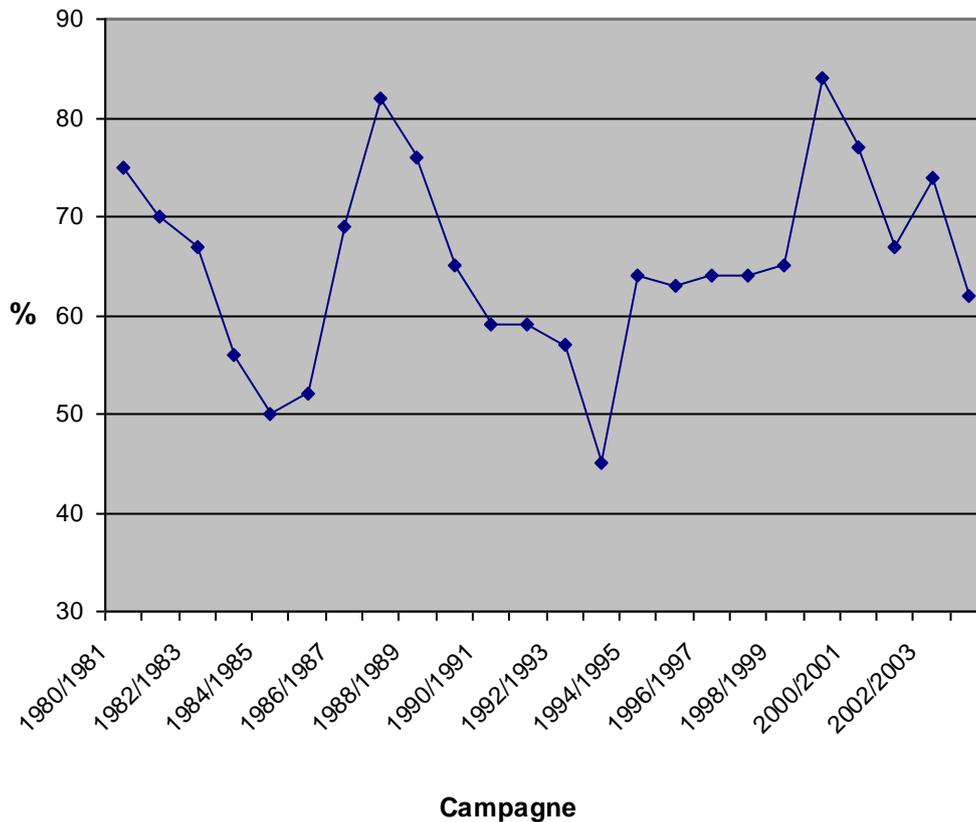
1. Le Cameroun

Etoa (2006), indique que les prix, au Cameroun, sont fixés unilatéralement par les exportateurs. Les producteurs ne connaissent pas les composantes de ce prix et « les acheteurs sont devenus des *price makers* ». Par conséquent, dans ce déséquilibre, la fixation des prix a pour effet de faire descendre les prix pour le planteur, en créant de cette manière des écarts énormes et variables entre les prix FOB d'exportation et le prix au producteur. De 1980 à 2004, le pourcentage du prix FOB que reçoivent les producteurs souffre d'une fluctuation continue, et rarement il dépasse les 70% (Graphique 37). Le pourcentage maximum que les agriculteurs du Cameroun ont reçu a été de 82 et 84% lors des campagnes de 1987/1988 et 1999/2000.

Sur les 24 campagnes évaluées, seulement 11 ont des pourcentages supérieurs à 65%, et le reste des pourcentages est descendu jusqu'à 45% pour la campagne de 1993/1994.

Graphique 37

**Évolution de la part du prix FOB d'exportation
que est payé au producteur (conventionnel)
Cameroun 1980 à 2003**

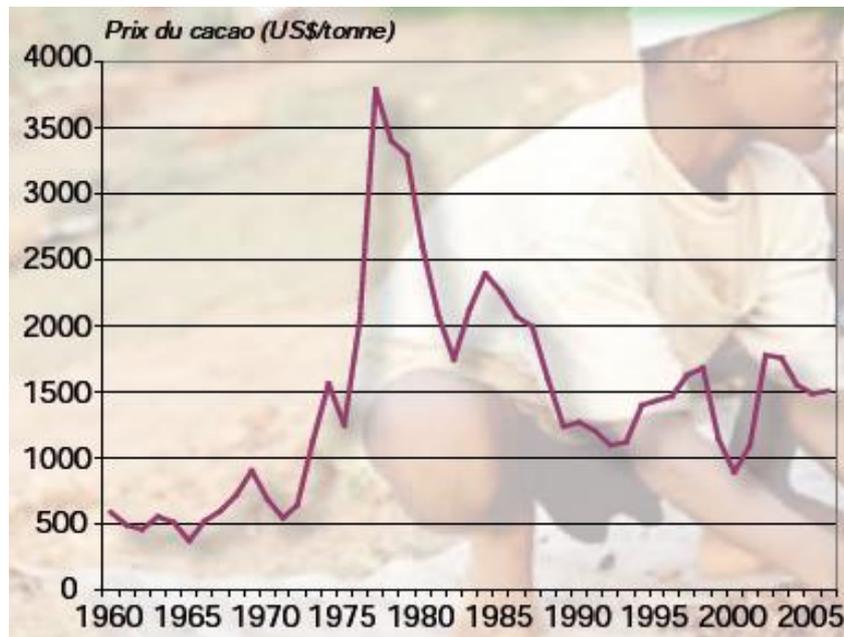


Source : Elaboration de l'auteur avec les données d'Etoa Abenea, 2006

Les prix que reçoivent les producteurs suivent rarement ceux du marché international. De plus, le pourcentage que reçoivent les producteurs du prix FOB d'exportation est lui aussi variable ; par exemple dans les périodes de 1999 à 2001, les agriculteurs du Cameroun ont obtenu 81% du prix FOB d'exportation, mais les prix du marché mondial sont à moins de 1000 USD la tonne (Graphique 38). En 1985, les prix de la tonne de cacao sont arrivés à près de 2500 USD cependant les agriculteurs ont reçu seulement 52% du prix FOB d'exportation. En 1980, les prix des fèves de cacao ont dépassé les 3000 USD la tonne et les agriculteurs ont gagné 75% du prix FOB d'exportation.

Graphique 38

Evolution des cours du cacao (1960 à 2005)



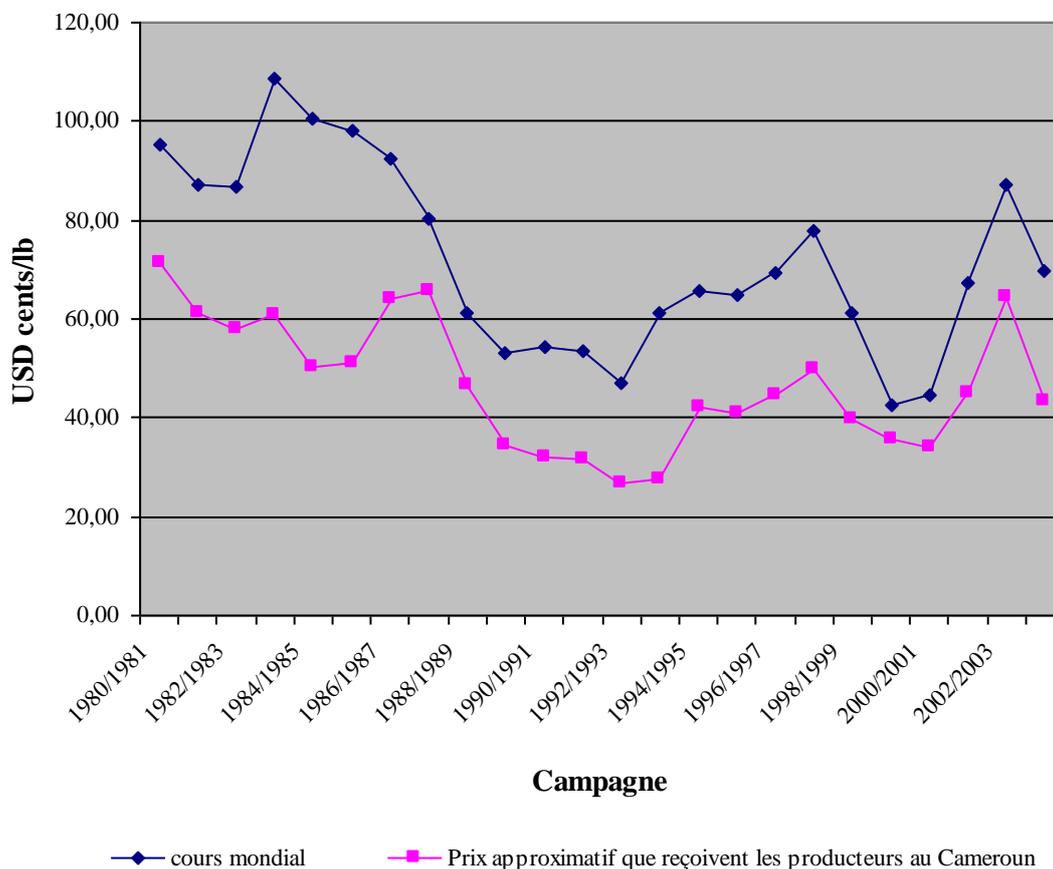
Source : CEDEAO-CSAO/OCDE, 2007. Avec des données des ICCO, 2007

Si l'on prend en compte les pourcentages d'Etoa Abenea (2006) et les prix moyens annuels d'ICCO (2007), on peut observer que les prix que reçoivent les producteurs au Cameroun ne suivent pas les prix du marché mondial (Graphique 39). Par exemple, dans les années 1986, 87 et 88, il y a eu un grand écart entre les prix du marché mondial et ce que perçoivent les producteurs.

Le même phénomène est observé entre les années 1991 et 99. Pendant les années 1988, 89, 2000 et 2001, il n'y a pas un grand écart, mais le prix des fèves dans les années 2000 et 2001 a été au plus bas niveau. Paradoxalement, même si en 2000 et 2001 le cours mondial a affiché les prix les plus bas, les producteurs de cacao du Cameroun ont reçu en moyenne un prix supérieur aux années 1991, 92, 93 et 94.

Graphique 39

Evolution du prix des fèves de cacao au cours mondial et au Cameroun (1980-2004)



Source : Calculs de l'auteur d'après des données d'Etoa Abenea, 2006 et ICCO, 2008 (Shaw)

2. Ghana et Côte d'Ivoire

Rosero (2002) indique que la part de prix FOB d'exportation que reçoivent les producteurs de Ghana et Côte d'Ivoire est l'une des plus basses néanmoins dernièrement ; mais, en 2002, elle est montée jusqu'à 70%.

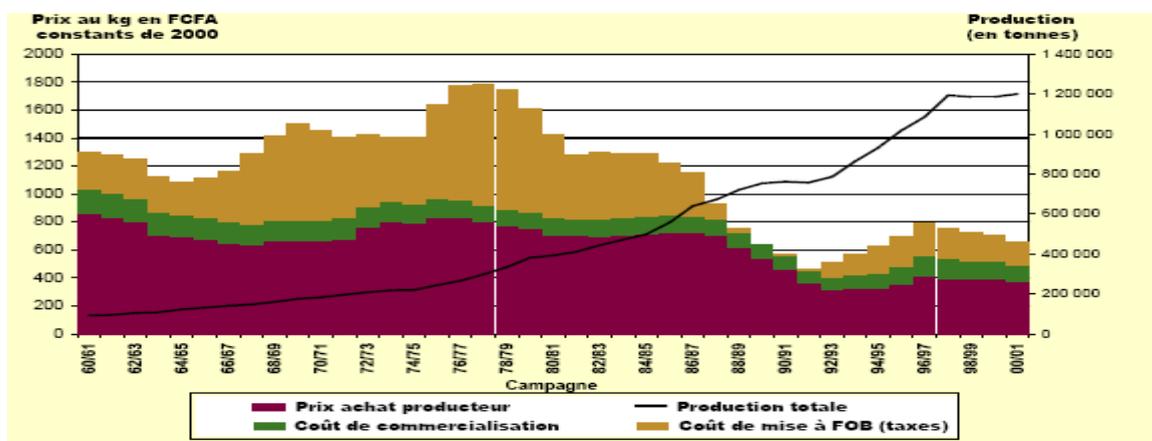
En Côte d'Ivoire, avant 1986/1987 qui est une période de cours particulièrement élevés où les prélèvements de la CAISTAB ont été réguliers et importants, les producteurs recevaient en moyenne 50 % du prix FOB d'exportation. De 1988/1989 à 1991/1992, les fonds effectivement disponibles de la CAISTAB n'étaient pas suffisants pour maintenir durablement les prix aux producteurs. C'est ce qui a signé l'échec de ce type de stabilisation :

les producteurs continuent à percevoir en moyenne une partie des 50% du prix FOB d'exportation alors que dans le même temps les prix FOB d'exportation sont descendus eux-mêmes de près de 50% (Healy, 2005).

Graphique 40

Évolution de la structure de prix du cacao à l'export en Côte d'Ivoire

de 1960/61 à 2000/01



Source : Healy, 2005

La production ivoirienne de cacao a augmenté de manière quasi-exponentielle en 40 ans, passant de moins de 100 000 tonnes au début des années 60 à plus de 1 200 000 tonnes aujourd'hui. Malgré cette allure générale de croissance régulière, on observe deux périodes de ralentissement. La première, au début des années 90, est principalement liée à la chute du prix payé au producteur. La deuxième, à la fin des années 90, a des origines plus complexes, elle s'explique sans doute par les incertitudes liées à la libéralisation de la filière, mais surtout par les limites du système de production actuel de défriche sur front pionnier (Hanak et al, 2000), cité par Healy (2005).

3. Pérou

Selon l'étude réalisée par Finet et Paz au Pérou (2004), trois organisations de producteurs de cacao payent aux adhérents un pourcentage des prix FOB d'exportation plus élevé que dans les pays africains. Le tableau 26 indique les pourcentages de prix FOB que reçoivent les

agriculteurs de leurs organisations paysannes au Pérou. Ces organisations ont été créées pour améliorer les prix du marché local. Les pourcentages de prix FOB d'exportation que reçoivent les producteurs sont entre 70 et 83 %. La coopérative *Naranjillo* vend des produits finis sur le marché national et exporte des produits *équitable-biologiques*.

Tableaux 26

Le pourcentage de prix FOB

que payent les organisations paysannes aux adhérents (Pérou, 2004)

Organisation	Années	Pourcentage
Norcado Productores SA Triple A 2004 77-79	2003	70-75
Cooperative Naranjillo	2003	70-83

Source : Finet et Paz, 2004

Finet et Paz (2004) estiment les coûts de commercialisation à 301 USD par tonne. Si ces coûts sont constants, le pourcentage qui doit être payé aux producteurs doit être en relation avec les prix FOB d'exportation. Quand le prix FOB d'exportation est de 1000 USD par tonne, le pourcentage des prix que reçoit le producteur doit être de 70% ; si le prix FOB est de 1200 USD, le pourcentage à payer à l'agriculteur doit être de 75% ; si le prix FOB est de 1400 USD, le pourcentage à payer au producteur doit être de 78% ; s'il est de 1600 USD, ce sera 81% ; s'il est de 1800 USD, 83% et enfin, s'il est de 2000 USD, 85% (Tableau suivant).

Tableau 26

**Pourcentage du prix FOB que doivent recevoir
les producteurs de fèves de cacao (Pérou, 2004)**

Prix FOB (USD/tonne)	1000	1200	1400	1600	1800	2000
Pourcentage	70	75	78	81	83	85

Source : Finet et Paz, 2004 :32

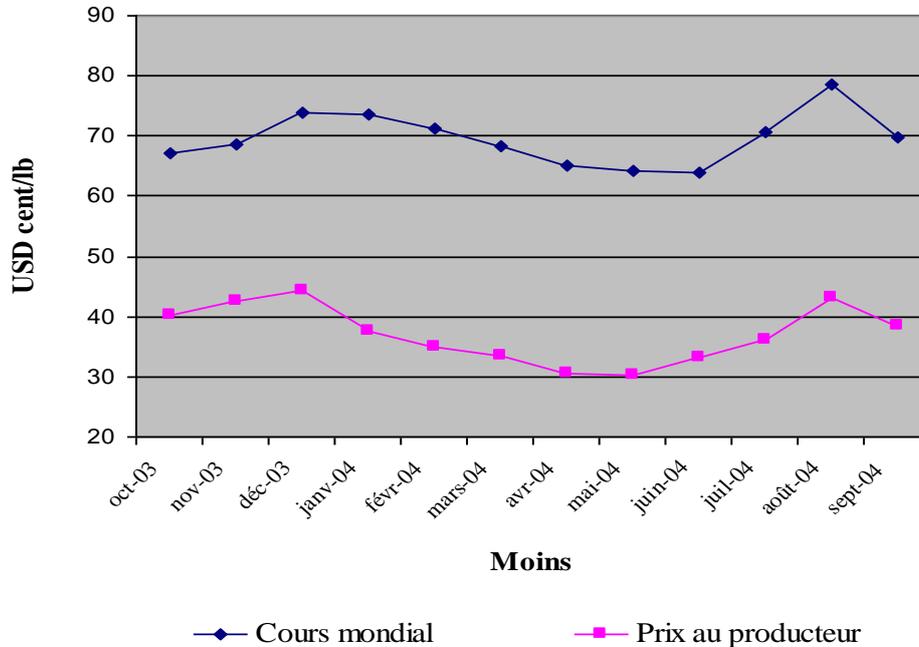
Les prix FOB minimum d'exportation des fèves de cacao *équitable* sont de 1600 USD et de 1800 USD pour les fèves *équitables-biologiques*, donc selon Finet et Paz, au Pérou, le pourcentage de prix FOB que doivent recevoir les producteurs est de 81% pour les fèves *équitables* et de 83% pour les fèves *équitables-biologiques*.

4. République Dominicaine

Le prix payé au producteur sur le marché local par l'ensemble des acheteurs, pour la période d'octobre 2003 à septembre 2004, représente en moyenne 53% du prix du cours mondial (graphique suivant).

Graphique 41

Evolution du cours mondial et du prix que reçoivent les producteurs de République Dominicaine (2003/2004)



Source : Calculs de l'auteur d'après des données de Roche, 2006 (avec des données du Département du Cacao, 2004)

En 2003, dans le cas du Commerce Equitable en République Dominicaine, l'organisation de CONACADO a réussi à payer aux producteurs adhérents de 15% à 20% de plus que dans le marché conventionnel (Ethiquable, 2008). Après paiement des excédents de fin d'année, les producteurs adhérents à CONACADO recevaient entre 70 et 75% de la part du prix FOB d'exportation selon Roche (2006), et selon CONACADO, autour de 80% (CONACADO, web).

Dans le cas de la Bolivie avec la Coopérative du CEIBO, c'est la Coopérative qui fixe les prix du marché local : dans ce cas, le CEIBO paye 3,8% en moins aux producteurs biologiques non adhérents à leur organisation et 1,9% en moins aux producteurs conventionnels. Dans le marché local, il n'y a pas une grande différence entre les prix que reçoivent les producteurs adhérents à la Coopérative et les non adhérents, comme c'est le cas de la Région où travaille CONACADO avec une différence de 15% et 20%.

5. Nicaragua

Selon les données utilisées par Rosses (2005), les producteurs nicaraguayens ont reçu en moyenne, pour la période de 2000 à 2004, 64% du prix du cours mondial. En 2002, les producteurs ont reçu seulement 45% du prix du cours mondial, et en 2004, 76% du cours mondial (SIPMA/MAGFOR, cité par Rosses, 2005). Les données de 2004 affichent les prix des organisations qui commercialisent les fèves de cacao *équitable-biologiques* et *équitables*, comme c'est le cas de la coopérative CACAONICA. Par conséquent, cela nous permet de supposer que, durant cette courte période, le pourcentage du prix moyen que perçoivent les producteurs est plus bas que 64%.

6. Equateur

En Equateur, selon ANECADO (cité par Rosero, 2002 :29), le prix moyen que reçoivent les producteurs en 2000 a été de 85% du prix FOB d'exportation et dans les premiers quatre mois de 2001, de 80%. Le cacao d'Equateur est un cacao fin et côté dans le marché mondial avec un prix supérieur au cours mondial de cacao.

Selon Radi (2005), dans le marché du Commerce Equitable, les fèves de cacao *équitable-biologique* équatoriennes sont payés à 2200 USD la tonne, et les fèves de cacao *biologiques* ont une prime de 100 à 300 USD par tonne en dépendant de la négociation entre les acteurs du marché.

7. Bolivie

Pour les agriculteurs adhérents au CEIBO, l'effet le plus important du Commerce Equitable est la stabilité du prix, comme l'explique Cancari (2006) : « savoir que l'on va nous payer un prix fixe nous donne de la stabilité.... On sait que l'on va recevoir au moins 69 dollars par quintal et avec cette assurance, on peut faire des projets à long terme pour la Coopérative » (FLO, 2006).

Selon le responsable de commercialisation (Choque, 2007), les prix FOB d'exportation vers le Commerce Equitable jusqu'en mars 2007 ont été de 1600 USD pour les fèves *conventionnelles* et de 1800 USD pour les fèves *biologiques*. Toutefois, ce prix ne prend pas en compte les primes destinées à d'autres secteurs de la Coopérative (prime de 150 USD/tonne).

Dans un premier temps, le pourcentage de prix FOB d'exportation qu'ont reçu les producteurs de cacao en Alto Beni a été calculé en prenant en compte la prime de Commerce Equitable (graphique 38). Dans un second temps (Graphique 39), il a été mesuré sans prendre en compte la prime du Commerce Equitable. Dans la période comprise entre 2000 et 2006, la part du prix FOB que reçoivent les producteurs d'Alto Beni a une tendance à la hausse bien que les prix du Commerce Equitable aient été stables au cours de cette période.

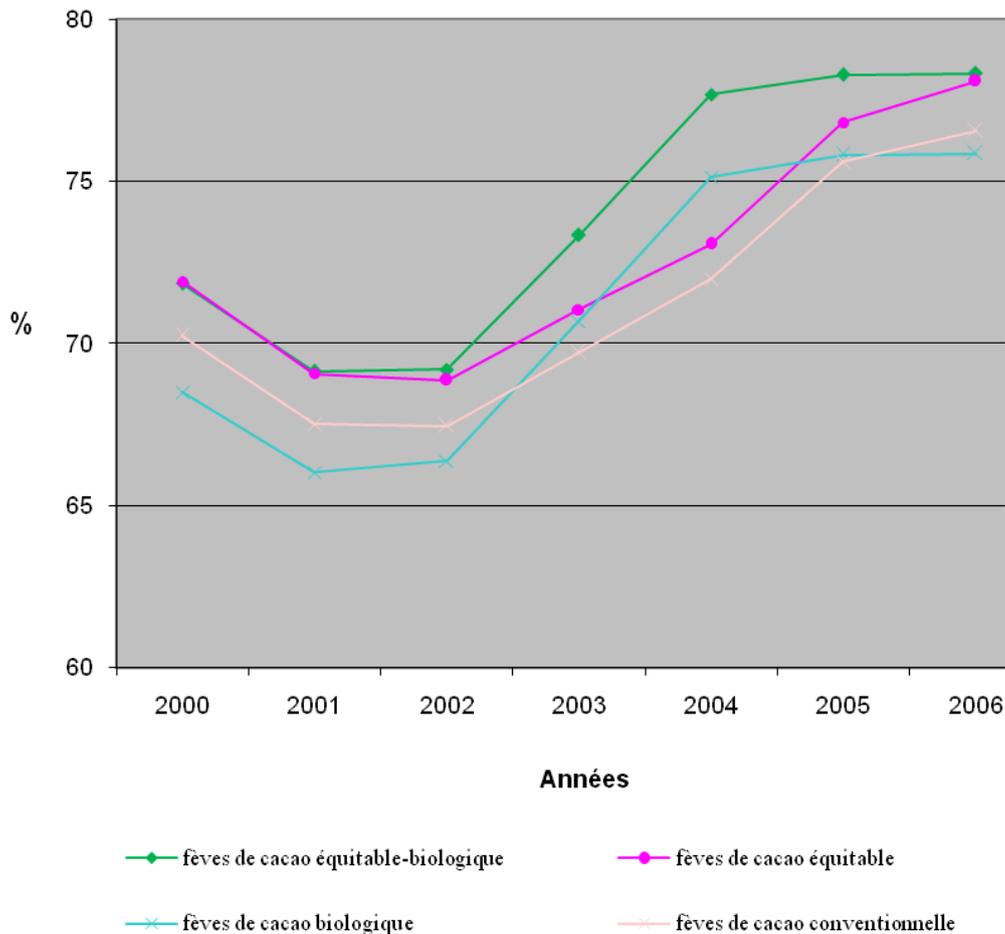
a. Premier cas : en prenant en compte la prime de commerce équitable

Dans le graphique 42, on voit les pourcentages de prix FOB d'exportation que reçoivent les producteurs en prenant en compte la prime de 150 USD/tonne du Commerce Equitable, donc le prix FOB d'exportation est de 1750 USD/tonne pour les fèves de cacao *équitable* et de 1950 USD/tonne pour les fèves de cacao *équitable-biologique*.

Dans ce cas, les producteurs reçoivent un pourcentage du prix FOB d'exportation qui varie entre 69% et 78% pour les fèves de cacao *équitable-biologique* et *équitable* ; de 66% à 76% pour les fèves *biologiques* et de 67% à 77% pour les fèves *conventionnelles*.

Graphique 42

Évolution du pourcentage du prix FOB des fèves de cacao que paye la Coopérative aux producteurs avec prime (prix FOB prime commerce équitable incluse) Alto Beni



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

b. Second cas : sans prendre en compte la prime de commerce équitable

Dans ce cas, on ne prend pas en considération la prime du Commerce Equitable c'est-à-dire les 150 USD/tonne. Par conséquent, le prix FOB d'exportation hors prime est de 1600 USD/tonne pour les fèves *équitables* et de 1800 USD/tonne pour les fèves *équitables-biologiques*. Dans l'analyse microéconomique du prix du Commerce Equitable, on tiendra compte du prix du Commerce Equitable sans prendre en compte sa prime puisque la prime est destinée à des activités de développement et non à payer « directement » les prix des fèves de

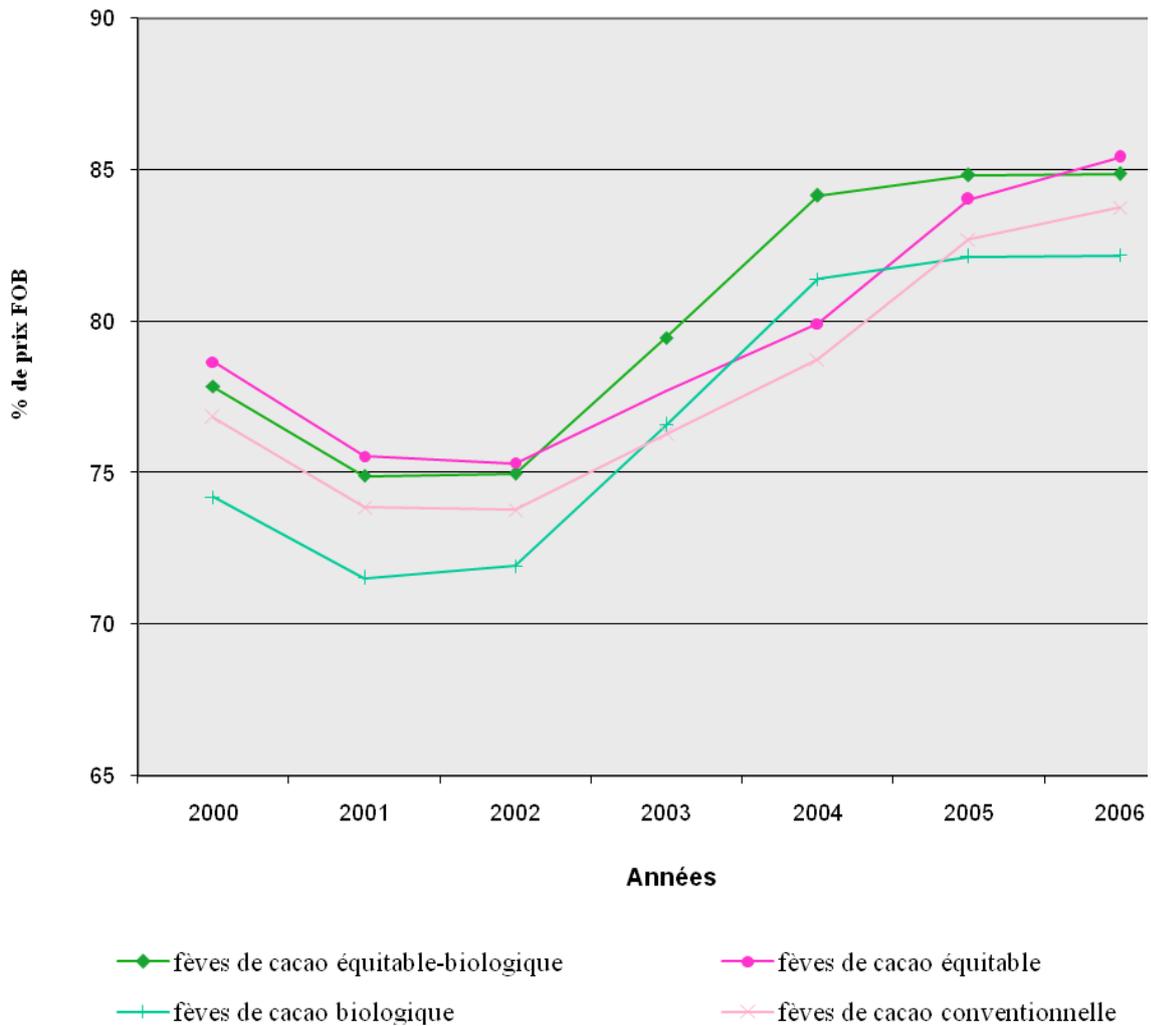
cacao. Cependant, même si la prime est utilisée pour des activités sociales, elle bénéficie aussi aux producteurs de cacao.

Dans le graphique 43, on peut examiner les deux principaux produits achetés par la Coopérative dans la Région de l'Alto : les fèves *biologiques* et *conventionnelles* de première qualité. Il prend en compte aussi le type de fournisseur, les adhérents et non adhérents à la Coopérative, ce qui détermine la qualité *équitable* ou pas des fèves.

La tendance du pourcentage de prix FOB que reçoivent les producteurs en général est à la hausse. Ainsi, en 2000, le pourcentage de prix FOB d'exportation qu'ont reçu les producteurs biologiques adhérents à la Coopérative a été de 78%, les producteurs non adhérents biologiques de 74%, les producteurs adhérents conventionnels de 79%, et les non adhérents conventionnels, de 77%. En 2001 et 2002, années où les producteurs ont reçu la proportion la plus basse pour leur production, il a été question de 75% pour l'*équitable-biologique*, 76%-75% pour l'*équitable*, 72% pour le *biologique*, et 74% pour le *conventionnel*. En 2006, les pourcentages des prix que reçoivent les agriculteurs ont augmenté à : 85% pour l'*équitable-biologique* et l'*équitable*, 82% pour le *biologique* et 84% pour le *conventionnel*.

Graphique 43

Évolution du pourcentage du prix FOB des fèves de cacao
que paye la Coopérative aux producteurs
hors prime (prix FOB moins prime de commerce équitable)
Alto Beni



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

En moyenne le prix que reçoivent les producteurs d'Alto Beni pour leurs fèves de cacao *qualité I* entre 2000 et 2006 est de 80% du prix FOB d'exportation pour les fèves de cacao *équitable* et *équitable-biologique*, 78% pour les fèves de cacao *conventionnelle* et pour les fèves *biologiques*, il est de 77%. Pour la *qualité II* : 74% pour les fèves de cacao *équitable-biologique*, 71% pour les fèves *biologiques*, 70% pour les fèves *équitables* et 68% pour les

fèves *conventionnelles*. Le prix que reçoivent les producteurs des fèves de cacao de première *qualité I* d'Alto Beni représente 77% à 80% de la part du prix FOB d'exportation.

Comme on peut l'apercevoir dans le tableau 28, les producteurs des fèves *équitable* et *équitable-biologique* sont mieux rémunérés que les producteurs de cacao *conventionnel* et *biologique*. De plus, la *qualité I* est aussi mieux rémunérée que les *qualités II* et *PB* pour les fèves *équitables-biologiques*. On rappelle que les fèves de cacao *équitable* sont produites en Bolivie seulement pour les adhérents au CEIBO et les fèves de cacao *équitable-biologiques* pour les adhérents au CEIBO avec la certification biologique.

Tableau 27

Les prix des fèves de cacao par rapport au prix FOB de Commerce Equitable en Alto Beni 2000 – 2006

Qualité	équitable	conventionnelle	équitable-biologique	biologique
I	80%	78%	80%	77%
II	70%	68%	74%	71%
PB	---		51%	48%

Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

Le prix des fèves de cacao *équitable-biologique* et celles de cacao *biologique* ont une même évolution tout au long de la période 2000-2006. Le producteur de fèves *équitables-biologiques* a une rémunération pour sa production de 78% du prix FOB en 2000 et 2001. En 2002, la part du prix FOB est descendue à 75%, en 2003 a remonté à 79%, a atteint 84% en 2004 et 2005, et finalement en 2006, est allé jusqu'à 85% du prix FOB. Le prix des fèves de cacao *biologique*, en Alto Beni, suit la même tendance que les fèves *équitable-biologiques*

avec un écart de moins de 2 à 4% : en 2000, la différence de prix entre les deux qualités est de 4%, en 2003 de 2% et de 3% pour les autres années.

De même, les prix des fèves de cacao *équitable* et *conventionnel* ont une évolution semblable. Le producteur de fèves de cacao *équitable* a une rémunération pour sa production de 79% de la part du prix FOB en 2000 tandis qu'en 2001 et 2002, cette part du prix FOB est descendue à 76 et 75%. En 2003, le prix monte à 78%, à 80% en 2004, à 84% en 2005 et à 85% de la part du prix FOB en 2006. Le prix des fèves de cacao *conventionnelles* affiche un écart de 2% par rapport au prix des fèves de cacao *équitable* en 2000, 2001 et 2003, et de 1% pour les années suivantes.

En conclusion, en moyenne (2000 et 2006), l'écart des prix entre les qualités *équitable-biologique* et *biologique* est de 3% et de 2% entre les qualités *équitable* et *conventionnelle*.

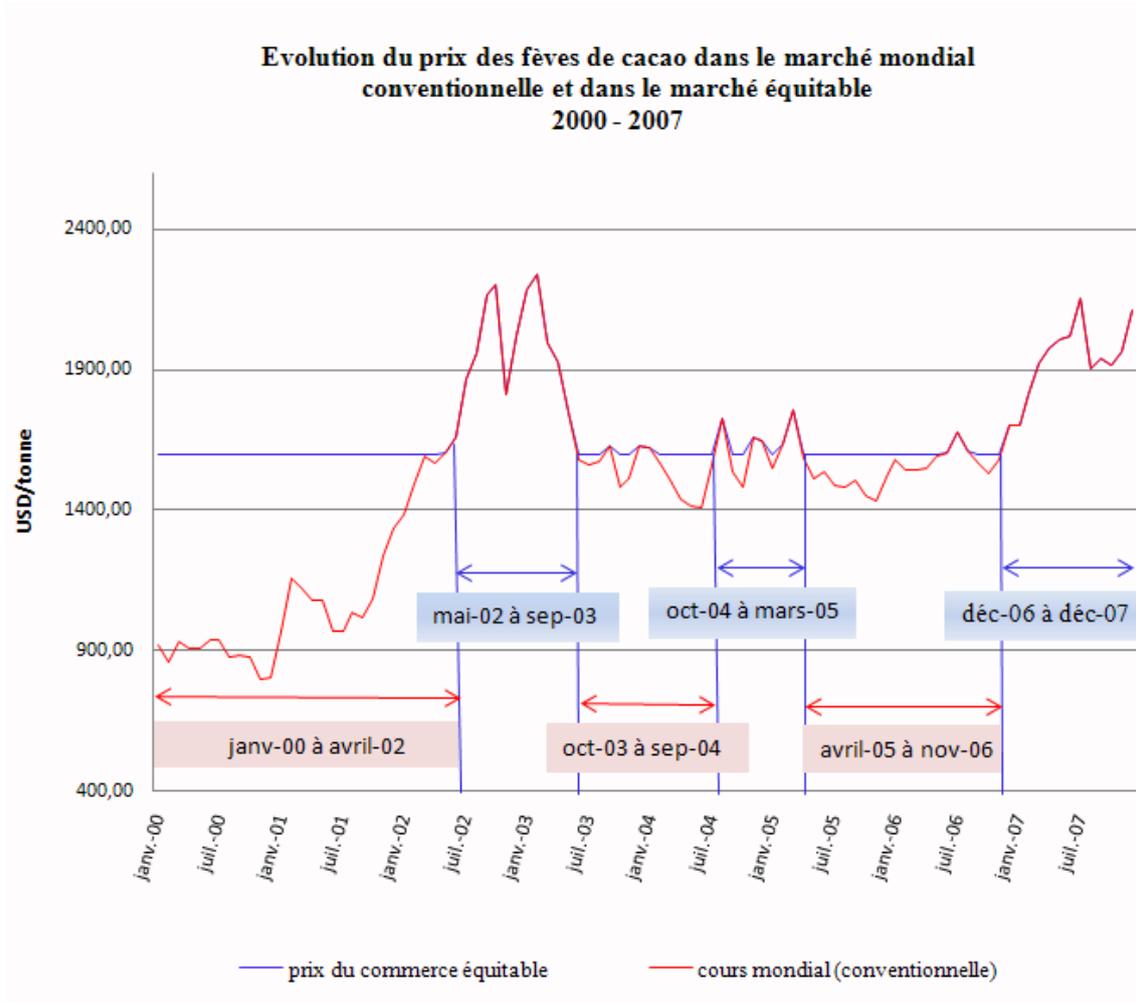
Chapitre 5 . ANALYSES MICROECONMIQUES DU « PRIX EQUITABLE »

A. Les deux régimes de prix équitable

Selon les prix FOB du Commerce Equitable, on distingue deux régimes de rémunération équitable : le premier correspond au prix minimum et le second est supérieur au prix minimum. Dans le graphique 40 et 41, on peut observer les deux régimes de rémunération du Commerce Equitable : des périodes dites de vie durable et des périodes de surprofit tant pour les fèves de cacao *équitable* que pour l'*équitable-biologique*.

- a) **des périodes dites de vie durable pour les fèves de cacao *équitable*** : la situation se présente lorsque le prix du marché mondial est au-dessous du prix minimum (1600 USD la tonne) et que le prix du Commerce Equitable pour les fèves de cacao reste à 1600 USD la tonne. Le prix de vie durable (Graphique 44) correspond principalement aux périodes entre janvier 2000 et avril 2002, d'octobre 2003 à septembre 2004 et entre avril 2005 et novembre 2006, au cours desquelles le prix équitable des fèves reste fixe mais supérieur au prix mondial.
- b) **des périodes dites de surprofit pour les fèves de cacao *équitable*** : elles sont bien marquées entre mai 2002 et septembre 2003 puis de décembre 2006 à décembre 2007, mais aussi entre octobre 2004 et mars 2005 de façon moins marquée. On observe trois périodes (Graphique 44) au cours desquelles le prix équitable se calque sur le prix mondial, lui-même supérieur au prix équitable minimum.

Graphique 44



Source : Calculs de l'auteur d'après des données de FLO et ICCO, 2008

En général, les prix fixés par le Commerce Equitable se situent au-dessus du cours mondial. On peut trouver trois périodes de « vie durable ». Ces périodes sont cependant de plus longue durée puisque certaines d'entre elles se sont étalées de janvier 2000 à avril 2002, période où le prix du marché mondial est descendu en novembre 2000 jusqu'à 800,87 USD la tonne, le prix du Commerce Equitable étant alors deux fois supérieur.

Comme pour les périodes de « vie durable », on peut également observer des périodes bien marquées de « surprofit » entre 2000 et 2007, entre mai 2002 et septembre 2003 et entre décembre 2006 et décembre 2007. Ces périodes sont dues à la montée du cours mondial des fèves de cacao au-dessus du seuil de prix minimum du Commerce Equitable (1600 USD la tonne) alors que ce dernier suivait la hausse des prix du marché. Durant ces périodes de surprofit où les prix du marché traditionnel se sont situés au-dessus du prix

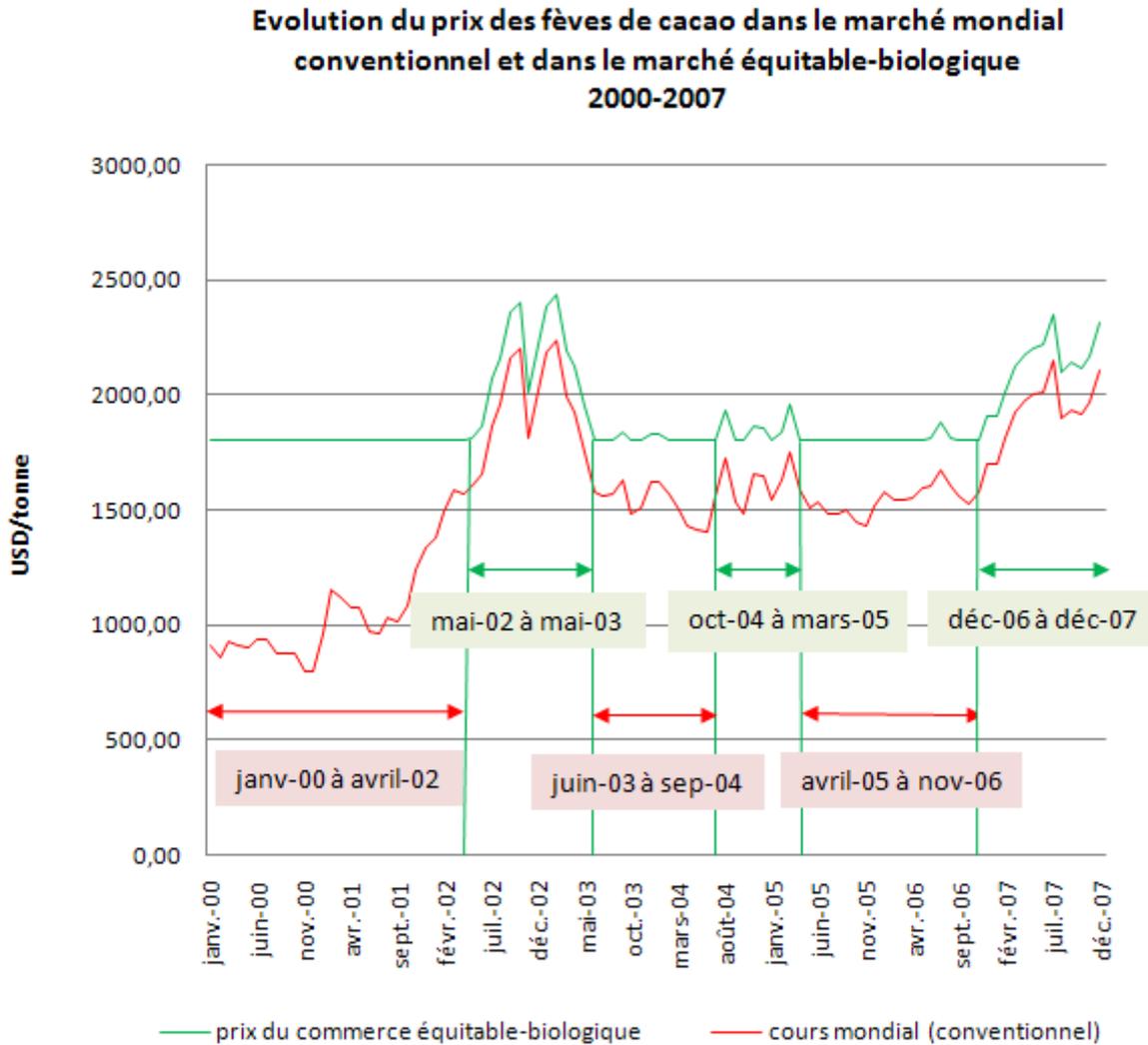
minimum garanti par le Commerce Equitable aux petits producteurs certifié, l'avantage du Commerce Equitable fut beaucoup moins flagrant.

On remarque qu'un des avantages principaux du Commerce Equitable est sa capacité à maintenir la stabilité des prix dans les périodes de vie durable (dans les autres périodes, le prix fluctue mais à un niveau élevé). En effet, il établit un prix fixe minimum qui permet aux membres des coopératives de générer un profit sur leur production, ainsi qu'une prime sociale que les coopératives ou organisations d'agriculteurs utilisent pour améliorer leurs infrastructures. Ceci les aide dans la transformation du cacao en leur donnant une valeur ajoutée et de stockage, si nécessaire. Mais les producteurs peuvent également utiliser cette prime afin d'améliorer les structures sociales au sein de leur communauté ou encore de promouvoir la production du cacao biologique.

À la stabilité de prix offerte par le Commerce Equitable, s'ajoute le paiement de 60% du prix du produit avant la transaction, ce qui permet d'établir et de maintenir une relation de confiance entre les producteurs, les organismes importateurs des pays consommateurs et les membres des coopératives. L'existence d'un contrat de longue durée donne aux producteurs la garantie qu'au moins une partie de son cacao sera vendue avec un prix de revient qui assure aussi la rentabilité de la Coopérative des petits cacaoculteurs.

- ❖ des périodes dites de vie durable pour les fèves de cacao *équitable-biologique* : ces périodes apparaissent quand le prix du Commerce Equitable pour les fèves de cacao biologiques reste à 1800 USD la tonne alors que le prix du marché mondial est au-dessous du prix minimum (1800 USD). Le prix de vie durable correspond aux périodes entre janvier 2000 et avril 2002, juin 2003 à septembre 2004 et entre avril 2005 et novembre 2006, dans lesquelles le prix des fèves *équitables-biologiques* reste fixe mais supérieur au prix mondial ;
- ❖ des périodes dites de surprofit pour les fèves de cacao *équitable-biologique* : elles sont apparues entre mai 2002 et septembre 2003 puis de décembre 2006 à décembre 2007, mais aussi entre octobre 2004 et mars 2005 de manière moins marquée. On observe trois périodes (Graphique 45) au cours desquelles le prix équitable-biologique se calque sur le prix mondial, lui-même supérieur au prix minimum. Dans ces périodes, les fèves de cacao ont un coût de 200 USD supérieur au cours mondial et ces prix couvrent les coût de production biologique.

Graphique 45



Source : Calculs de l'auteur d'après des données de FLO et ICCO, 2008

B. L'équilibre du petit producteur équitable

Pour expliquer l'effet du prix équitable et la quantité produite par les producteurs de fèves de cacao, on supposera que ces derniers utilisent des techniques différentes pour la production de fèves de cacao *équitable* et conventionnel. On présumera également que les producteurs de cacao équitable produisent à un coût plus élevé que les autres, et qu'ils vendent donc leurs produits à un prix plus élevé. L'acheteur de fèves de cacao *équitable* utilise la même technique pour la transformation des fèves de cacao en cacao torréfié, donc les coûts sont les mêmes, sauf pour les prix de la matière première (fèves de cacao). Ainsi, l'acheteur ajustera ses achats de manière à égaliser ses coûts marginaux avec les prix des matières premières.

Dans la réalité, on sait que la quantité totale proposée de fèves de cacao *équitable* est supérieure à la demande globale de fèves de cacao *équitable*, d'où la nécessité de l'existence d'un marché alternatif pour les producteurs de cacao *équitable*, en ce qui concerne la partie de sa production non achetée par le Commerce Equitable. La production de fèves de cacao équitable est soumise au marché traditionnel pour écouler la totalité de sa production étant donné que :

Où :

est la production totale des fèves de cacao *équitable*.

est la production totale des fèves de cacao au cours mondial traditionnel.

On se base sur la distinction entre les deux périodes dégagées à partir de les graphiques 40 et 41, à savoir les périodes de « vie durable » et les périodes de « surprofit ».

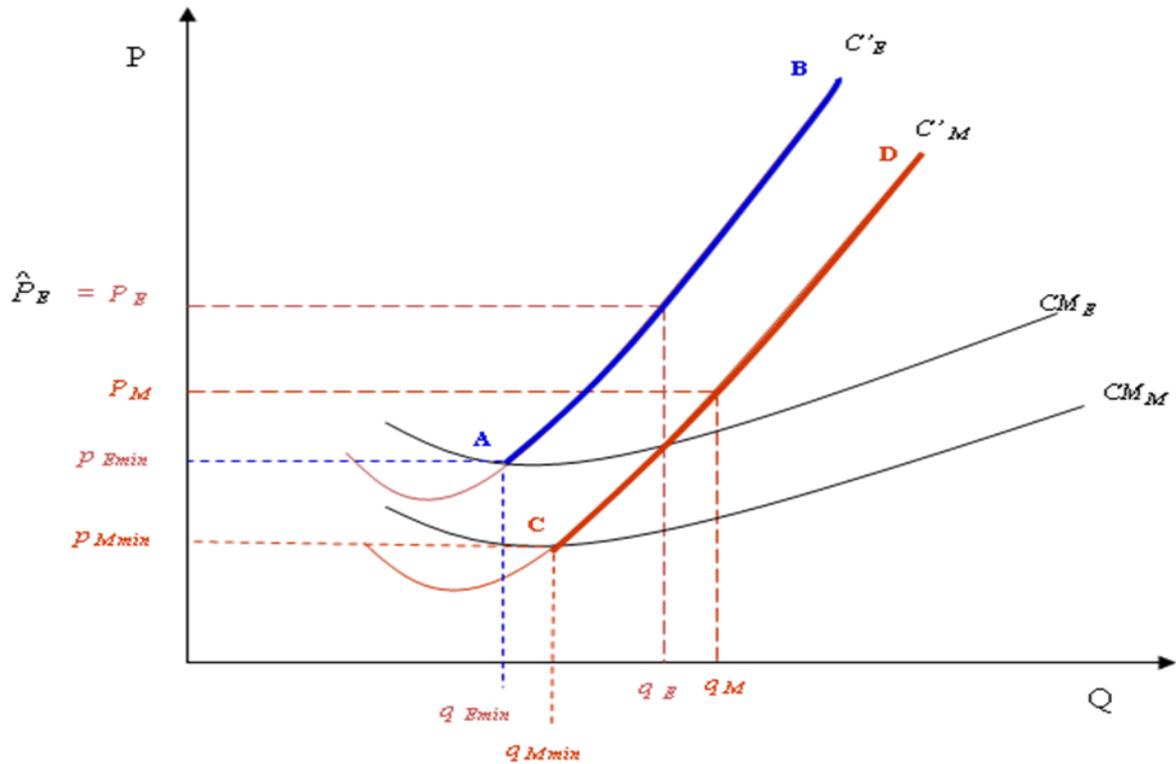
1. Premier cas : périodes de vie durable

Quand le prix des fèves de cacao sur le marché conventionnel (P_M) est inférieur au prix minimum du Commerce Equitable (\tilde{P}_E), le prix du Commerce Equitable (P_E) est donné et fixe.

Toutefois, P_M est aussi un prix donné pour le petit producteur (cours mondial).

Graphique 46

L'équilibre des petits producteurs « équitables » dans les marchés

équitable et traditionnel : $P_M < P_E$ 

Notons :

 C'_E : coût marginal du petit producteur de fèves de cacao *équitable* C'_M : coût marginal du petit producteur de fèves de cacao *conventionnel* ou traditionnel CM_E : coût moyen du petit producteur de fèves de cacao *équitable* CM_M : coût moyen de la production de fèves de cacao *conventionnel* ou traditionnel q_E : quantité produite par le petit producteur de fèves de cacao *équitable* q_M : quantité produite par le producteur de fèves de cacao *conventionnel* ou traditionnel p_{Emin} : prix minimum que le petit producteur de fèves de cacao *équitable* peut accepter

P_{Mmin} : prix minimum que le petit producteur de fèves de cacao conventionnel ou traditionnel peut accepter

A et B : courbe d'offre du petit producteur de fèves de cacao *équitable*

B et C : courbe d'offre du petit producteur de fèves de cacao conventionnel ou traditionnel

P_M : prix du cours mondial (marché libre)

\hat{P}_E : Prix fixe minimum du Commerce Equitable

C'_E est au dessus de C'_M , soit P_E le prix équitable fixe. Le profit du petit producteur du Commerce Equitable correspond à :

$$\pi_E = P_E - C_E(q_E)$$

$$\frac{\partial \pi_E}{\partial q} = 0 \text{ à l'optimum}$$

$$\Leftrightarrow C'_E(q_E) = P_E$$

L'équilibre du petit producteur « équitable » est donc : (q_E, P_E) .

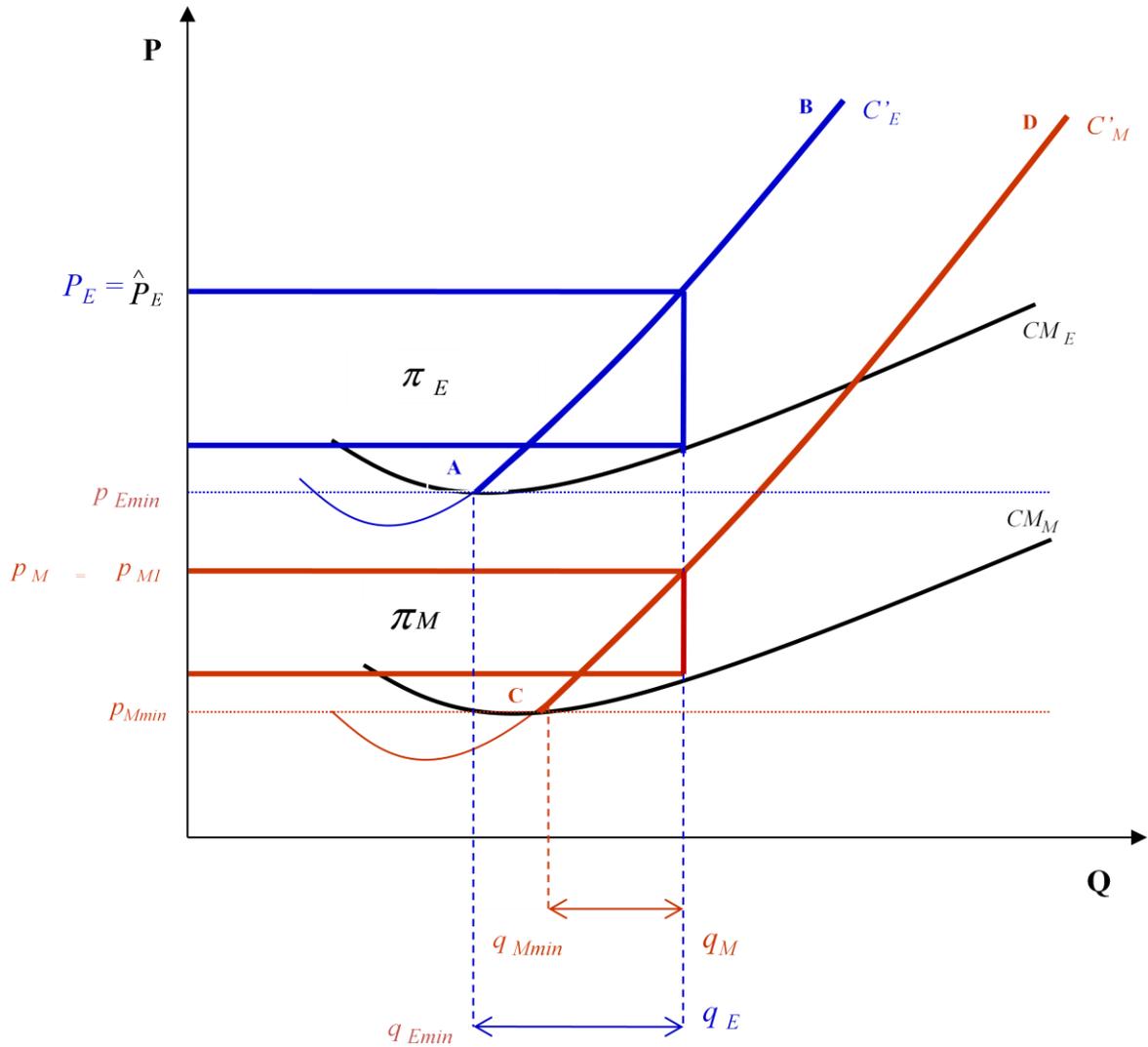
Un petit producteur « conventionnel » produirait la quantité q_M au prix P_{M1} . P_{Emin} est le prix minimum que le petit producteur de fèves de cacao *équitable* peut accepter pour sa production et q_{Emin} , la quantité minimum qu'il produit avec P_{Emin} . P_{Mmin} est le prix minimum que le producteur des fèves de cacao traditionnel peut accepter et q_{Mmin} est la quantité qu'il peut produire avec P_{Mmin} .

Le prix du marché P_M est fluctuant néanmoins il est donné pour le marché mondial. Quand P_M est égal à P_{M1} la quantité produite par le petit producteur du cacao traditionnel q_M est égale à la quantité de fèves de cacao *équitable* q_E produite (Graphique 47) :

$$P_M = P_{M1} \Rightarrow q_M = q_E$$

Graphique 47

L'équilibre des petits producteurs « équitables »
 dans les marchés équitables et conventionnels : $P_M = P_{MI} \Rightarrow q_M = q_E$



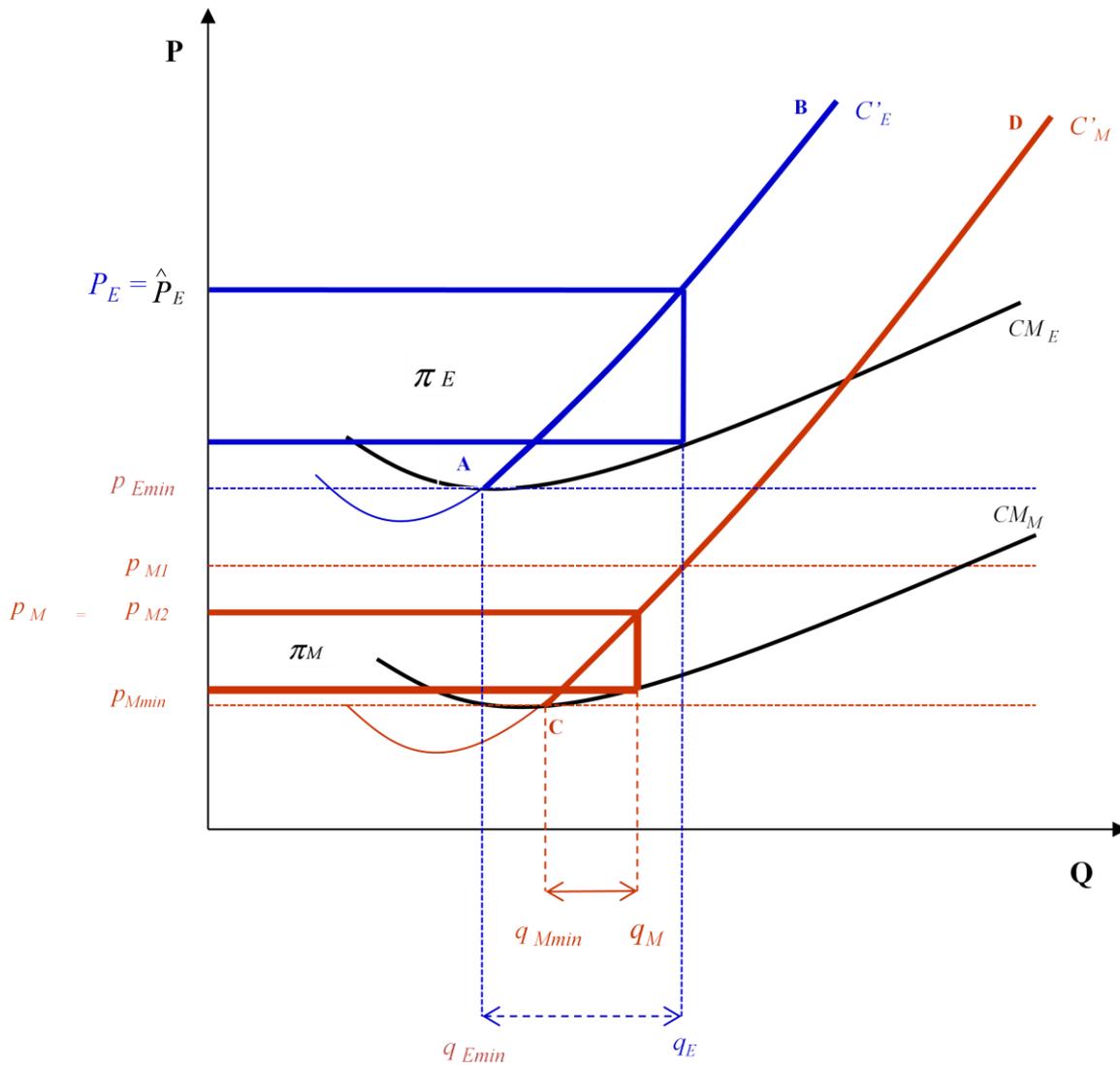
En ce cas de coïncidence entre prix mondial et prix équitable, les producteurs équitables sont donc dans la même situation de production que les autres.

Lorsque :

$$P_{Mmin} \leq P_M = P_{M2} \leq P_{M1}$$

Graphique 48

L'équilibre des petits producteurs « équitables »
 dans les marchés équitables et conventionnels : $P_{Mmin} \leq P_M = P_{M2} \leq P_{M1}$



alors, la quantité que produira le petit producteur des fèves de cacao *conventionnel* ou traditionnel q_M sera égale ou inférieure à la quantité de fèves de cacao équitable q_E :

$$q_M \leq q_E$$

Dans ce cas, les producteurs équitables produisent davantage que les producteurs « conventionnels » et à un prix bien supérieur ($P_E > P_M$). Le Commerce Equitable est fortement gagnant pour eux. Le profit des producteurs « équitables » est supérieur à celui des producteurs libres :

$$\pi_E > \pi_M$$

On peut penser qu'il l'est effectivement, mais rigoureusement, cela reste à démontrer au cas par cas.

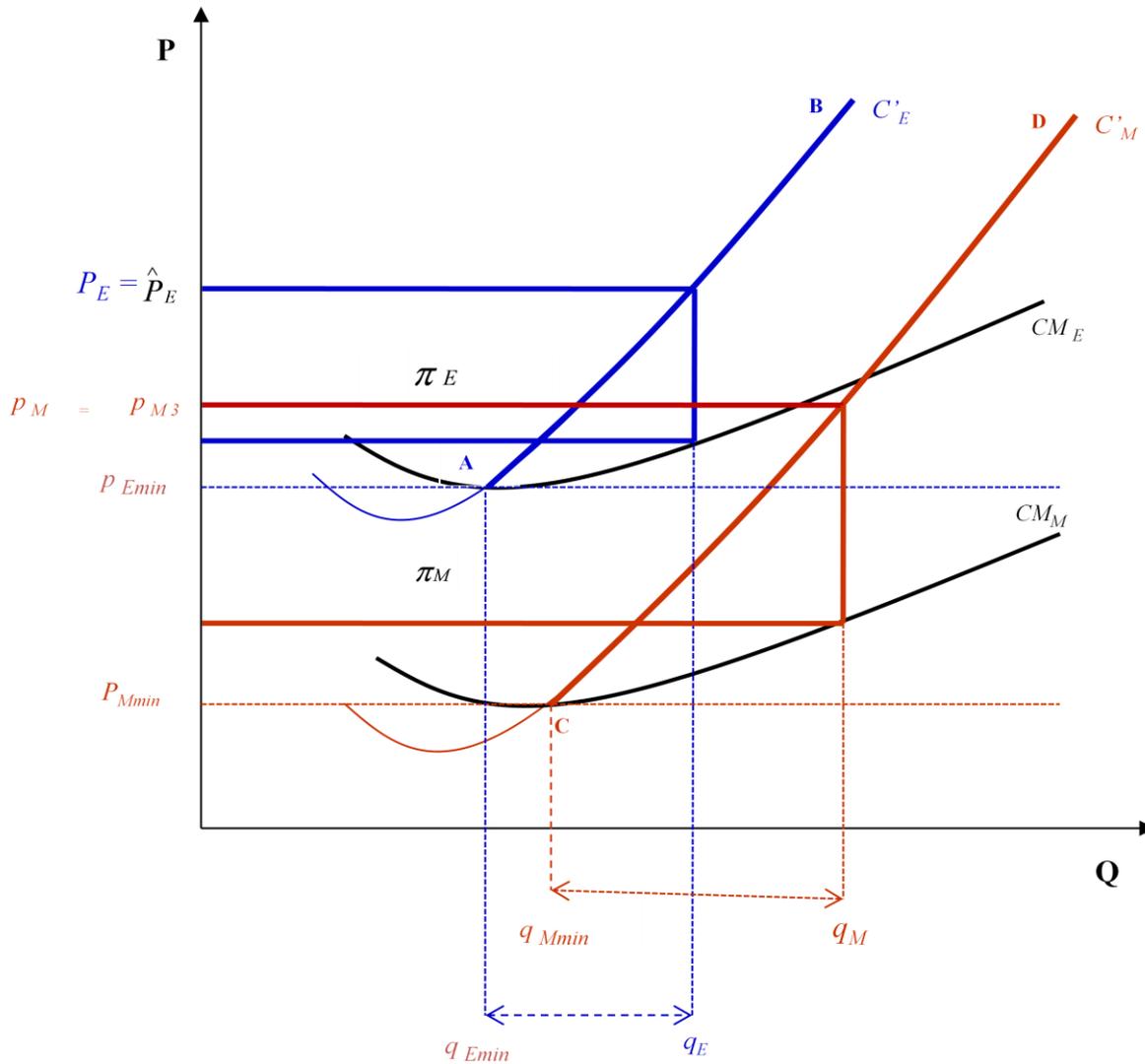
Toutefois, on peut également se trouver dans une situation où (Graphique 49) :

$$P_{M3} \leq P_M < P_E, \text{ alors } q_M > q_E$$

Graphique 49

L'équilibre des petits producteurs « équitable »

dans les marchés équitable et traditionnel : $P_{M3} \leq P_M < P_E, \text{ alors } q_M > q_E$



Dans ce cas (graphique 49), les producteurs « équitables » produisent moins que les producteurs « traditionnels », mais à un prix plus élevé. Encore une fois, il n'est pas certain que leur situation soit meilleure, on peut avoir :

$$\pi_E > \pi_M \text{ OU } \pi_E < \mu_M$$

De plus, P_E ne peut être plus petit que P_{Emin} , car, dans le cas contraire, le petit producteur cesse de produire des fèves de cacao *équitable* puisque ce n'est plus rentable.

Dans les deux cas de producteur « équitable et conventionnel », la courbe de coût moyen coupe la courbe de coût marginal au niveau où, au-dessous de ce point, l'entrepreneur est en perte et il a intérêt à cesser toute production et la courbe d'offre du petit producteur correspond à la portion AB et CD. Si le prix du marché des fèves de cacao se situe au-dessous des points A et C, le coût de la cueillette du grain de cacao n'est même pas couvert. Ce prix de revient dans le cas du café, selon les experts mondiaux, est de 95 centimes de dollar par livre (Blanc, 2004).

Le petit producteur « équitable et conventionnel » maximise ses profits quand son niveau de production est tel que le coût marginal est égal au prix.

Le graphique 49 illustre la décision d'offre du petit producteur, donc la courbe de coût marginal peut être utilisée pour déterminer son plan de production optimal. Le producteur maximise son profit quand le prix coupe la courbe de coût marginal. Les points A et C sont des points de profit nul qui correspondent au niveau de production pour lequel le petit producteur des fèves de cacao ne fait pas de profit. En ce point, le prix est égal au coût moyen, de telle sorte que les recettes couvrent exactement les coûts.

Le petit producteur maximisant son profit fixera sa production à un niveau tel que le coût marginal soit égal au prix. Graphiquement, cela signifie que la courbe de coût marginal est aussi sa courbe d'offre (Samuelson et Nordhaus, 2000).

2. Deuxième cas : de surprofit

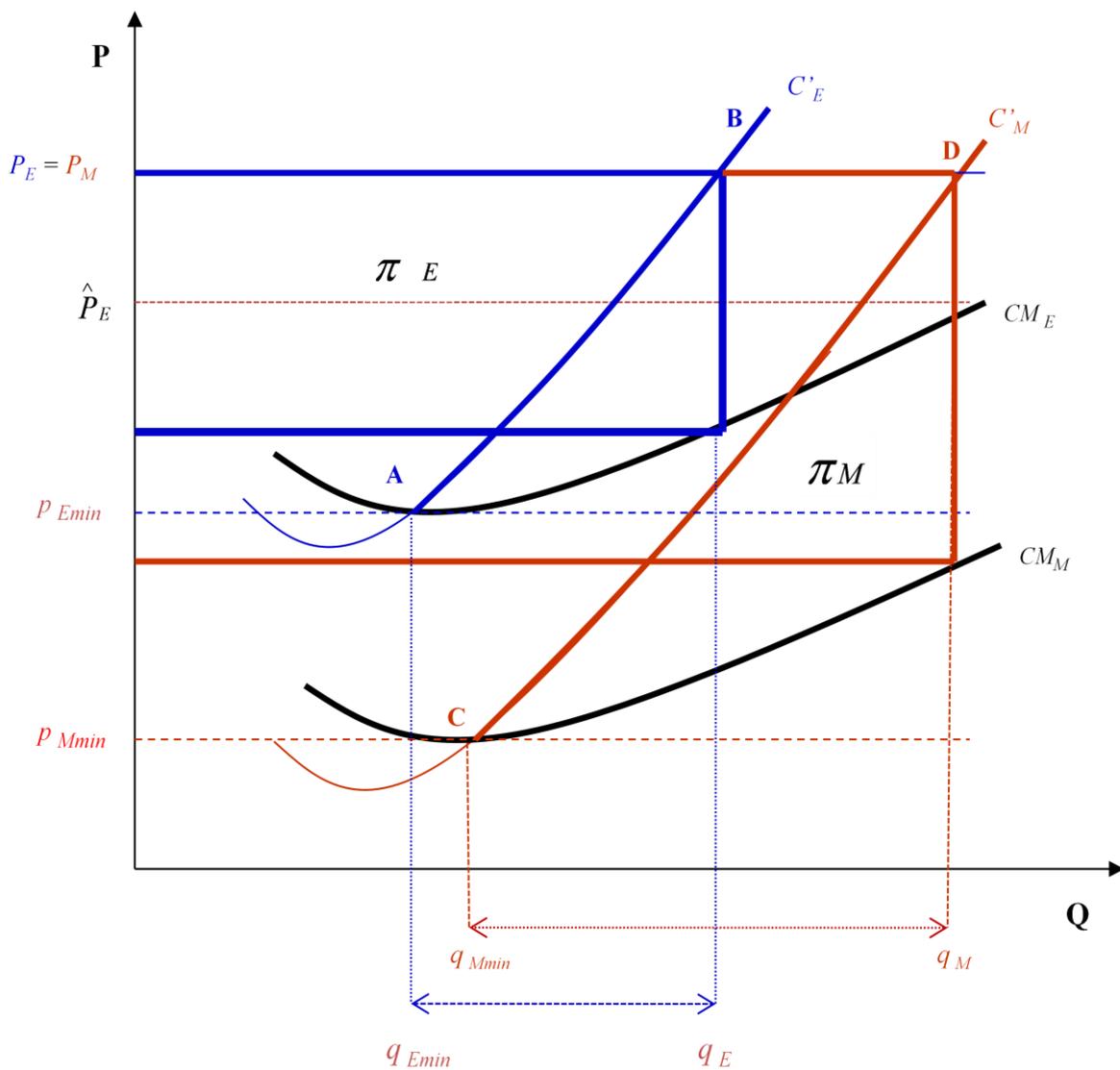
Quand le prix des fèves de cacao sur le marché conventionnelle (P_M) est supérieur au prix minimum du Commerce Equitable (\hat{P}_E), le prix du Commerce Equitable (P_E) est donné et

fixe, soit P_E , le prix équitable payé au producteur « équitable » dans les périodes où le prix mondial P_M est élevé, ce qui donne :

$$P_E = P_M > \hat{P}_E$$

Graphique 50

L'équilibre des petits producteurs du Commerce Equitable
dans les marchés équitable et traditionnel : $P_E = P_M > \hat{P}_E$



Dans ce cas, P_E est fluctuant, le producteur « équitable » produit q_E , alors que le producteur traditionnel produit q_M avec :

$$q_M > q_E$$

Le producteur « équitable » produit moins mais son profit est plus faible :

$$\pi_E < \pi_M$$

Comme le petit producteur de fèves de cacao *équitable* subit les fluctuations du prix du Commerce Equitable tout en cherchant à vivre mieux, la quantité de fèves de cacao *équitable* produite est inférieure à la quantité de fèves de cacao *conventionnelle* ou traditionnelle produite. Cela vient principalement du fait que, dans les deux situations (production équitable et conventionnelle), le prix reste le même malgré des coûts de production différents.

Cette situation optimale pour le petit producteur de fèves de cacao *conventionnel* peut pousser les petits producteurs de fèves de cacao *équitable* à cesser leur activité *équitable* pour se lancer dans la production de cacao *conventionnel*.

Le profit dans le deuxième cas : de surprofit (Graphique 50), est plus important pour le producteur des fèves de cacao *conventionnel* que pour le producteur de fèves de cacao *équitable*, dans cette situation on peut déduire qu'il n'a plus vraiment intérêt à produire de fèves de cacao *équitable*. En effet, malgré des coûts de productions différents il obtiendra le même prix pour son cacao, qu'il soit équitable ou conventionnel.

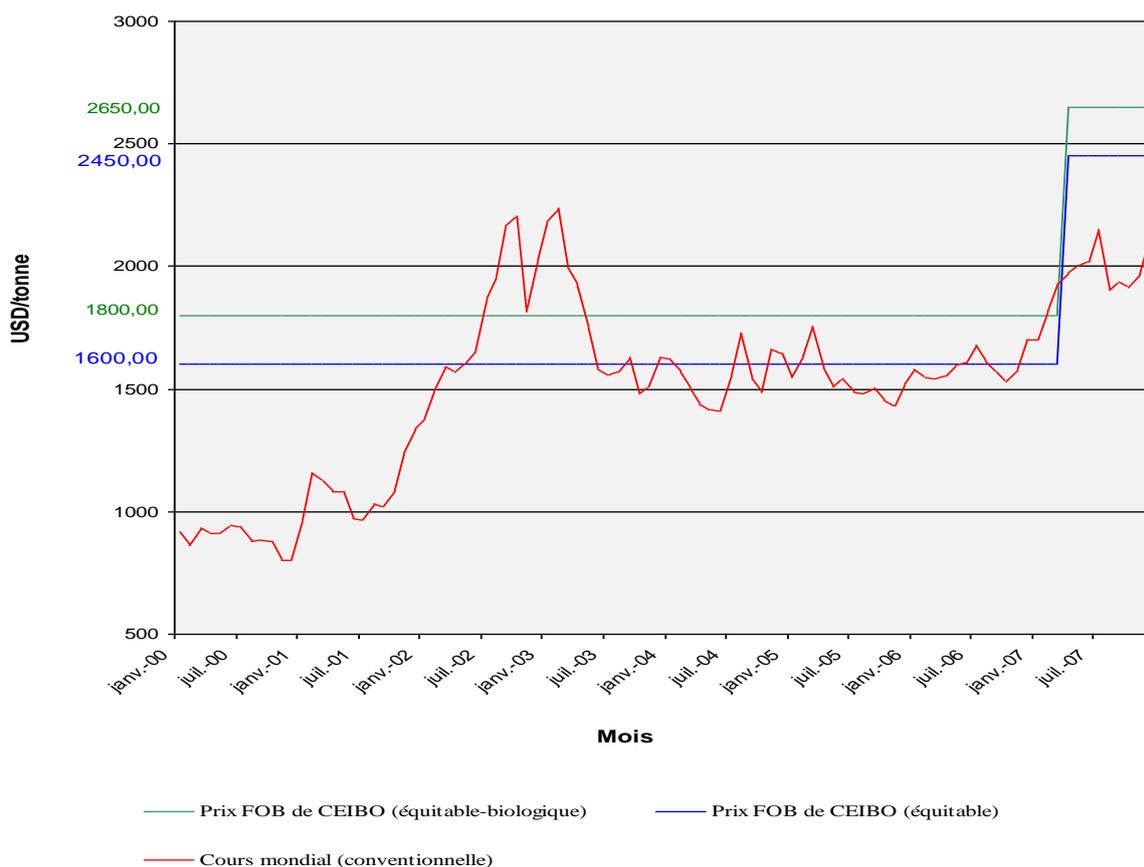
L'effet positif du Commerce Equitable est plus évident dans le régime dit de « vie durable » (cas 1) que dans le régime de surprofit, où il existe une différence marquée entre les prix du marché équitable et le marché traditionnel. Dans le cas 2, l'impact du Commerce Equitable est moins évident mais c'est une situation où tous les producteurs de fèves de cacao ont un gain même avec un coût de production inférieur. Dans ce cas, le rôle du Commerce Equitable n'est pas important cependant s'il y a cette différence de prix, l'existence du Commerce Equitable est assurée.

C. Le prix d'exportation du CEIBO

Selon les chiffres d'ICCO (2008), dans la période 2000 à 2007 l'évolution de prix de fèves de cacao *conventionnel* sur le marché mondial a présenté une tendance à la hausse malgré les fluctuations des prix. En novembre et décembre 2000, les prix des fèves de cacao ont été au niveau le plus bas avec 800,87 et 803,59 USD la tonne et les prix les plus haut se sont affichés en octobre 2002 avec 2205,26 USD la tonne, en dépassant largement les prix minimums des fèves *équitable* (1600 USD) et *équitable-biologique* (1800 USD), (Graphique 51).

Graphique 51

Évolution du prix des fèves de cacao dans les différents marchés de 2000 à 2007



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-1 et ICCO (2008)

Entre 2000 et mars 2007, le prix FOB d'exportation que la Coopérative recevait pour les fèves de cacao *équitable* a été un prix fixe et unique de 1600 USD la tonne pour les fèves *équitables* et de 1800 pour les fèves de cacao *équitable-biologique*, alors que le prix du marché international pour les fèves de cacao *conventionnel* a été supérieur au prix minimum du Commerce Equitable, principalement entre mai 2002 et avril 2003.

Grâce au prix FOB du Commerce Equitable, la Coopérative profite bien des périodes dites de « vie durable » mais jusqu'à mars 2007, il n'y a pas de périodes dites de « surprofit » et au contraire, dans la durée entre mai 2002 et avril 2003, le CEIBO reçoit toujours le prix minimum (\hat{P}_E) du Commerce Equitable. En revanche, le prix du marché est largement supérieur à celui-ci donc on a une situation où le prix du marché mondial est supérieur au prix du Commerce Equitable et celui-ci est égal au prix minimum du Commerce Equitable :

$$P_M > P_E = \hat{P}_E$$

Dans ce cas, P_E n'est pas fluctuant et ne suit pas le prix du marché traditionnel, le producteur « équitable » produit alors que le producteur traditionnel produit, on a :

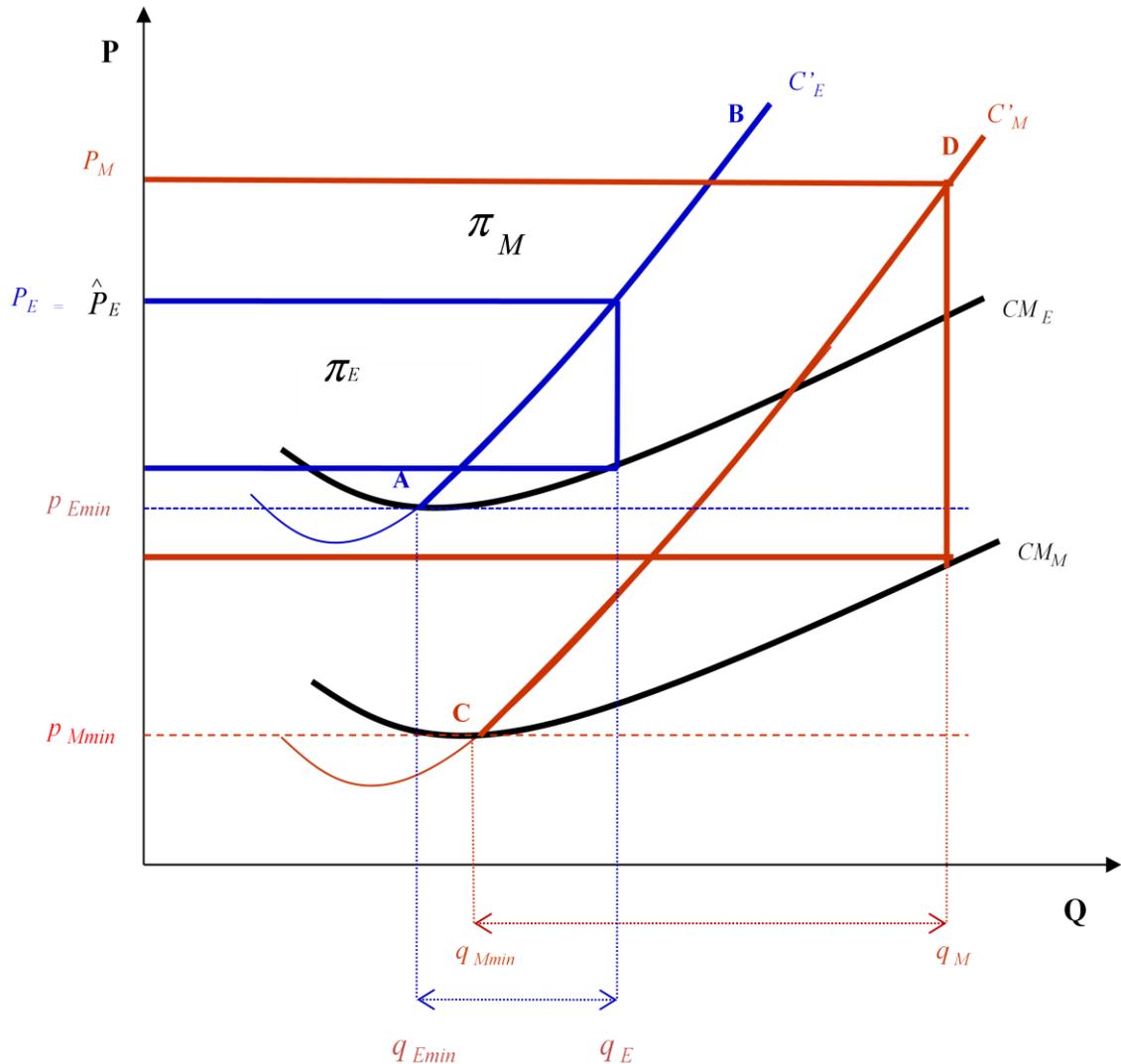
le producteur « équitable » produit moins et son profit est plus faible :

La quantité de fèves de cacao *équitable* produite est inférieure à la quantité de fèves de cacao *conventionnel* ou traditionnel produite. Cela vient principalement du fait que, dans les deux situations (production équitable et conventionnelle), les prix sont différents dans la mesure où le coût de production des fèves de cacao *équitable* est supérieur au coût de production des fèves de cacao *conventionnel*.

Graphique 52

L'équilibre des petits producteurs "équitable" et "conventionnel"

dans les marchés "équitable" et traditionnel $P_M > P_E = \hat{P}_E$



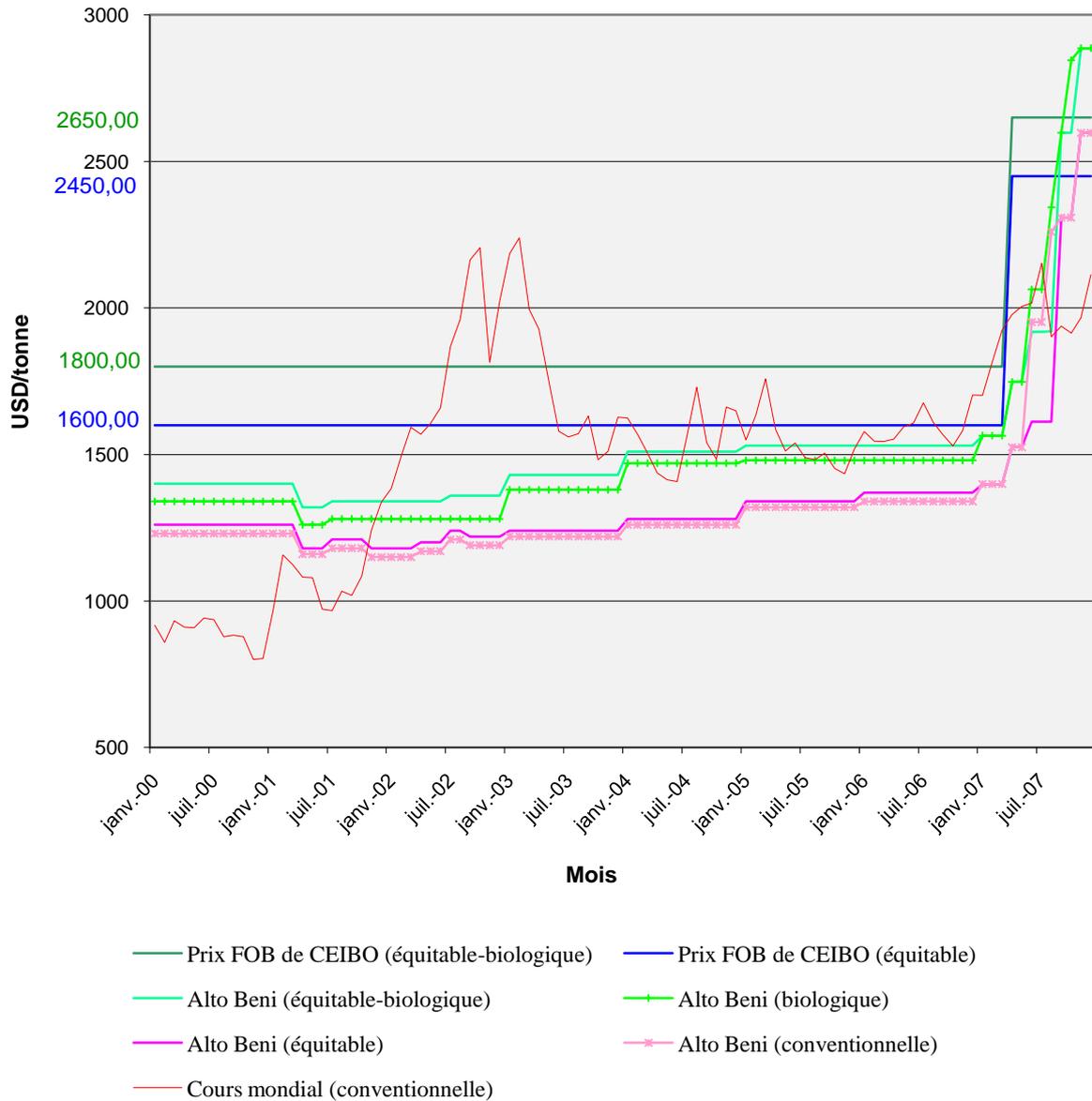
Cette situation est optimale pour le petit producteur de fèves de cacao *conventionnel* et peut pousser les petits producteurs de fèves de cacao *équitable* à cesser leur activité *équitable* pour se lancer dans la production de cacao *conventionnel* car ils n'ont pas intérêt à produire des fèves de cacao *équitable*. Mais ce n'est pas le cas dans la Région d' Alto Beni.

On rappelle que dans la Région d'Alto Beni, le CEIBO est la principale organisation qui commercialise des fèves de cacao, donc le CEIBO est en situation de monopsonne, ce qui lui

donne la faculté de fixer les prix pour les fèves de cacao *équitable, équitable-biologique, conventionnelle* et *biologique* (Graphique 53).

Graphique 53

Évolution du prix des fèves de cacao dans les différents marchés de 2000 à 2007



Source : Calculs de l'auteur d'après des données d'ICCO (2008) CEIBO, 2007-1 et CEIBO, 2007-4

Dans ce cas, le CEIBO accepte le prix minimum du Commerce Equitable pour leur production, à un prix inférieur au prix du marché international, malgré des coûts différents de

production. Toutefois, dans la Région d'Alto Beni, le CEIBO paye des prix toujours supérieurs pour les fèves *équitables* et *équitables-biologiques* aux producteurs, par conséquent, les petits producteurs équitables, en Alto Beni, sont toujours en périodes dites de « vie durable » en comparaison avec les prix que reçoivent les producteurs de fèves de cacao *conventionnel* et *biologique*, ou non adhérents à la Coopérative.

Selon les données recueillies au sein de la Coopérative, entre avril 2007 à décembre 2007, le prix FOB d'exportation pour les fèves *équitables* a été de 2450 USD la tonne et de 2650 USD pour les fèves *équitables-biologiques*. Dans cette période où les prix FOB d'exportation pour la Coopérative sont montés jusqu'à dépasser deux fois les prix minimums du Commerce Equitable, une autre organisation qui commercialise du cacao s'est installée dans la Région de l'Alto Beni en supprimant ainsi la situation de monopsonne de la Coopérative. En 2007, le REPSA et le CEIBO ont commencé une période de forte concurrence de prix, dont le CEIBO est sorti gagnant grâce au prix élevés obtenus par ses partenaires européens du Commerce Equitable.

D. Le pouvoir des importateurs du Commerce Equitable

1. Cas du café équitable

Selon Chauveau et Eberhart (2002), le prix minimum garanti par le Commerce Equitable en Bolivie est toujours respecté par les acheteurs. Cependant, avec des différences marquantes de prix, les tentatives de contourner ces règles ne surprennent personne. En effet, de nombreux importateurs, hors filière intégrée, qui achètent également du café conventionnel non labellisé auprès des organisations, développeraient certaines pratiques qui leur permettent de contourner l'obligation de payer le prix minimum. Par exemple, au moment de la négociation de la vente (par téléphone), l'importateur proposerait l'achat d'un conteneur sous conditions FLO en contrepartie de la vente par l'organisation de 2, 3 ou 4, et même parfois 8 conteneurs (soit environ 19,5 tonnes par conteneurs), à un prix inférieur au prix du marché (5 USD par quintal par exemple). L'argument avancé est qu'en moyenne l'organisation y gagne.

Dans le cas de la Bolivie, comme l'indique Chaubeat et al. (2002), les importateurs du Commerce Equitable sont les véritables décideurs des bénéficiaires de Commerce Equitable, et privilégient surtout les organisations les plus expérimentées. En outre, l'offre de café

équitable par les organisations de producteurs est bien plus importante que la demande du marché, donc les importateurs, qui sont en quantité minoritaire, ont la possibilité de choisir leurs fournisseurs de café équitable. En 2000, 6 organisations sur 16 n'exportèrent pas, et donc 30% des producteurs furent potentiellement les bénéficiaires du Commerce Equitable. A l'échelle mondiale, 40% des organisations des producteurs inscrits au registre semblent ne pas exporter de produits équitables, au profit de certain pays dont les filières et les organisations sont plus fiables.

En général, la production de café au niveau mondial ne cesse d'augmenter d'année en année grâce à la culture de variétés plus productrices (Cattura-Catuai), à la mécanisation (en particulier pour la cueillette) ou à l'abandon de l'ombrage. De plus, de nouveaux pays se mettent à la culture du café comme c'est le cas de l'Australie, de la Chine et surtout du Viêt-Nam qui devenu, en très peu d'années, le second producteur mondial (Blanc, 2004).

2 Les effets du monopsonne dans la Région de l'Alto Beni : cas des fèves de cacao

De 2000 à 2006 : dans le cas de la Région de l'Alto Beni, aire d'action du CEIBO, les prix des fèves de cacao ont été dictés par la Coopérative alors que le prix FOB fixé pour leurs fèves de cacao *équitable* (de 1600 USD/tonne) et *équitable-biologique* (de 1800 USD/tonne) était fixe. Les prix payés aux producteurs des fèves de cacao *conventionnelle* et *biologique* ont toujours été calculés en référence aux qualités *équitable* et *équitable-biologique*.

Dans la Région de l'Alto Beni, une augmentation de prix sur le marché mondial aux dessus du prix minimum du Commerce Equitable ne profite pas nécessairement au producteur de cacao *équitable* ou *équitable-biologique* et moins qu'au producteur *conventionnel* ou *biologique*.

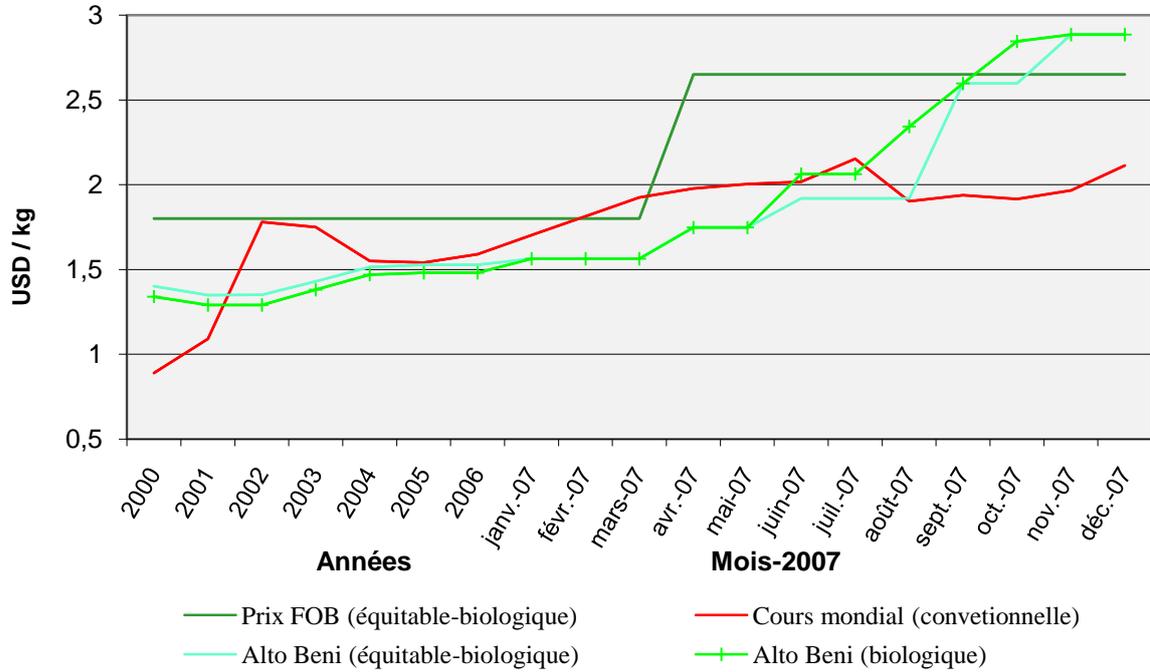
Malgré cette situation de non profit pour les producteurs de l'Alto Beni en période où le prix de marché dépasse le prix minimum du Commerce Equitable, le prix élevé des fèves n'affecte pas le fonctionnement et la survie des coopératives de petits cacaoculteurs qui travaillent avec le Commerce Equitable, dans la mesure où le CEIBO fixe le prix selon leur label et selon leur adhésion ou non à la Coopérative. On rappelle encore qu'un producteur

biologique adhérent produit des fèves de cacao *équitable-biologique* et un producteur adhérent qui n'a pas le label biologique produit des fèves de cacao *équitable*.

En 2007 : c'est l'année où une nouvelle organisation (le REPSA) s'installe dans la Région de l'Alto Beni. Au cours de cette période, entre janvier et avril, les prix des fèves de cacao *équitable-biologique* et *biologique* ont un prix similaire aux fèves de cacao *équitable* et *conventionnel* tandis qu'entre mai et décembre, les prix des fèves *conventionnel* et *biologique* sont fixés par la REPSA et dans cette période, on peut remarquer que le prix des fèves *équitables-biologiques* est égal au prix des fèves biologiques ou même inférieur (Graphique 54), et le prix des fèves *équitables* est égal au prix des fèves *conventionnelles* ou bien inférieur (Graphique 55).

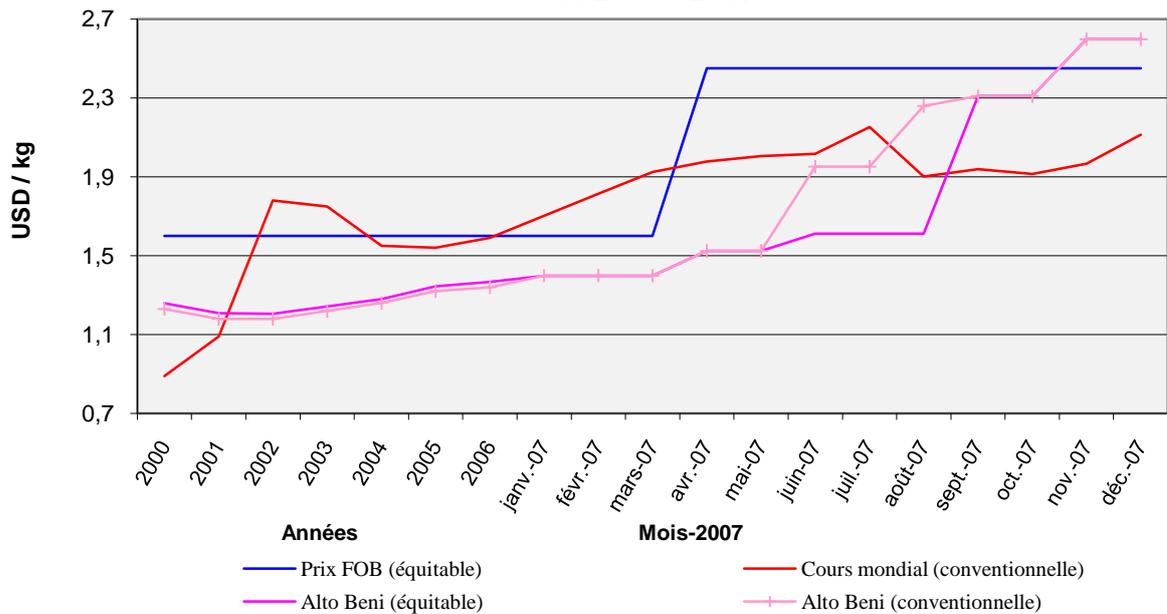
Graphique 54

Évolution du prix des fèves de cacao dans les différents marchés de 2000 à 2007



Graphique 55

Évolution du prix des fèves de cacao dans les différents marchés de 2000 à 2007



Cette situation de concurrence profite aux producteurs de fèves de cacao *biologique* et *conventionnel*. Bien que le prix élevé des fèves de cacao dans le marché d'Alto Beni ait occasionné des préjudices au sein des coopératives qui travaillent avec le Commerce Equitable, le fonctionnement de la Coopérative n'a pas été mis en péril. Cela est dû principalement à deux facteurs économiques :

- ❖ La stabilité du prix minimum FOB d'exportation ;
- ❖ La liquidité de la Coopérative grâce au préfinancement.

La stabilité du prix minimum FOB d'exportation garantit un prix d'achat au CEIBO et aussi aux adhérents des coopératives de l'Alto Beni. Il s'agit le plus souvent d'un prix supérieur aux cours mondiaux. La stabilité des prix est un aspect qui ressort aussi dans l'étude de Huybrechts (2005) : « les partenaires du Commerce Equitable bénéficient d'une stabilité de partenariat tant au niveau du temps...que des conditions commerciales (prix et quantité stables). À l'inverse, des conditions de vente variables empêchent toute planification à long terme et poussent certaines organisations à reporter le risque commercial sur le producteur, ce qui mine la confiance et l'ambition collective ».

La liquidité de la Coopérative permet de payer directement aux producteurs, grâce au préfinancement des récoltes par les importateurs à hauteur de 60%.

E. La concurrence imparfaite en commerce équitable

« Les modèles de la concurrence parfaite postulent que les entreprises ne peuvent pas influencer le prix du marché ; les propriétés bénéfiques de la concurrence ne sont plus nécessairement vérifiées lorsque des entreprises ont un pouvoir de fixation de prix et des stratégies politiques visant à augmenter les ventes et leurs profits et lorsqu'elles sont confrontées à des courbes de demande décroissante. Mais, même quand les marchés sont parfaitement concurrentiels, le bien-être ne peut pas être optimal si la répartition de revenu est *injuste* ; il faut noter cependant que la concurrence ne récompense pas nécessairement ceux qui le mériteraient, mais seulement ceux qui détiennent des actifs ou qui sont productifs » (Carlton et Perloff, 1994).

1. Le monopsonne de l'organisation du Commerce Equitable (type la Coopérative le CEIBO)

Dans le cas du cacao dans le Commerce Equitable, les importateurs des fèves et des dérivés de cacao *équitable* en Europe ne « jouent » pas avec les prix parce qu'ils doivent respecter le prix minimum FOB à payer aux « producteurs », en plus d'autres contraintes qui impliquent la commercialisation des produits équitables. Ils peuvent cependant « jouer » avec la quantité de produits à acheter en échange de l'achat de cacao conventionnel à un prix bas ou bien acheter des fèves de cacao au prix minimum du Commerce Equitable malgré des prix élevés sur le marché mondial. Ils peuvent aussi choisir les organisations auprès desquelles ils souhaitent acheter, soit des organisations bien structurées ou non.

Lorsqu'une seule entreprise est face à de nombreux vendeurs, il peut s'agir d'un monopsonne « normal » ou d'un monopsonne « naturel » ; le monopsonne est en quelque sorte l'autre face du monopole, l'un comme l'autre sont conscients de l'influence qu'ils exercent sur le prix. Dans le cas des fèves de cacao en Alto Beni, on peut constater que les producteurs sont face à un seul grand acheteur (le CEIBO), ce qui peut donner la possibilité à la Coopérative de choisir qui seront les bénéficiaires des marchés équitables, la quantité et le prix à payer pour les fèves de cacao.

La théorie économique a étudié les effets sur le bien-être collectif du monopsonne en fonction de la structure du marché aval sur lequel il vend les unités de biens qu'il produit : concurrence ou monopole. On supposera ici que le marché aval sur lequel la production est vendue est en concurrence. Il faut noter que le CEIBO a un pouvoir de monopsonne pour les fèves de cacao en Alto Beni (Bolivie) et vend sa production dans les pays développés.

Le monopsonne choisit la quantité qu'il achète (Carlton et Perloff, 1994). Les quantités achetées seront réglées de telle sorte que le revenu marginal (courbe de la demande vers l'aval) soit égal au coût marginal (Boal et Ransom, 1997).

Pour mieux illustrer la situation de l'acheteur en situation de monopsonne, on se basera sur Pindyck et Rubinfeld (2009 : 408) : « La courbe d'offre du marché correspond à la courbe de dépense moyenne du monopsonne CM. La courbe de dépense moyenne étant croissante, la courbe de dépense marginale C' se situe au-dessus de la courbe de dépense moyenne. Le monopsonne achète la quantité Q_{Mo} , qui correspond au point d'intersection des courbes de

dépense marginale et de valeur marginale (courbe de demande). Le prix payé par unité est P_{AMo} (prix d'achat du monopsonne) et il est déterminé par la courbe d'offre (qui est égale à la courbe de dépense moyenne). Sur un marché concurrentiel, le prix et la quantité P_M et Q_M sont tous deux supérieurs au prix et à la quantité qui prévalent avec un monopsonne. Ce Prix et ces quantités sont déterminés par l'intersection des courbes de dépense moyenne (d'offre) et de la valeur marginale (la demande) ».

En revenant sur la situation du cacao, la courbe d'offre de l'ensemble des producteurs de cacao est la courbe de coût moyen du monopsonne (CM_{Mo}). On en déduit sa courbe de coût marginal (C'_{Mo}). Le prix P_E est donné car, en période de « vie durable », P_E est stable et déterminé, et $P_E = \hat{P}_E$ et, en période de surprofit, $P_E = P_M$ fluctuant mais exogène pour l'organisme du Commerce Equitable.

Prenons l'exemple des graphiques 56 et 57 pour expliquer l'effet du monopsonne sur le marché des fèves de cacao dans les deux périodes mentionnées antérieurement. Supposons maintenant qu'il n'y ait qu'un seul acheteur dans la région, nous savons alors qu'un monopsonne de fèves et des graines de cacao est confronté à une courbe d'offre et de demande des fèves ou des graines de cacao.

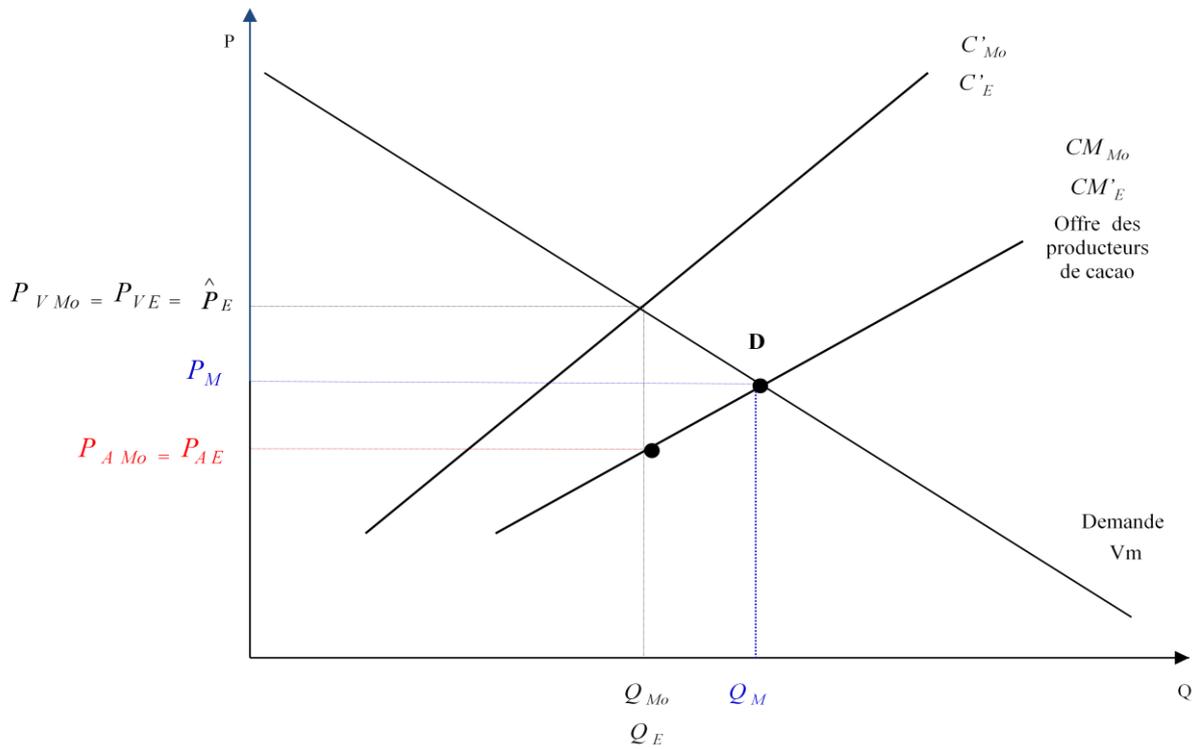
Pour comprendre quels sont les effets d'un monopsonne, il nous faut étudier le cas d'une entreprise exportatrice des fèves et des dérivés de cacao. Cette organisation, existant à des fins lucratives et avec un pouvoir de monopsonne, reproduira les conditions d'un marché parfait de manière à ce que sa production soit réalisée le plus efficacement possible.

Le CEIBO est présent dans deux marchés : un marché de monopsonne (la Bolivie) et un marché de « concurrence », le marché international. Les petits producteurs d'Alto Beni ne peuvent pas vendre leur production que dans le marché local d'Alto Beni.

1^{er} cas : si on a le cas où $P_M < P_E = \hat{P}_E$, alors le monopsonne achète Q_{Mo} au prix $P_E > P_M$ et la différence $Q_M - Q_{Mo}$ est écoulee sur le marché mondial au même prix de P_M : il n'y a pas de surproduction.

$$P_E = \hat{P}_E$$

Graphique 56

Perte de production due au monopsonne (1^{er} cas)

Source : Pindyck et Rubinfeld (2009 : 408)

Où:

C'_{Mo} : coût marginal du Monopsonne

C'_E : coût marginal du Commerce Equitable

CM_{Mo} : coût moyen du Monopsonne

CM'_E : coût moyen du Commerce Equitable

Q_{Mo} : quantité achetée par le Monopsonne

Q_E : quantité achetée par le Commerce Equitable

Q_M : quantité achetée dans le marché

P_{AMo} : prix d'achat du Monopsonne

P_{VMo} : prix de vente du Monopsonne

\tilde{P}_E : prix minimum du Commerce Equitable

P_M : prix du Marché

P_{AE} : prix d'achat du Commerce Equitable

P_{AMo} : prix d'achat du Monopsonne

Pour expliquer l'effet du monopsonne sur le bien être collectif, on considère que les fèves de cacao sont des produits homogènes pour le monopsonne et pour le marché.

Le profit

La maximisation du profit passe par une « minimisation des coûts ». L'entreprise minimisera ses coûts jusqu'à ce que son coût marginal soit égal à son revenu marginal pour chaque unité supplémentaire des fèves utilisées. Q_E , qui est égal à Q_{Mo} , est situé à l'intersection de C'_{Mo} et de la courbe de demande. Ainsi, même lorsqu'on l'impose de prix plus élevés (prix du Commerce Equitable), le monopsonne égalisera toujours son coût marginal à la valeur marginal du produit physique (Robinson, 1969). Le coût moyen du monopsonne (CM_{Mo}) est aussi égal à la courbe d'offre du marché.

Le monopsonne maximise son profit en achetant une quantité Q_{Mo} de fèves de cacao, qui est trouvé à l'intersection de P_{Mo} et C'_{Mo} . On a $Q_{Mo} < Q_M$, donc le monopsonne restreint ses achats : il n'achète pas toute la production (fèves équitables à prix plus élevé). Le surplus devra être écoulé sur le marché traditionnel au prix mondial ou simplement la production se perd. Q_M est la quantité totale produite dans un marché concurrentiel et $Q_{Mo} < Q_M$.

Ce premier cas peut correspondre parfaitement à la situation de CONACADO (organisation des producteurs de fèves de cacao *équitable* de la République Dominicaine), qui a été le leader mondial sur le marché équitable entre 2001 et 2003 (ICCO, 2005). Par contre les ventes en Commerce Equitable ne représentent que 10% environ des ventes totales de

cacao de la CONACADO. On en déduit que le reste des ventes se réalisent sur le marché mondial (Roche, 2006), à un prix de marché concurrentiel.

Dans le cas du CEIBO, quasiment toute la valeur de ses ventes, s'effectuent avec le Commerce Equitable. On déduit alors qu'il n'y a pas des fèves de cacao *équitable* ou *équitable-biologique* qui s'écoulent sur le marché traditionnel ou conventionnel. Le CEIBO achète tout la production des fèves de cacao *équitable* ou *équitable-biologique* sur le marché local à un prix de monopsonne P_{AMo} et le vend à un prix P_{VMo} , un prix de vente donné par le CE dans le marché international, on rappelle qu'on est dans le cas où le prix donné par le CE est supérieur au prix du marché concurrentiel.

Notre étude se centre sur le CEIBO, donc on n'a pas les mêmes données de CONACADO, mais on connaît des causes qui peuvent expliquer pourquoi le CEIBO écoule presque toute sa production sur le marché du Commerce Equitable :

CEIBO 2004	CONACADO* 2003/2004
❖ n'exporte pas des fèves de cacao qualité <i>sanchez</i> (<i>cacao peu ou mal fermenté</i>)	❖ exporte entre autres des fèves de cacao qualité <i>sanchez</i> (<i>cacao peu ou mal fermenté</i>)
❖ 98% de la valeur des exportations vont au marché du Commerce Equitable	❖ 19% d'exportation des fèves de cacao vont au marché du Commerce Equitable
❖ 97% de la valeur des exportations sont de qualité <i>équitable-biologique</i>	❖ 70% de l'exportation des fèves que vont au marché du Commerce Equitable sont <i>équitable-biologique</i>
❖ fixe le prix local des différentes qualités des fèves de cacao y compris les <i>conventionnels</i>	❖ fixe le prix local des fèves <i>équitable</i> et <i>équitable-biologique</i>

*Source : Roche, 2006

Le CEIBO a centré sa production d'exportation sur la qualité *équitable-biologique* qui représente 97% de la valeur totale de ses exportations. À contrario, CONACADO a une faible

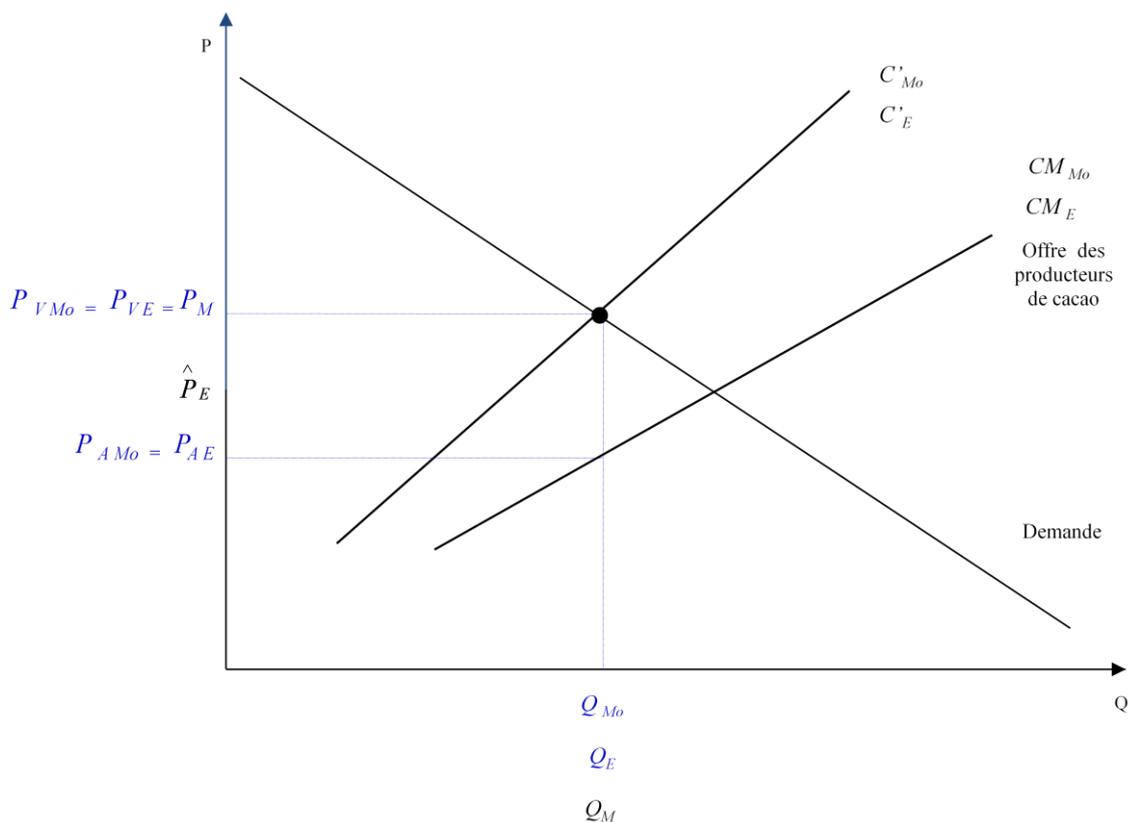
partie de sa production qui va sur le marché du Commerce Equitable et une proportion encore plus faible qui va sur le marché *équitable-biologique*. Le label *biologique* joue un rôle important dans la réussite du CEIBO : il semblerait bien que le marché du Commerce Equitable et les produits biologiques soient en symbiose parfaite (Tagbata et Sirieix, 2007 ; Gonzalez, 2005). Le CEIBO offre de meilleur produit que le CONACADO ou marché international.

Les sujets environnementaux sont au premier plan dans l'actualité et dans l'opinion publique, où les produits biologiques sont synonymes de « qualité ». De plus la demande des produits biologiques est plus importante que l'offre, mais jusqu'à quand ?

2^e cas, si on a le cas où $P_M = P_E > \hat{P}_E$, alors le monopsonne achète Q_{Mo} au prix $P_M = P_E$ et la différence $Q_{Mo} - Q_M$ est écoulee sur le marché mondial au même prix : il n'y a pas de surproduction.

Graphique 57

Perte de la production due au monopsonne (2^e cas)



Dans ce cas là, il n'est pas profitable de produire en monopsonne, puisque celui-ci doit produire avec une efficacité de marché concurrentiel.

Ce deuxième cas correspond parfaitement à la situation de CONACADO dans les campagnes 2002/2003 et 2003/2004, où la différence des prix entre le Commerce Equitable et le marché conventionnel est très faible et l'impact économique « direct » au niveau de producteurs est aussi faible (Roche, 2006).

Ce n'est pas le cas du CEIBO (deuxième cas). En effet, dans la Région d'Alto Beni entre 2000 et 2006, les prix que fixent la Coopérative pour les fèves et grains de cacao ont été toujours en-dessous du prix minimum \hat{P}_E . Le CEIBO a toujours gardé dans la période de 2000 à 2006 une situation du type du 1^{er} cas où : $P_M < P_E = \hat{P}_E$, même en 2007, malgré la présence d'une firme concurrente (situation de duopsonne) dans la Région et où le CEIBO a fait appel à des partenaire du Commerce Equitable pour faire face à cette concurrence local.

Dans le marché concurrentiel, le monopsonne fixera son prix ou son volume à acheter, voire les deux. Le monopsonne dans le marché du CE, ce qui est le cas du CEIBO, peut ou fixe leur prix d'achat aux petits producteurs en fonction du prix FOB du CE, puisque celui-ci est déjà fixé. Aussi il peut tout de même fixer la quantité à acheter, car il cherche également à assurer un profit. Donc le profit du CEIBO avec son pouvoir de monopsonne en Alto Beni est une charge pour les petits producteurs. Ainsi, le profit des importateurs européens du Commerce Equitable est une charge imposée aux consommateurs : le cacao *équitable* et *équitable-biologique* que le consommateur achète est en général plus cher que le cacao *conventionnel* ou *traditionnel*. Pour limiter le différentiel de prix, les importateurs justifient que les produits sont d'une « qualité supérieure » ils mettent en avant leur attribut « éthique » « biologique » ou « environnemental ».

Dans les graphiques 56 et 57, pour expliquer le pouvoir de monopsonne, on va utiliser la courbe d'offre classique dans la littérature économique, de la même façon que Pindyck et Rubinfeld (2009). Toutefois, ces derniers expliquent aussi que le pouvoir de monopsonne dépend de trois facteurs : l'élasticité de l'offre, le nombre d'acheteurs et les interactions entre les acheteurs. « Le pouvoir de monopsonne dépend de l'élasticité de l'offre, quand l'offre est élastique..., les dépenses marginales et moyenne ne sont pas très différentes, le prix est alors

très proche de celui qui prévaut sur un marché concurrentiel, cas inverse, où l'offre est inélastique » (Pindyck et Rubinfeld, 2009 :410).

Dans le marché de fèves de cacao en Alto Beni, l'offre peut devenir élastique. Si les prix des autres produits chez les petits producteurs ont un prix du cacao meilleur par rapport au marché local (prix en général fixe et exogène dépendant du marché mondial dans la période 2000-2006), ce peut être le cas des citriques, du bois, de bananes et autres produits. Cette situation est fort probable puisque la plupart de producteurs suivent le développement durable en Alto Beni, et donc qu'ils profitent de la production diversifiée et non de la monoculture du cacao.

L'offre peut être aussi devenir inélastique. En effet, si les prix des autres produits ont un prix inférieurs au cacao dans le marché local, donc, pour pouvoir faire face au besoin de leur famille, les producteurs doivent vendre leur cacao, même à un prix bas si le cas se produisait. Mais, si le prix devenait supérieur ou fort, les producteurs ne pourraient pas augmenter à court terme leur production, puisque un arbre de cacao a besoin de 3 à 4 ans pour commencer à produire et le potentiel de production de la terre cultivable est limité. Donc le CEIBO doit faire très attention à ne pas trop abuser de sa situation de monopsonne.

2. Du monopole naturel au monopsonne naturel ?

Pour Max Havelaar et FLO, le CEIBO est une des organisations modèle du Commerce Equitable, et l'impact économique pour les producteurs de cacao dans la Région d'Alto Beni est positif. On peut donc parler d'une situation optimale même si le CEIBO est en situation de monopsonne. Tout comme pour le monopole naturel, on peut dire que lorsqu'une seule entreprise est plus efficace que la concurrence grâce aux économies d'échelle réalisées, il y a un monopsonne naturel. Une entreprise est un monopsonne naturel si elle peut produire la quantité du marché, Q , à un coût inférieur à celui auquel deux ou plusieurs entreprises pourraient le faire, sans qu'il soit nécessaire de démontrer l'existence de la sous-additivité de coût (Sharkey, 1982 ; Baumol, Panzar et Willig, 1982).

Au contraire, on rencontre des prises de positions opposées à l'existence du monopole naturel comme c'est le cas de Dilorenzo (1996), pour qui, le terme même a été créé à fin de justifier des exclusivités (monopoles) avec l'intervention gouvernementale. On illustrera le cas

d'un monopsonne naturel (de Mesnard, 2008), pour essayer d'expliquer le cas du CEIBO en Alto Beni.

Dans la plupart de pays développés les gouvernements ont élaboré des politiques économiques agricoles sans égard aux principes de la concurrence, en prenant en compte principalement des caractéristiques sociales envers les producteurs. « Il a lieu de noter que, bien qu'une politique agricole comporte certains objectifs sans portée économique manifeste, elle a en général des impacts économiques identifiables (Winters, 1988), puisque avant tout l'agriculture est une activité économique (Monti, 2003) ; cité par l'OECD (2004).

L'absence de concurrence peut-elle représenter un frein au dynamisme ? On peut justifier un monopsonne naturel compte tenu des caractéristiques des producteurs de cacao d'Alto Beni et sur tout du CEIBO ?

Le CEIBO est né pour regrouper les petits producteurs de cacao de la Région et pouvoir ainsi commercialiser leur production plus loin, évitant ainsi de vendre leur cacao à des intermédiaires locaux aux tendances spéculatives. Ces intermédiaires en concurrence qui n'ont pas les moyens de transporter et commercialiser de grandes quantités de fèves de cacao, établissaient ainsi des prix bas, ce qui est une méthode pratique et rapide pour faire baisser leurs coûts totaux.

Chaque intermédiaire (qui sont des petites entreprises) a des rendements croissants car plus l'entreprise accroît sa production, moins le coût unitaire de production est élevé. Mais, grâce à la concurrence entre intermédiaires, le coût marginal reste décroissant pour un volume de vente très important. Dans cette situation le CEIBO a des coûts de production inférieurs à ceux des petites firmes, la taille optimale de l'entreprise est donc celle d'un « monopsonne naturel ».

Les autres organisations actives dans le secteur du cacao, toutes étant des sociétés lucratives, se consacrent essentiellement à la transformation et à la production de chocolat, sont situées en dehors d'Alto Beni. Elles s'appuient apparemment sur des intermédiaires pour acheter le cacao aux paysans, à des prix qui auraient augmenté récemment, grâce à l'influence du CEIBO, du moins dans la région d'Alto Beni et au Beni.

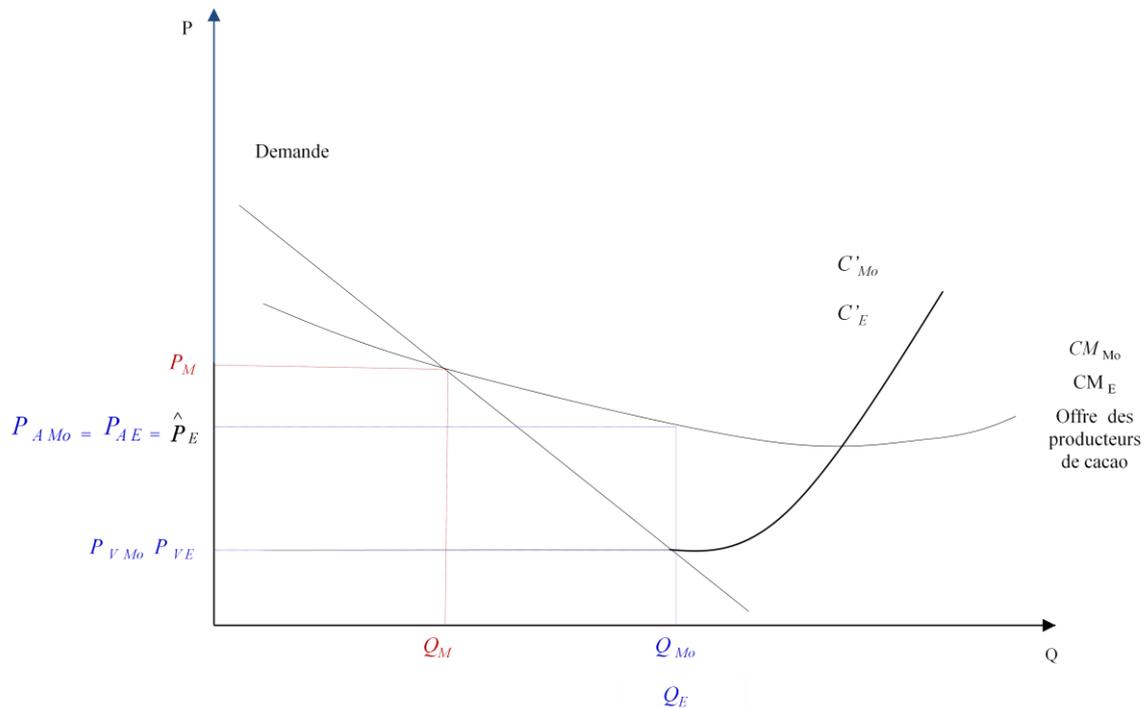
On rappelle ici les principales raisons pour laquelle le CEIBO a été établi :

- ❖ intensification de la pauvreté ;
- ❖ prolifération de commerçants peu scrupuleux, qui profitent de leur pouvoir d'achat pour acheter les produits agricoles à bas prix ;
- ❖ manque de marchés implantés à disposition des producteurs de la Région.

On a pu constater que, entre 2000 et 2006, le CEIBO a été la seule entreprise importante qui a commercialisé des fèves de cacao dans la Région d'Alto, et à partir de 2007, le REPSA a commencé à faire de la concurrence au CEIBO. Comme l'indique Harrington et al. (1997), cité par Esnault (2000) : la différence entre un monopole permanent et un monopole temporaire, est que dans ce dernier, « le coût moyen de long terme est décroissant jusqu'à un certain seuil de production et constant au-delà » ; donc le marché peut devenir ensuite concurrentiel. Le marché des fèves de cacao en Alto Beni est-il devenu concurrentiel à partir de 2007 ?

Graphique 58

Monopsonne Naturel



Source : De Mesnard, 2008

D'après le graphique 58, dans un monopsonne naturel leur prix P_{VMo} est au dessous du prix du marché P_M , est la quantité achetée par le monopsonne naturel Q_{Mo} , est plus forte que la quantité achetée dans un marché en concurrence Q_M . De plus, le monopsonne naturel fait des pertes car, quand il produit Q_{Mo} , il vend au prix donné par la demande au prix P_{VMo} et achète au prix P_{AMo} avec $P_{VMo} < P_{AMo}$: le profit est donc négatif.

Pour éviter que le monopsonne ne cesse de produire au prix P_{VMo} , le Commerce Equitable décide d'accorder une subvention égale à la perte ; par conséquent, si les coûts administratifs sont acceptables, le bien-être est alors maximisé en P_{AMo} .

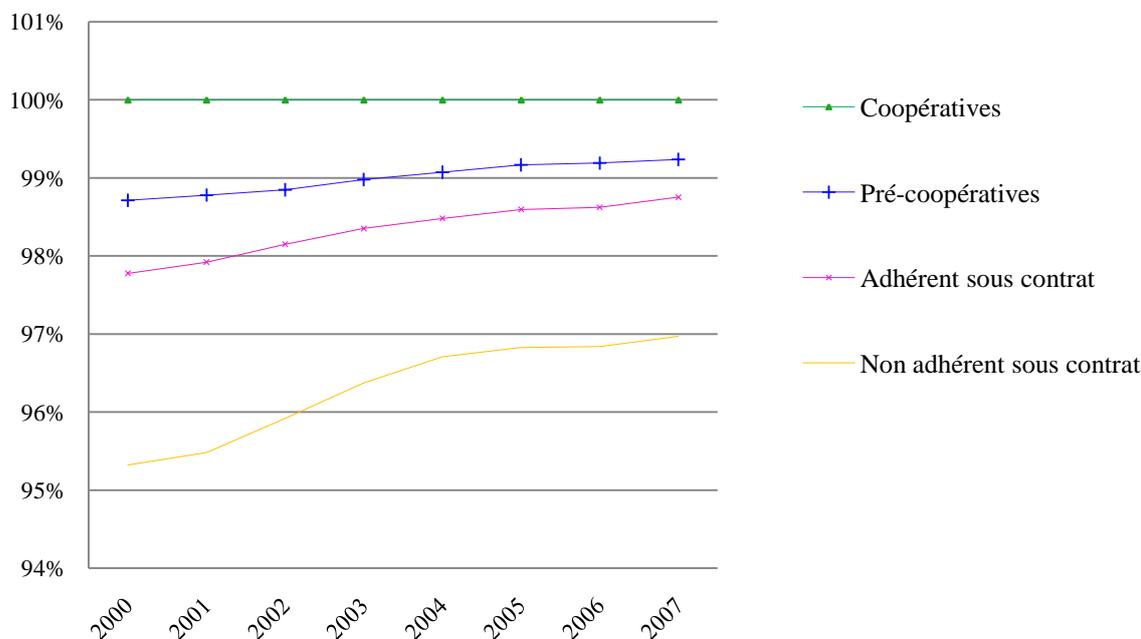
Dans la plupart de pays développés, si les subventions sont financées par des impôts levés sans créer de distorsions, le bien-être social est amélioré car la subvention n'est qu'un transfert de richesse entre les citoyens. Mais, la plupart des impôts engendrent un écart entre le prix et le coût marginal des biens. Par conséquent, les subventions, ont généralement un coût supérieur au transfert qu'elles représentent (Carlton et Perloff, 1994). Dans le cas du CEIBO en Alto Beni, le gouvernement bolivien n'est pas intervenu dans la formation de ce monopsonne naturel, mais les subventions des partenaires (européens) du Commerce Equitable qui commercent avec la Coopérative ont pris leur place. De plus les consommateurs boliviens n'interviennent pas dans le financement du monopole naturel (du CEIBO), à l'inverse des consommateurs des pays développés.

Carlton et Perloff (1994) indiquent aussi, qu'il est possible de maintenir le monopole naturel en activité et de lui permettre de produire avec efficience, à condition d'autoriser la discrimination par le prix. Dans le cas de un monopsonne naturel, certain producteurs seront lésés parce qu'une partie de leur revenu (production) ira au monopsonne, en créant une inégalité de traitement entre les producteurs.

Si on prend le cas de fèves de cacao d'exportation qualité B-I du CEIBO, le prix d'achat selon le type de fournisseur varie (graphique 59) entre la période 2000-2007, malgré une même technique agricole de production.

Graphique 59

Discrimination par le prix des fèves de cacao qualité B-I et CR-B par rapport à l'adhésion au CEIBO



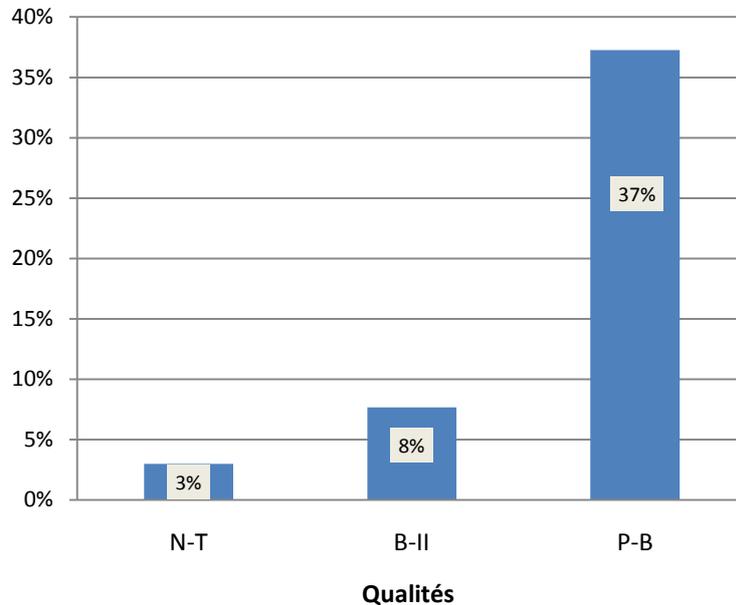
Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

Le monopsonne comme le monopole, peut choisir les caractéristiques de ses produits, de vendre ou d'acheter avec différenciation verticale ou horizontale. Si pour un même prix, tous les consommateurs achètent un seul et même produit, alors ce produit est verticalement supérieur aux autres (qualité) ; si pour un même prix, différents consommateurs achètent différents produits, alors ces produits sont différenciés horizontalement (par les goûts, par les couleurs et autres). Selon les deux dimensions de choix des caractéristiques des produits (Fleckinger, 2008), le CEIBO vend, des produits avec une différenciation verticale (fèves de cacao B-I), et achète des produits avec non seulement une différenciation horizontale (fèves de différentes fournisseurs), mais aussi avec une différenciation verticale.

Si on suppose que toute la production du CEIBO est vendue comme une seule qualité, B-I, donc, le CEIBO, non seulement fait une discrimination par les prix par rapport au type de fournisseur, mais aussi par rapport à la qualité des fèves de cacao (graphique ci-dessous).

Graphique 60

Discrimination par le prix (en pourcentage) des différents qualités de fèves de cacao par rapport à la qualité B-I de 2000 à 2007



Source : Calculs de l'auteur d'après des données du CEIBO, 2007-4

Le CEIBO achète quatre types de qualités de fèves de cacao biologique aux producteurs d'Alto Beni, mais, la seule qualité de fèves de cacao qu'il commercialise internationalement est la B-I. On peut déduire, que le reste de la production est transformé et commercialisé comme enveloppe de cacao, pâtes de cacao, cacao en poudre ou beurre de cacao. Selon les données obtenues au sein du CEIBO, en 2005 et 2006, les fèves de cacao qualité B-I représentaient seulement en moyenne autour de 51 % du volume total d'exportation de la Coopérative. On rappelle que, en 2003 et 2006 ; entre 90 et 98 % de la valeur total des exportations du CEIBO ont le label biologique (production a base de fèves de cacao B-I).

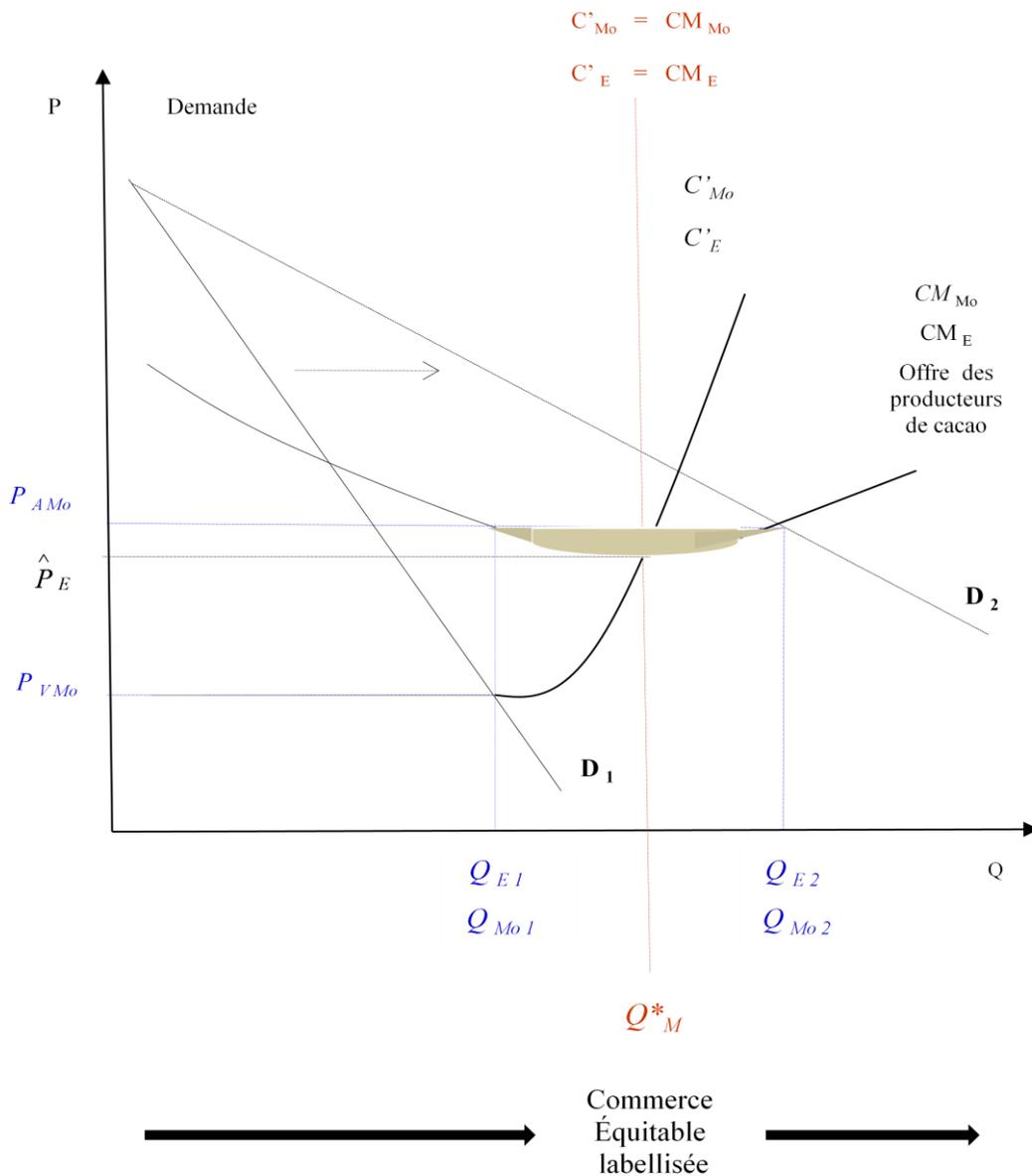
D'après la classification de l'OECD (2004), le CEIBO est une organisation qui a des effets à caractères *indéterminé* dans leur activité commune. Le CEIBO favorise le caractère *concurrentiel* et *anticoncurrentiel* parce qu'il réalise des économies d'échelle et d'envergure, crée et maintient un label dans la Région, fait de la publicité et mène de la recherche pour améliorer la production. Cependant, le CEIBO favorise aussi la fixation de prix en fonction des caractéristiques du fournisseur et des normes de qualité des fèves de cacao.

3. Monopsonne naturel soutenable versus monopsonne non soutenable

Même, si un monopsonne est naturel et soutenable, il n'est pas à l'abri de l'arrivée d'une nouvelle entreprise attirée sur le marché par la perspective de profits (Faulhaber, 1975 ; Baumol, Bailey et Willig, 1977 ; Baumol, Panzar et Willig, 1982 ; Sharkey, 1982 ; Panzar et Willig, 1977), dans le cas de un monopole soutenable (Carlton et Perloff, 1994).

Graphique 61

Effet de l'augmentation de la demande



Source : Elaboration par l'auteur d'après la figure de monopole naturel soutenable de Carlton et Perloff (1994 : 961)

Cette entreprise, qui est en mesure d'empêcher l'arrivée d'une nouvelle entreprise, de satisfaire les consommateurs et de couvrir ses coûts de production, est soutenable. Un monopsonne naturel est soutenable si et seulement s'il opère dans la plage de rendements croissants (Graphique 61) : $Q_{M01} < Q_M^*$, autrement dit, lorsque les rendements d'échelle sont croissants et que la courbe de coût moyen est strictement décroissante (Moreau,-).

Si la courbe de demande croise la courbe de coût moyen dans la partie de rendements décroissants, $Q_{M02} < Q_M^*$, une autre entreprise entrante peut adopter l'échelle de production efficace : $C'_{M0} = CM_{M0}$. L'entrée n'est dans ce cas pas dissuadée, alors le monopsonne est non-soutenable puisque le monopsonne est réglementé pour acheter à un prix minimum \hat{P}_E , sans subvention.

Une autre entreprise peut alors pénétrer sur le marché, si elle a la même fonction de coûts que le monopsonne original; elle peut en effet produire Q_M^* , et payer un prix un peu plus élevé au producteur ou faire payer un prix moins cher au consommateur; tout en étant gagnante si et seulement si l'entrant est plus efficace que le monopsonne et que la courbe de demande passe de D_1 à D_2 .

Si la courbe de demande passe de D_1 à D_2 , il y a une augmentation de la demande, une augmentation qui ne peut pas être due à des facteurs purement économiques comme l'augmentation du revenu ou l'augmentation des prix des autres biens. Stiglitz (1997 :70), indique que : « le déplacement des courbes de demande résulte parfois d'une modification de l'information...des consommateurs sur les risques que ces produits représentent pour la santé ». Mais on peut ajouter, le bienfait de ces produits pour la santé ou pourquoi pas sur le bien être social.

Selon les données de FLO entre 1997 et 2003, les ventes de cacao ont augmenté chaque année ; dans le tableau suivant FLO indique la vente de cacao, équivalente en fèves de cacao :

Tableau 28

Vente de fèves de cacao en TM

1997	708,2	
1998	818,1	+ 15,5%
1999	921,4	+ 12,6%
2000	1152,6	+ 25,1%
2001	1452,7	+ 26,0%
2002	1656,2	+ 13,8%
2003	2643,4	+ 59,6%

Source : FLO, <http://fairtrade.net/products/cocoa/sales.html>

Dans le rapport annuel de Max Havelaar France (2007), les données montrent que les filières agricoles ont beaucoup évolué entre 2005 et 2007 : les volumes de ventes de cacao en 2006 ont augmenté en 51% et en 2007 en 47%.

Fairetrade, dans un communiqué de presse (2008), indique que les ventes de produits équitables poursuivent leur croissance en Belgique ; le volume de ventes de produits alimentaires au label Max Havelaar a augmenté de 26%. De plus, en 2007, 112 entreprises commercialisent des produits au label Max Havelaar sur le marché Belge, 47% de plus qu'en 2006 soit une augmentation qu'illustre bien l'intérêt croissant des entreprises pour les produits de Commerce Equitable et, pourquoi pas, pour les initiatives économique durables.

Selon Ozcaglar (2005), la réussite d'entreprises telle que *Body Shop* et *Day Chocolate Company* montre le potentiel réel sur le marché et comment l'« éthique » peut devenir un avantage compétitif. Donc, mieux connaître les « consommateurs responsables » est fondamental pour conquérir de nouveaux segments de marchés, plutôt que de les laisser sur le côté tout en sachant que des notions telles que la responsabilité et l'éthique sont perçues différemment selon les cultures (Belk, Devinney et Eckhardt, 2005 ; Shaw, Shiu, Ozcaglar, 2005).

Il est difficile de savoir si la demande de produits issus du Commerce Equitable est due au prix minimum fixe que reçoivent les petits producteurs ou à d'autres critères tels que la production biologique, la production durable, un commerce plus juste, une production que garde l'environnement, entre autres. Comme l'indique de Ferran (2006) : « le caractère biologique du produit est aussi un attribut important du choix » ; dans le cadre de sa première étude, de Ferran n'a pas pris en compte les produits équitables labellisés biologiques, c'est-à-dire qui ne se revendiquaient pas non plus de l'agriculture biologique et aspiraient simplement à la prise en compte de l'environnement. La présence de cet attribut comme critère de choix pouvait-elle alors changer ses résultats ?

Selon la thèse de, de Ferran (2006), les principaux attributs qui motivent l'achat de produits équitables sont par ordre d'importance : les petits producteurs, le goût, la qualité, le caractère biologique, le label et le prix.

Bien que les recherches sur la consommation responsable, éthique, durables, écologiques et autres soient délaissées par les chercheurs, elles ne le sont pas par les firmes profitables comme par exemple le groupe Carrefour qui a tenté sans succès de créer son propre label (Poret, 2006) et qui s'est ensuite tourné vers d'autres industriels afin d'échapper au label Max Havelaar tout en recevant une certification *équitable*. Cette dernière, nommée *Bioéquitable* (Malandain et Picot, 2006), ne garantit pas de salaire minimum unique à l'ensemble des producteurs d'une filière. Il est par ailleurs possible pour les concessionnaires de cette marque d'apposer le logo *Bioéquitable* lorsque 25% seulement du produit répond aux critères « équitables » du Commerce Equitable.

4. Du monopsonne naturel au monopsonne normal dans le Commerce Equitable du cacao en Alto Beni

Dans le cas du cacao en Alto Beni, on peut réfléchir aussi comme Rochi le fait pour le café : un effet du Commerce Equitable pour le producteur de cacao peut être de donner plus « d'efficience aux organisations des agriculteurs », en contredisant l'affirmation selon laquelle les firmes multinationales ou les grandes entreprises sont les responsables de la diminution de prix versés aux producteurs. De plus, Rochi indique que l'effet du Commerce Equitable peut être interprété comme une augmentation de l'efficacité dans les organisations des producteurs, efficacité que seules les entreprises avec intégration verticale possèdent.

Avant que le CEIBO ne s'implante dans la Région comme la seule et la plus importante entreprise de fèves de cacao, il n'y avait que des intermédiaires en Alto Beni (CEIBO, 2007-1), et à cette époque, les producteurs de cacao recevaient des prix bas pour leur production.

Exemple d'Evolution de commerce équitable avec un seul producteur : le CEIBO

C'est avec le slogan *Trade not Aid* lancé en 1964 à Genève par certains participants des pays du Sud lors de la conférence de la CNUCED (Ritimo et Solagral, 1998), qu'une réflexion sur le commerce alternatif reposant sur des relations Nord-Sud plus justes est apparue.

Il a fallu attendre 1969, pour que soit créée au Pays Bas la première boutique *Magasin du monde*. Il existe désormais de nombreuses structures d'importation de produits équitables des pays du Sud, vers les pays industrialisés. On les appelle, dans le milieu du commerce équitable, les ATO (*Alternative Trading Organization*). Nous pouvons ainsi les citer : *Solidar'Monde*, *Gepa* (Allemagne) et *Claro* (Suisse). Une ATO est un acteur commercial qui réalise autour de 90% de son activité dans le cadre du Commerce Equitable. Une entreprise de commerce conventionnel dont le Commerce Equitable fera partie (même non négligeable) de son activité commerciale, n'est pas considérée comme une ATO (Levret, 2003).

Le CEIBO compte parmi les plus anciens partenaires du Commerce Equitable avec une production biologique. Dès la fin des années 80, des contacts ont été établis avec *Claro* (Suisse) et *CTM* (Italie) qui ont mis sur le marché le premier chocolat équitable en 1991. A présent de nombreux clients appartiennent à la filière équitable et biologique mais avec des

«chartes équitables » comme *Rapunzel et Bernrain* (Huybrechts, 2005) qui commercent avec le CEIBO.

Le CEIBO a commencé avec les ATO, « les pionniers du Commerce Equitable » et actuellement *Bernrain* est un de ses principaux clients, *Bernrain* étant lui-même l'un de principaux exportateurs de chocolat biologique vers les Etats-Unis.

Selon Gateau (2007), le CEIBO aurait migré d'un pôle militant vers un pôle business, à l'instar des deux pôles faisant référence pour le Commerce Equitable: un pôle commercial représenté par Max Havelaar (cas de la France), et les associations qui représentent le pôle militant. Max Havelaar peut être appréhendé comme le tenant d'un *commerce équitable business* ou secteur labellisé opposé à un *commerce équitable militant* dont *Artisans du Monde* est en France l'ambassadeur du secteur spécialisée.

Doré (2005), indique deux filières, la filière *intégrée* et la filière *labellisée*. La première est la filière *intégrée*, qui est le reflet de la forme historique du Commerce Equitable avec des intervenants spécialisés dans cette branche et qui ont tous pour but le développement des pays en voie de développement. La sensibilisation et le militantisme y prennent une place centrale avec l'implication de plusieurs bénévoles, ainsi qu'avec l'appui d'un public sensibilisé et engagé par rapport aux problèmes de relations Nord-Sud. La seconde filière, la filière *labellisée*, est complémentaire à la première, mais se nourrit d'une toute autre logique qui est venue avec l'arrivée de grands organismes de certification du commerce équitable, telle que *Max Havelaar*. Il s'agit selon Doré (2005), d'une logique plutôt orientée vers la consommation que le militantisme.

Depuis sa création, le CEIBO est soutenu par des nombreuses ONGs et associations, qui voient dans son développement rapide une « success-story » permettant de présenter une belle vitrine de leurs résultats (Huybrechts, 2005), des résultats positifs grâce aussi à la labellisation du Commerce Equitable. De plus, en 2008 le CEIBO s'est présenté au salon du chocolat à Paris comme un producteur de chocolat (pas seulement de fèves de cacao) biologique (en cachant sont label du commerce équitable). Donc le CEIBO a montré les deux facettes de son évolution. Mais dans quelle direction va-t-il actuellement? Quelle est sa troisième facette ?

F. La qualité comme facteur central des produits de Commerce Equitable

La naissance d'une conscience collective chez les populations des pays du Nord a ouvert un espace particulier au marché alternatif, et plus particulièrement au commerce équitable et biologique. Les importateurs profitent de cette ouverture avec l'objectif d'accéder au marché dans des conditions favorables (Renard, 2003). Ces nouvelles niches du marché garantissent des relations commerciales plus transparentes qui, non contentes de favoriser la concurrence sur le marché traditionnel, permettent également aux petits producteurs de bénéficier d'une ouverture sur ce marché dominé par les grandes entreprises.

Dans un monde où les critères de qualité se perdent, le consommateur conscient cherche à être mieux informé sur les véritables relations entre la qualité et le prix. Et donc, le prix cesse d'être le seul facteur orientant la préférence du consommateur. Dans le Commerce Equitable la qualité constitue la coordination de l'activité socio-économique des consommateurs et des producteurs (Renard, 2003).

La qualité sociale, environnementale et biologique est un élément de plus, dans les critères de qualité qui étaient précédemment pris en compte (Laville, 2003).

Le Commerce Equitable met l'accent sur les relations de confiance et de responsabilité, sur l'aval d'organisations telles que la *Fair Trade Labelling*, qui se distingue par son prestige, et sur l'impact social et environnemental. Les relations entre les consommateurs et les producteurs du Commerce Equitable pourront se maintenir si l'on concède aux petits producteurs un prix payant leur travail.

Les produits issus du Commerce Equitable sont un gage de qualité pour le consommateur standard et une garantie de valeurs éthiques pour le consommateur conscient et militant. En prenant compte de la qualité du produit comme seul facteur de préférence du consommateur l'impact du Commerce Equitable pourrait s'en trouver amoindri dans l'actualité : des nombreuses études ont en effet démontré que les consommateurs considèrent souvent des facteurs abstraits et se laissent guider généralement par l'étiquette (Stiglitz, 1997).

Stiglitz (1997) nous donne d'ailleurs trois sources de différenciation des produits : différenciation entre les produits en termes de caractéristiques, différenciation entre les

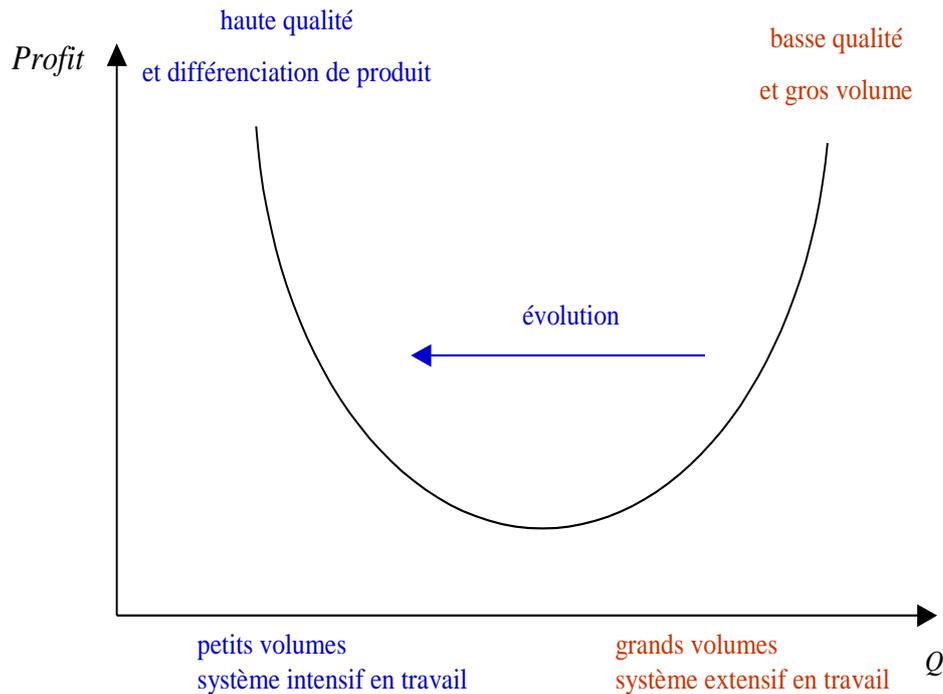
entreprises en termes de localisation et différenciation souvent issue de la publicité. On pourrait prendre ici l'exemple d'une entreprise qui commercialise des produits issus du Commerce Equitable, et qui est la seule entreprise produisant de cacao équitable. Celle-ci détient donc un monopole, limité certes, mais un monopole tout de même car la différenciation des produits est une source de pouvoir de marché qui permet à l'entreprise d'accumuler des profits non seulement à titre personnel, mais également pour les petits producteurs (Triunfo, -).

Les petits producteurs des fèves ou grains de cacao sont en général propriétaires de 1 à 5 hectares de terrain pour produire du cacao. Donc la stratégie de qualité est la plus appropriée s'il y a bien sûr une rémunération conforme à la qualité.

La stratégie utilisée par le Commerce Equitable et les petits producteurs sur le marché concurrentiel est aussi la qualité, comme le démontre le graphique 62 basée sur les analyses de Porter (1997). L'intensification du travail s'accroît avec l'augmentation du prix d'achat des fèves ; avec des prix de revient, les producteurs développent un système plus durable et intensifié. Dans le cas d'un producteur traditionnel, le système de production est plus extensif en travail et le prix qu'il reçoit pour son cacao est inférieur à celui du cacao issu du Commerce Equitable.

Graphique 62

La stratégie de profit du Commerce Equitable et l'impact sur la dynamique de production



La filière traditionnelle de commercialisation bolivienne, reste organisée selon une logique de volume et non de qualité. Etant donné l'absence de prix différenciés selon la qualité du produit, les acheteurs (intermédiaires) sont peu exigeants : ils mélangent les fèves de meilleures qualités avec les fèves de faible valeur pour obtenir le plus grand volume possible. Enfin, les pratiques extensives et la logique d'exploitation minière des plantations agricoles, liées aux bas prix et à la dégradation de l'organisation de la filière, ont un coût, économique pour le producteur et pour l'environnement. Les sols s'érodent, les plantations vieilles sont abandonnées, et finalement, une nouvelle parcelle de forêt primaire doit être défrichée.

Lorsque les prix offerts par les coopératives (qui travaillent avec le Commerce Equitable) sont attractifs, les producteurs de cacao augmentent l'intensification du travail et la Coopérative accroît le prix des fèves de cacao de qualité *équitable-biologique* et *équitable*.

Selon la classification réalisée par Boyer et Freyssenet (2000), la clientèle ciblée par ce type de stratégie est une clientèle aisée et fortunée. Pour les produits issus du Commerce Equitable la principale clientèle se situe dans les pays développés. En France le consommateur type est une consommatrice de 25-59 ans, vivant en milieu urbain et d'une catégorie socioprofessionnelle moyenne ou supérieure. Elle a conscience des enjeux du Commerce Equitable, mais privilégiera toujours la qualité comme premier critère d'achat (Lecomte, 2004). Le consommateur choisit un produit par rapport à son meilleur rapport qualité-prix. Mais actuellement il y a un autre paramètre qui est la transparence. Le consommateur est au cœur du commerce car c'est d'abord lui qui achètera ou pas un produit, le consommateur devient de plus en plus un *consomm-acteur*, c'est lui qui guide les choix de production d'une entreprise (Jaquet, 2003).

Les gagnants du Commerce Equitable ne sont pas seulement les petits producteurs, ce sont aussi les consommateurs des pays industrialisés qui reçoivent non seulement l'objet acheté, mais bénéficient également d'une « auréole », puisqu'ils aident les travailleurs du monde en développement à subsister. En conséquence, le bénéfice marginal de ces produits est supérieur à la seule valeur utilitaire, ce qui cause une hausse de la demande (Leclair, 2002).

La niche que représente le marché du Commerce Equitable s'établit partout où les consommateurs sont prêts à payer un prix plus élevé pour un bien s'ils savent comment il est produit et à qui leurs achats profitent. A titre de comparaison entre la France et la Suisse, on remarque que c'est en Suisse que l'on trouve le plus de produits du Commerce Equitable dans la grande distribution, et ceci tout simplement parce que la demande de produits équitables y est plus importante qu'en France (Lecomte, 2004).

Les organisations de petits producteurs doivent assurer la qualité des produits et la maintenir tout au long de la production, pour cela, ils seront rémunérés à un prix qui valorise leur travail. Les salaires élevés permettent un certain bien-être matériel de la force physique du travailleur, améliorent son moral et l'encouragent à l'effort (Dehem, 1984).

Cette exigence de transparence commerciale se traduit actuellement par des questions sur les conditions sanitaires de production d'un produit, telles que : les conditions éthiques d'exploitation des producteurs et travailleurs, des problèmes liés à l'environnement et à la santé.

Il ne faut pas oublier, que les producteurs d'Alto Beni et du CEIBO sont principalement de producteurs biologiques, avec de chartes de production durable. De plus, ils sont certifiés comme producteurs du commerce équitable. On peut penser que la course au label et certifications est déjà ouverte aussi pour les producteurs du commerce équitable.

CONCLUSION

Tout au long de ce travail, nous avons tenté de faire une analyse économique du « prix équitable » et « équitable-biologique » de fèves de cacao d'Alto Beni (Bolivie), parce que les fèves de cacao sont le principal produit de la région.

On a étudié le cas de la Coopérative le CEIBO, parce qu'elle est le principal producteur et exportateur de cacao « équitable » et « équitable-biologique » de la Bolivie. De plus le CEIBO travaille directement avec des petits producteurs de cacao et affine approximativement 1620 producteurs de cacao.

Le cacao « équitable » et « équitable-biologique » de la Bolivie se commercialise principalement dans le marché « équitable-biologique » des pays développés, la Suisse et l'Allemagne étant les principaux pays d'exportation du CEIBO.

Le CEIBO est un des partenaires importants du réseau commercial du Commerce Équitable de cacao, partageant aussi les objectifs du Commerce Équitable, en payant aux producteurs de fèves et de grains de cacao un prix en accord à leurs principes « d'équité ».

Le prix que reçoivent les petits producteurs (*Farm Gate*) est le prix d'exportation (FOB). Entre 2000 et 2006, dans le cas où **on prend en compte la prime de commerce équitable**, le CEIBO a payé aux producteurs un prix qui varie entre 69% et 78% pour les fèves de cacao *équitable-biologique* et *équitable* par rapport au prix FOB; de 66% à 76% pour les fèves *biologiques* et de 67% à 77% pour les fèves *conventionnelles*.

Dans le cas où **on ne prend pas compte la prime de commerce équitable**, les producteurs de cacao *équitable-biologique* ont reçu un pourcentage du prix FOB de 75 à 85%, les producteurs des fèves de cacao *biologiques* de 74 à 82% et les producteurs des fèves de cacao *équitable* de 75 à 85%.

Dans les deux cas, la tendance du pourcentage de prix FOB que reçoivent les producteurs en général est à la hausse entre la période 2000-2006.

Le CEIBO reçoit un prix FOB d'exportation fixe tout au long de la période 2000 à 2006, pour les fèves de cacao *équitable* et *équitable-biologique*, malgré la fixation des prix du cours mondial supérieur au prix minimum du commerce équitable dans la période 2002 et 2003. Donc, pour la Coopérative, le prix FOB d'exportation des fèves de cacao équitable ou équitable-biologique est égal au prix minimum équitable entre la période 2000 à 2006.

Le prix (*Farm Gate*) que reçoivent les petits producteurs en Alto Beni n'est pas égal au prix FOB minimum d'exportation du commerce équitable. De plus, les résultats de notre recherche montrent qu'il n'existe pas seulement deux prix minimum FOB d'exportation : *équitable* et *équitable-biologique* ; en Alto Beni, pour les petits producteurs, il en existe plusieurs.

Il existe une différenciation de la qualité des fèves de cacao en Alto Beni, donc une variation du prix des fèves de cacao aussi. De plus il existe parallèlement une différenciation des prix par rapport au type de producteurs, ce qui augmente la diversification de qualités des fèves de cacao et aussi des prix.

Au sujet du prix des fèves est en fonction de leur « qualité », **il existe un écart des prix entre les différentes qualités de fèves de cacao en Alto Beni**. Les écarts de prix des quatre principales qualités des fèves de cacao qui s'échangent en Alto Beni sont les suivants :

- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-biologique* (prix des coopératives) et *équitable* (prix des coopératives), il y a un écart de 12% ;
- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-biologique* (prix des coopératives) et *équitable-en transition* (prix des coopératives), il y a un écart de 3% ;
- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-biologique* (prix des coopératives) et *biologique* (prix des non adhérents), il y a un écart de 4% ;
- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-en transition* (prix des coopératives) et *équitable* (prix des coopératives), il y a un écart de 9% ;
- ❖ Entre les fèves de cacao *équitable-en transition* (prix des coopératives) et *biologique* (prix des non adhérents), il y a un écart de 1% ;
- ❖ Enfin, entre les fèves de cacao *biologique* (prix des non adhérents) et *équitable* (prix des coopératives), il y a un écart de 8%.

Les fèves de cacao *équitable-biologiques* sont les mieux cotées en Alto Beni, en misant sur la qualité, producteurs et consommateurs sont gagnants.

Au sujet du prix des grains ou fèves de cacao que reçoivent les producteurs de la Coopérative, il est difficile à distinguer entre « prix équitable » ou « prix biologique », puisque leur production est dans la plus part équitable et biologique à la fois.

Pour les fèves biologiques ainsi que pour les fèves équitables, le principal marché d'importation est de loin l'Europe, qui occupe le premier rang en termes d'activités de transformation et de fabrication à partir de ces produits. Une partie de la production européenne est exportée, essentiellement vers les Etats-Unis, le Canada et le Japon (ICCO, 2005-2006). Une stratégie à long terme pour le CEIBO peut être d'exporter aussi directement vers ces pays.

Si l'on en vient à la théorie du prix selon deux régimes, le prix des fèves de cacao issu du Commerce Equitable a en théorie deux régimes de rémunération : le **régime de vie durable et le régime de surprofit**. Bien entendu, ces régimes peuvent également se produire pour d'autres produits du Commerce Equitable labélisé avec un prix minimum, tels que le café (Pari, 2005), le riz, le sucre ou le coton.

La qualité supérieure et le coût de production des fèves de cacao *équitable et équitable-biologique* justifient la différence de prix en période de vie durable. En période de surprofit, ces différences ne sont pas prises en compte dans la détermination du nouveau prix. Dans le cas où un petit producteur peut vendre sa production aussi bien sur le marché du Commerce Equitable que sur le marché conventionnel, en période de surprofit, il n'a plus vraiment intérêt à produire de cacao *équitable*. Au contraire, en Alto Beni, le petit producteur équitable (entre 2000 et 2006) a toujours intérêt à produire du cacao *équitable*.

Le prix des fèves de cacao issu du Commerce Equitable pour la Bolivie a un seul régime de rémunération entre 2000 et 2006, le régime de *vie durable*.

Le prix des fèves de cacao *équitable et équitable-biologique* ne se détermine pas sur le marché traditionnel (la Bourse) lorsqu'il est en dessous du prix minimum (1,6 et 1,8 USD le kilogramme). En revanche, si le prix du marché excède le prix minimum, le prix des fèves *équitable et équitable-biologique* suit celui-ci, ce qui montre de cette manière un rapport

complexe entre le prix du Commerce Equitable et le prix du marché traditionnel (cours mondial des fèves de cacao).

Dans la Région d'Alto Beni, les producteurs des grains ou de fèves de cacao sont confrontés à un monopsonne (le CEIBO), c'est-à-dire à une situation qui donne la possibilité à l'acheteur de choisir qui seront les bénéficiaires des marchés équitables. Il faut également noter que lorsque le CEIBO détient un monopsonne des grains et de fèves de cacao en Alto Beni, il achète en équilibrant ses coûts marginaux et ne cherche pas forcément à baisser le prix de achat, mais il peut choisir les producteurs chez qui il va acquérir leur cacao.

Si on regarde Limites de ce travail, une première limite se situe au niveau de la taille de l'échantillon. Le CEIBO est la seule organisation prise en compte pour faire l'analyse du prix minimum équitable des fèves de cacao, ce qui relativise fort les enseignements de notre recherche.

Pour pouvoir tirer des conclusions plus solides d'un analyse microéconomique sur le terrain du prix équitable par rapport aux **périodes dites de vie durable** ou **de surprofit**, il faudrait étudier bien plus d'organisations, par exemple à l'échelle de différents produits équitables avec des prix minimums, comme le café, le coton, la banane et autres. Ou bien il faudrait prendre plus d'organisations productrices de cacao « équitables » et « équitable-biologique », tel que CONACADO de la République Dominicaine ou une autre organisation d'un pays producteur de cacao fort tel que la Côte d'Ivoire. Dans le cas de la Bolivie (entre 2000 et 2006), en réalité seule le période dite de vie durable existe pour le CEIBO.

Il faut aussi prendre en compte le fait que la Bolivie est un pays que n'a pas de débouché à la mer et donc que son coût d'exportation est affecté : il faudrait pouvoir déterminer si les producteurs des fèves de cacao sont pénalisés ou non, ce qui dépasse le cadre de cette étude.

Les questions sont donc plus nombreuses à la clôture de ce travail qu'à son commencement ! Malgré ces limites, nous pensons avoir participé à mieux comprendre le prix minimum équitable et son évolution par rapport au cours mondial. Il faut dire aussi que si le commerce équitable critique l'évolution du cours mondial des fèves de cacao, il la prend en compte pour fixer son prix.

Nous terminons ce travail avec une certaine satisfaction à l'idée d'avoir contribué à augmenter la compréhension du « prix équitable », ce prix du Commerce Equitable Labellisé ;

dont l'objectif ultime est de montrer que la recherche économique multidimensionnelle, que prend en compte les aspects tels que : la santé, l'éducation ou le développement durable, est déjà en marche.

Une dernière limite vient du fait que la recherche s'est déroulée dans un contexte bolivien, où le CEIBO est en monopsonie.

Cette recherche pourrait être développée dans les directions suivantes :

- ❖ Il faudrait mieux connaître les prix que reçoivent les petits producteurs pour leur production par rapport au prix FOB, et donc mieux connaître cet écart, non seulement dans le cas du fèves de cacao mais aussi dans d'autres produits du commerce équitable.
- ❖ De plus, il serait bon de prendre en compte le fait que certains pays n'ont pas de débouché à la mer et que d'autres en ont, afin de mieux connaître les écarts entre les prix FOB et les prix que reçoivent les petits producteurs.
- ❖ Il serait intéressant de savoir si les producteurs sont toujours gagnants lorsqu'ils misent sur la qualité de la production.
- ❖ On pourrait rechercher s'il existe une autre organisation de commerce équitable dotée du même pouvoir de monopsonie que le CEIBO.
- ❖ Enfin, savoir si le commerce équitable est situé à égale distance de l'économie de marché concurrentiel et du monopsonie pourrait utilement éclairer le débat.
- ❖ L'économie du cacao en Alto Beni a échappé à la concurrence conventionnelle pour un autre modèle lié aux certifications et labellisations. Comment déterminer que la course aux certifications et labellisations des petits producteurs a bien commencé ?

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALCOLEA-BURETH A. M. 2002.** *Pratiques et théories de l'économie solidaire, un essai de conceptualisation*, 395 p. Thèse: Sciences Economiques: Côte d'Opale: 2002.
- APCE (Agence pour la création d'entreprises). 2004.** Le commerce équitable en route vers la maturité. *Collection ZOOMS*.
- ALVIM P. et MACHICADO M. 1962.** "Informe de la visita de consulta sobre problemas del cultivo del cacao y café en la República de Bolivia". IICA (Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas CR) de la OEA (Organización de Estados Americanos). La Paz, Bolivia. 5 p.
- AOPEB (Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia). 2002.** Manual de Normas y Certificación Ecológica para Organizaciones de Productores. La Paz, Bolivia.
- ARDAYA V. 2005.** "Tesis de grado: Aplicación de tres insecticidas naturales en el control de tujo (*Atta spp.*) En el cultivo de cacao en la Región de Alto Beni". *Universidad Mayor de San Andres. Facultad de Agronomía. Carrera de Ingeniería Agronómica*. La Paz-Bolivia.
- ARGÜELLO O. et L. MEJIA. 2000.** Tecnología para el mejoramiento del sistema de producción de cacao. CORPOICA (Corporación Colombiana de Agricultura y Ganadería). Bucaramanga, Colombia. 144 p.
- BADILLO D. et DALOZ J.P. 1985.** *Marché spéculation, stabilisation*. Paris : Economica, 315 p.
- BAIROCH P. 1997.** *Victoires et déboires III*. Editions Gallimard, Paris.
- BARAONA C.M. 2000.** *Jocote, anona, cas: tres frutas campesinas de América*. 1 ed. EUNA. Heredia, Costa Rica. 151 p.
- BARROS C. 1970.** "El cacao en Colombia". Centro Nacional de Investigaciones Agropecuarias. ICA (Instituto Colombiano Agropecuario). Bogotá D. E., Colombia. 146 p.
- BAUMOL W. J., BAILEY E. et WILLIG R. 1977.** "Invisible Hand Theorems on the Sustainability of the Discussion". *The Bell Journal of Economic* 1: 162-90.
- BAUMOL W. J., PANZAR J. C. et WILLIG R. D. 1982.** *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*. New York: Harcourt Brace, Jonanovich.
- BELK R. W., DEVINNEY T. et ECKHARDT G. 2005.** Consumer ethics across cultures, *Consumption, Markets and Culture*, 8, 3, September, 275-289

- BIOTEC et le Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT). 2002.** *Taller guanábana para Colombia y el mundo: optimización de la cadena productiva.* 1 ed. PRONATTA. Cali, Colombia. 56 p.
- BLANC J.-P. 2004.** Un café au juste prix. Agriculture du Sud : Le poids du Nord. *Pour, la revue du groupe de recherche pour l'éducation et la prospective* ; N° 184. Pg 172-174. Paris, France.
- BOAL W. et RANSOM M. 1997.** *Monopsony in the Labor Market. Journal of Economic Literature.* Vol XXXV, mars 1997 ; page 86-112.
- BORIS J. P. 2005.** Commerce inéquitable : le roman noir des matières premières. *HACHETTE Littératures et Radio France International.*
- BOYER R. et M. FREYSSINET. 2000.** Les modèles productifs. *La Découverte.* Paris, France.
- BRAUDEAU J. 1969.** Le cacaoyer. Maisonneuve & Larose. Paris.
- BRID - BOWEN. 1998.** “ *Let's go fair* ” dans EFTA, Mémento pour l'an 2000.
- BRUN T. 2003.** Commerce équitable : le pouvoir des consommateurs. *Politis*, du 1er mai 2003. France.
- BUCOLO E. 1999.** Le Commerce Equitable. Les notes d'Institut Karl Polanyi. 46 p.
- BURGENMEIER B. 2004.** Economie du développement durable. Editions De Boeck, Bruxelles.
- CARLTON D. et PERLOFF J. 1994.** *Modern Industrial Organization, Second Edition.* Addison Wesley Longman, Inc.
- CASTEL O. 2002.** Le Sud dans la mondialisation. Collection Alternatives Economiques. Editions La Découverte, Paris.
- CASTELLANOS J. et CONDORI G. 1999.** Sistema de información de gestión; Nivel estratégico. C.I.O.E.C. Bolivia.
- CASTELLANOS J. et CONDORI G. 1999.** Sistema formal de cargos y manual de funciones de la Agroindustria « El CEIBO ». C.I.O.E.C. Bolivia.
- CEDEAO-CSAO/OCDE. 2007.** Le cacao. *Atlas de l'Intégration Régional en Afrique de l'Ouest, Série économique.*
- CEIBO 2007-1.** Données d'archive de CHOQUE A., responsable du commerce national et d'exportation.
- CEIBO 2007-2.** Données d'archive d'AJUACHO L., responsable de la certification biologique.

- CEIBO 2007-3.** Données d'archive de VARGAS R., responsable de control de qualité et de traçabilité.
- CEIBO 2007-4.** Données d'archive de QUISPE G., responsable de la commercialisation de fèves et de grains de cacao en Alto Beni.
- CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza). 2002.** Modernización de la cacaocultura Orgánica del Alto Beni, Bolivia. CICDA/OEA. La Paz, Bolivia.
- CERDA R. 2004.** Diagnóstico de enfermedades fungosas en Genotipos cultivados de cacao (*Theobroma cacao* L.), en floración y fructificación en localidades productoras de Alto Beni. Tesis de grado Universidad Mayor de San Andrés. La Paz-Bolivia.
- CHAUVEAU Ch. et EBERHART C. 2002.** « Etude de la filière commerce équitable en Bolivie ». *Centre International de Coopération pour le Développement Agricole* (CICDA).
- CHAUVEAU Ch., EBERHART Ch., FLORES V. et VOITURIEZ T. 2002.** Le prix équitable: définitions et méthodes d'évaluation. Solagral. France.
- CHEESMAN E. 1944.** Notes on the Nomenclature, Classification and Possible Relationships of Cacao Populations, *Tropical Agriculture*, Trinidad, 21 (8): 144-159
- CYCLOPE. 2007.** Les marchés mondiaux 2007 ; le cacao. *ECONOMICA*. pag. 315-320. Paris, France.
- CONACADO. 2006.** Page web: www.conacado.com
- CRANE A. 2001.** Unpacking the ethical product, *Journal of Business Ethics*, 30, 4, 361-373
- CURIA (La Cour de Justice des Communautés européennes). 2003.** L'Espagne et L'Italie sont condamnées pour interdire la commercialisation sous la dénomination « chocolat » des produits contenant des matières grasses végétales autres que le beurre de cacao. Division de la Presse et de l'Information. Communiqué de presse No. 03/03. Bruxelles. www.curia.eu.int
- DE FERRAN F. 2006.** *Les déterminants à l'achat de produits issus du commerce équitable : une approche par les chainages cognitifs*. Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université Paul Cezanne, Aix-Marseille.
- DEHEM R. 1984.** Histoire de la pensée économique des mercantilistes à Keynes. Les presses de l'Université Laval. *Dunod*. Québec, Canada.
- DE MESNARD L. 2008.** Cours d'économie industrielle. Université de Bourgogne. Dijon, France.
- Departamento del cacao. 2004.** Memoria Anual 2003/2004 Santo Domingo, República Dominicana.

- DILorenzo T. J. 1996.** El Mito del monopolio natural. *The Review of Austrian Economics*. Vol 9, N° 2. 43-58 ISSN 0889-3047.
- DORE S. 2005.** *Le commerce équitable en Suisse dans l'optique d'une économie solidaire de développement international*. Mémoire de maîtrise, numéro 7. ISBN : 2-89251-265-4 ; Université du Québec en Outaouais. 132 p.
- DUFUMIER M. 1986.** Les politiques agraires. *Presses Universitaires de France*. 126 p.
- DUFUMIER M. 2008.** Concilier sécurité alimentaire et développement durable. *Constructif* N° 21-Novembre 2008. <http://www.constructif.fr> (12-05-2009).
- EBERHART N. 2006.** Synthèse : Etude d'impact du Commerce Equitable sur les Organisations et familles paysannes et leurs territoires dans la filière café de Yungas de Bolivie. *VSF-CICDA*.
- ESNAULT B. 2000.** La transition du monopole à la concurrence sur les marchés du gaz naturel en Europe : l'importance stratégique du stockage souterrain. Thèse de science économique. Université de Bourgogne. 384 p. Dijon, France.
- ETHIQUABLE. 2008.** CONACADO : Producteurs de cacao de République Dominicaine. 09/04/2008. Internet : www.ethiquable.com/fr/filieres_ethiquable/cacao/canacado.php
- ETOA ABENEA P. 2006.** La Libéralisation des Filières Cacao/Café Du Cameroun et la Transparence des Marchés. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). UNCTAD Commodities Branch.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación). 1990.** *Utilización de alimentos tropicales: frutos y hojas*. FAO, Roma. 92 p.
- FAULHABER G. R. 1975.** "Cross-Subsidization: Pricing in Public Enterprises". *American Economic Review* 65: 966-77
- FINET A. et PAZ C. 2004.** Diagnóstico con un enfoque organizacional de la cadena productiva del cacao en el Perú. *CICDA, Green Development Foundation*. Lima, Perú.
- FLECKINGER P. 2008.** Economie Industrielle, comportement du monopole I: généralités et espace des produits. Université Paris 1, Panthéon Sorbonne; 2008-2009.
- FLO International.** Page web : « <http://www.fairtrade.net/home.html> »
- FLO International. 2004.** Page web: <http://www.fairtrade.net/home.html>
« <http://www.fairtrade.net/index.php?id=597&type=123> » 06 mai 04.
- FLO International. 2006.** Fairetrade fomenta la inversión. Max Havelaar Francia. 04/04/2008. Internet : www.fairtrade.net/el_ceibo_bolivia.html?&L=1

- FNEGE (Fondation Nationale pour l'Enseignement de Gestion des Entreprises). 2000.** Le marché mondial du cacao. France.
- FUSCO A. 2007.** La pauvreté: un concept multidimensionnel. L'HARMATATTAN. 280 p.
- GATEAU M. 2007.** *Les militants du commerce équitable: analyse localisée de l'engagement dans deux associations.* Thèse de doctorat en sociologie, Université de Bourgogne ; 561p.
- GHESQUIERE J. P. 2005.** « Que garantit la marque Bioéquitable ? ». *Equité*, N° 11, décembre 2005. 14-15p.
- GONZALEZ V. 2005.** Cacao en México: Competitividad y Medio Ambiente con Alianzas (Diagnóstico Rápido de Producción y Mercado). USAID, From the American People.
- GOUDOT B. 1991.** *L'Arthroscopie du poignet. Indications diagnostiques et thérapeutiques. A propos de 65 cas.* Thèse de Médecine : Nancy I ; 352 p.
- GHESQUIERE J.-P. 2005.** « Que garantit la marque Bioéquitable ? », *Equité*, n° 11, décembre 2005, pp. 14-15.
- GUIOL R. 1984.** Thé, café, chocolat au XVIIIe siècle. Thèse de doctorat en Médecine, Université Claude Bernard, Lyon I. 67p.
- HARRINGTON J. E., W. KIP VISCUSI et J. M. VERNON. 1997.** *Economics of regulation and antitrust*, The MIT Press, Cambridge Mass.
- HANAK F., P. PETITHUGUENIN et J. RICHARD. 2000.** Les champs du cacao : un défi de compétitivité Afrique-Asie, Karthala-Cirad, 207 p.
- HEALY S. 2005.** La baisse du prix des produits agricoles, conséquences pour les pays africains : la filière cacao-chocolat en Côte d'Ivoire. *Notes et études économiques*, Ministère de l'agriculture et de la pêche, septembre 2005. N° 25. pages 21-40. France.
- HELPER J.- P., KALIKA M., ORSONI J. 2002.** Management, stratégie et organisation. 4e édition. Vuibert Gestion.
- HENRY M. 1976.** Marx II une philosophie de l'économie. Editions Gallimard, Paris.
- HERTH A. 2005.** Rapport sur le commerce équitable. France.
- HUNCA G. 2004.** La Economía del Cacao: Avances y perspectivas del cacao en las Regionales de CIPCA Norte y Beni. *Centro de Investigación y promoción del Campesinado CIPCA-Bolivia.* Mayo, 2004. 28 p.

- HUYBRECHTS B. 2005.** *L'impact du commerce équitable sur les producteurs : Le cas de coopératives de café et de cacao en Bolivie.* Université de Liège et Université Catholique de Louvain ; DEA en Développement, Environnement et Sociétés, Economie Social. 174 p.
- HUYBRECHTS B. -.** *L'impact du commerce équitable sur les producteurs, les coopératives de café et de cacao en Bolivie.* Edition Luc Pire ; Prix Roger Vanthournout. 85 p.
- HUYBRECHTS B. 2006.** Analyse socio-économique comparée des acteurs du commerce équitable. *Centre d'Economie Social Université de Liège.* Cahier de recherche/working paper ; june 06/N° 200606/01. 12p.
- ICCO (The International Cocoa Organization). 2005.** Facts and Figures on Fair-Trade Cocoa. Consultative Board on the World Cocoa Economy. CB/5/CRP.1. London.
- ICCO (The International Cocoa Organization). 2007.** Rapport Annuel 2006/2007
- ICCO (The International Cocoa Organization)-1. 2007.** Rapport Annuel 2005/2006. Londres, Royaume-Uni. www.icco.org
- ICCO (The International Cocoa Organization)-2. 2007.** ICCO, Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics, Vol. XXXIII, N° 3, Cocoa year 2006/2007
- ICCO (The International Cocoa Organization). 2008..** Monthly and annual averages of ICCO daily prices of cocoa beans ; par e-mail avec SHAW M. (20/05/2008).
- ICCO (The International Cocoa Organization). 2009.** Page web: www.icco.org
« http://209.85.129.132/translate_c?hl=fr&sl=en&u=www.icco.org/abaut/growin » consulté le 26/02/2009
- IFOAM et FLO. 2001.** Desarrollo y Resultado del Taller: La Certificación de Grupos de Pequeños Productores. Agro Eco Consultancy, NovoTrade Consult, Twin Trading. Biofach Nuremberg. 18 p.
- IFOAM. 2008.** <http://www.ifoam.org/index.html>
(http://www.naturland.de/fileadmin/MDB/documents/Publication/English/Production_guideline_SIPPO.pdf)
20 mars 2008.
- JAQUET C. 2003.** L'engagement de la grande distribution. Commerce Equitable et Café : Rébellion ou nécessaire évolution ? Acte du colloque organisé par le Cercle de l'Art du café, 31 novembre 2001, centre de méditerranéen du commerce international Marseille. p. 83-95. *L'Harmattan.* France.
- JAGATHESWARAN M.-S. 2007.** *Mecanismos de financiamiento para facilitar el acceso a la certificación orgánica para los agricultores de quinua real en el altiplano de Bolivia.* Trabajo dirigido de licenciatura en economía, Universidad Católica Boliviana "San Pablo". La Paz, Bolivia. 133 p.

- JARRIGE F. 1994.** La dynamique d'offre de cacao entre marche, conditions naturelles et institutions ; interprétation à partir d'une comparaison Côte d'Ivoire-Malaisie. Thèse de Doctorat en Analyse et Politique Economiques. Université de Bourgogne. 345 p.
- LAGARDE C. 2004.** Commerce Equitable: Conditions de pertinence et de succès de la création d'une marque de distributeur (mémoire pour l'obtention du DEA Sciences de Gestion). Université de Bourgogne. Dijon. France.
- LAVILLE Elisabeth. 2003.** Les entreprises face aux nouvelles responsabilités sociales et environnementales. Commerce Equitable et Café : Rébellion ou nécessaire évolution ? actes du colloque organisé par le Cercle de l'Art du café (31 novembre 2001) centre de méditerranéen du commerce international Marseille. p. 69-82. *L'Harmattan*. France.
- Le Bulletin TwinCafé. 2004.** Le marché à la croisée des chemins. Vol. 11 N° 13, 25 Novembre.
- LECLAIR M. 2002.** Fighting the Tide: Alternative Trade Organizations in the Era of Global Free Trade. *Elsevier Science Ltd*. Vol. 30, No. 6, pp. 949-958.
- LECOMTE T. 2004.** Le commerce équitable. *Eyrolles*. Paris, France.
- LE VELLY R. 2004.** *Sociologie du marché ; le commerce équitable : des échanges marchands contre le marché et dans le marché*. Thèse de doctorat en Sociologie. Université de Nantes, France. 329
- LE VELLY R. 2008.** Dossier: Le commerce équitable; la détermination du prix équitable, vices et vertu du prix du marché. *Gestion*. Volume 33 N° 1. Pag 59-65.
- LEVRET C. 2003.** *Etude sur la mise en place de nouvelles filières en commerce équitable : proposition d'un système d'organisation au sein de FLO International et ses membres*. Montpellier : CIHEAM/IAMM, 2002 – 100 p - (Thèse *Master of Science*, IAMM, 2003, Série *Master of Science*, n°63)
- LIZECA J.-L. et F. ZAPATA. 2006.** *Cuantificación Geográfica y Evaluación de los suelos para los cultivos de cacao, en la Región de Alto Beni de Los Yungas de La Paz*. Proyecto GLEAM. Julio 2006.
- LOPEZ SAMPSON A. 2005.** *Enriquecimiento agroforestal de fincas cacaoteras con frutales valiosos en el Alto Beni, Bolivia*. « Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) ». Thèse de Magister Scientiae en « Agroforestería Tropical », 82 p. Turrialba, Costa Rica.
- MALANDAIN E. et B. PICOT. 2006.** *Mémento 2006. Étude comparée de différents systèmes de garantie-qualité*, Paris, PFCE, 2006.

- MAG/IICA (Ministerio de Agricultura y Ganadería). 2001.** Identificación de mercados y tecnología para productos agrícolas tradicionales de exportación: cacao. Quito, Ecuador.
« http://www.sica.gov.ec/agronegocios/Biblioteca/Convenio%20MAG%20IICA/caratula_2.htm »
20 fév. 09.
- Max Havelaar - France. 2006.** « Jacques Vabre lance son « Café pour agir » », *Les nouvelles du FAR. La lettre interne des groupes locaux*, n° 15, juin 2006, p. 6 (document internet).
- Max Havelaar - France. 2007.** Rapport annuel 2007.
- MOREAU F.-.** Rappels de microéconomie 2: Le monopole, Dynamiques industrielles et stratégies concurrentielles 1 – EPT201. Conservatoire National des Arts et Métiers.
- MONTI M. 2003.** “The relationship between CAP and competition policy. Does EU competition law apply to agriculture?” Speech at COGEDA Conference, Helsinki, 13 November, 2003. Speech 03/537.
- Naturland. 2000.** Agricultura Orgánica en el Trópico y Subtrópico, Cacao. Asociación Naturland – 1a edición.
- OCCCI (Observatorio de Competitividad, Corporación Colombiana Internacional). 2002.** Mercado Mundial de Ecológicos con Énfasis en Cacao, Panela, Banano, y Frutas promisorias. Bogotá, Colombia.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). 2004.** Competition and Regulation in Agriculture: Monopsony Buying and Joint Selling.
- ORTIZ M. 2006.** *Conocimiento local y decisiones de los productores de Alto Beni, Bolivia ; sobre el diseño y manejo de la sombra en sus cacaotales.* « Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) ». Thèse de Magister Scientiae en « Agroforestería Tropical », 76 p. Turrialba, Costa Rica.
- OZCAGLAR N. 2005.** *Apport du concept d’identité à la compréhension du comportement du consommateur responsable : une application à la consommation des produits issus du commerce équitable.* Thèse de doctorat en Sciences et Gestion, Université Lille II.
- PANZAR J.-C. et R. WILLIG. 1977.** “Free Entry and the Sustainability of Natural Monopoly”. *The Bell Journal of Economics* 8:1-22..
- PARI N.-M. 2005.** *Analyses microéconomique du prix équitable du café.* Mémoire d’économie. Université de Bourgogne.
- PIAF (Programa de Implementaciones Agroecológicas y Forestales, El Ceibo). 2001.** « Guía de especies forestales del Alto Beni ». La Paz, Bolivia. 196 p.
- PINDYCK R. and D. RUBINFELD. 2009.** Microéconomie, Edition française dirigée par Michel Sollogoub, 7^e édition, Paris: Pearson Education.

- PIZARRO J.-A.-.** Mercado mundial del cacao y sus derivados. Corporación Colombiana Internacional (CCI). Publicación N° 30 ISSN 0123-1338.
- PORET S. 2006.** *Le commerce équitable face à la grande distribution*, cahier 2006-1, INRA-LORIA, juin 2006.
- PORTER M. 1997.** L'avantage concurrentiel : comment devancer ses concurrents et maintenir son avance. *DUNOD*. Paris, France.
- POULIQUEN K. 2003.** Le Commerce Equitable. Pour une consommation respectueuse des Droits de l'Homme et de l'environnement. *Marabout*. France.
- QUIROZ D. 1989.** Manual para el control de la Escoba de Bruja del Cacao. La Paz, Bolivia. 54 p.
- RADI C. 2005.** Estudio sobre los mercados de valor para el cacao nacional de origen y con certificaciones . *CORPEI, Ecociencia*. Ecuador.
- REMY E. 2000.** *Le lien social dans les échanges marchands de service. Concepts de services de lien et habillage social*, Thèse de Sciences de gestion, Université de Rouen.
- RENARD M.-C. 2003.** « Fair Trade: quality, market and conventions ». *Journal of Rural Studies*, no.19 (2003), p.87-96.
- RITIMO et SOLAGRAL. 1998.** Pour un commerce équitable, expériences et propositions pour un renouvellement des pratiques commerciales entre les pays du Nord et ceux du Sud. Paris : Charles Léopold Mayer, 167 p.
- RIST G. 2001.** Le développement: Histoire d'une croyance occidentale. Editions des Presses de Sciences Politiques, Paris.
- ROBINSON J. 1969.** The economics of imperfect competition, deuxième ed. Dunod.
- ROCHE G. 2006.** Impact du commerce équitable sur les revenus des agriculteurs : le cas de CONACADO en République Dominicaine. *2e Colloque International sur le Commerce Equitable et le Développement Durable, 19-21 juin*. Montréal, Québec, Canada.
- RONCHI L. -.** Comercio Justo y fallas en el mercado de productos agrícolas primarios.
- ROSERO J.-L. 2002.** *La ventaja comparativa del cacao ecuatoriano*. Dirección General de Estudios Guayaquil. Apuntes de Economía N° 20.
- ROSSES M. 2005.** Consultoría de canales y márgenes de comercialización del cacao. Ministerio Agropecuario y forestal de Nicaragua (MAGFOR). Nicaragua.

- RUF F. 1994.** Le cacao : Cycles, coût, externalités. Quel place pour le politique ?
Revue française d'économie, Economie de politiques agricoles dans les pays en développement : Les fondements microéconomiques (149-198).
- SAINT-CLAIRE P.- M. 1987.** Les cultures importantes de l'espace tropical : Les cultures industrielles, tome I. Québec, Canada.
- SAMUELSON P. et NORDHAUS W. 2000.** Economie. Seizième édition. *Economica*. Paris, France.
- SANJURJO D. 2005.** Commerce équitable : Gare à la récup !. *Politis* [dossier]. 24 Nov. 2005. 4 p.
- SHARKEY W. 1982.** *The Theory of Monopoly*. New York : Cambridge University Press.
- SHAW D., E. SHIU et N. OZCAGLAR. 2005.** Français et Romands ont la même attitude face aux produits du commerce équitable, *Revue Durable*, 17, 55-58
- SOLAGRAL (Solidarités Agricoles et alimentaires) 2001.** « Critères d'évaluation du commerce équitable- Prix équitable. Proposition de structuration des objectifs du commerce équitable ». Paris, Editions SOLAGRAL, 22p.
- SORIA J. 1966.** Principales variedades de cacao cultivados en América Tropical. Turrialba, Costa Rica. Vol. 16 (3): 261-265.
- SOMARRIBA E., D. STOIAN, E. ZELADA et G. PALENCIA. 2002.** *Modernización de la Cacaocultura Orgánica del Alto Beni*. VIMDESALT (Vise ministerio de Desarrollo Alternativo, Bolivia). CATIE (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, Costa Rica) La Paz, Bolivia. 69 p.
- STIGLITZ J. 1997.** Principes d'économie moderne. 2e édition américaine ; traduction par Mayer et Lafay. *De Boeck Université*. Bruxelles, Belgique.
- STREETEN, P., S.J. BURKI, M. ul. HAG, N. HICKS et F. STEWART. 1981.** *First Things First: Meeting Basic Human Needs in Developing Countries*, Oxford University Press, Oxford.
- TAGBATA D. et L. SIRIEIX. 2007.** *Les effets des labels « bio » et « commerce équitable » sur le consentement à payer des chocolats*. SupAgro, UMR1110 MOISA, Marchés Organisation Institutions et Stratégies d'Acteurs, F-34000 Montpellier.
- TRIUNFO P. -.** "Monopolio". Notes de cours d'économie.
« <http://decon.edu.uy/~mito/nota%20monopolio.pdf> » 15 sep 2009.
- VARGAS V. 2005.** Evaluación del impacto del chinche (*Monalonion dissimulata* Dist.) en la producción de cacao orgánico (*Theobroma cacao* L.), En Alto Beni. Tesis de grado Universidad Mayor de San Andrés. La Paz-Bolivia.
- VAN HALL C. J. J. 1932.** Cacao, 2nd. Ed., MacMillan and Co., London, 514 p.

- VILLEGAS R. 2004.** *Caracterización morfológica del cacao “nacional” (Theobroma cacao L.), cultivado en la zona de Alto Beni, Bolivia.* Tesis de grado Universidad Mayor de San Andrés. La Paz-Bolivia.
- VIZCARRA G. 2002.** *El Comercio Justo: una alternativa para la agroindustria rural de América Latina.* FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación). Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Chile.
- WINTERS L.-A. 1988.** “ The So-called “Non-economic” objectives of agricultural policy” Mimeo, OECD; department of Economics and Statistics Working Paper No. 52, April 1988.
- YILMAZ M. 2005.** Le Commerce Equitable. Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social (UNRISD) a été produit avec le soutien de la Direction du développement et de la coopération (DDC) en Suisse ; document du programme No. 20, décembre 2005. 30p.

ANNEXES

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
A. Méthodologie du travail	2
B. Apports et limites d'une étude de terrain	3
C. Hypothèses	4
Chapitre 1 . LE COMMERCE EQUITABLE (Commerce Equitable).....	6
A. Le contexte historique	6
B. La question du juste prix	8
C. Définition du Commerce Equitable et objectifs.....	11
1. Les objectifs du Commerce Equitable définis par le FINE.....	12
D. Les réseaux du Commerce Equitable.....	14
1. Les réseaux internationaux	14
2. Les réseaux nationaux	16
E. Le positionnement du Commerce Equitable selon différents approches	17
F. Du commerce équitable au commerce équitable labellisé	18
1. Artisans du Monde	18
2. Max Havelaar	19
G. Les labels du commerce équitable	19
H. Les organisations du commerce équitable labellisée en Bolivie	21
1. Le café	22
2. Le cacao.....	23
I. Standards spécifiques pour le cacao.....	24

1.	Le préfinancement.....	25
2.	Le prix	25
a.	Les prix minimum et les primes du Commerce Equitable pour les fèves de cacao	25
b.	Les prix pour la pâte, beurre et poudre de cacao fabriqués dans un pays producteur	25
Chapitre 2 . LA COOPERATIVE LE CEIBO		27
A.	Antécédents de la coopérative.....	27
B.	Généralités	29
C.	Quelques dates d'importance dans l'origine du CEIBO	31
1.	Secteur de service	32
2.	Secteur productif	34
D.	Analyse SWOT de la Coopérative (2007)	35
1.	Vision, mission, et principe du CEIBO	35
2.	Principe de l'analyse SWOT	35
3.	Les Faiblesses de la Coopérative le CEIBO.....	37
4.	Les Atouts du CEIBO	39
5.	Les menaces pour la Coopérative le CEIBO.....	41
6.	Les opportunités pour la coopérative le CEIBO	45
Chapitre 3 . ASPECTS TECHNIQUES.....		47
A.	La culture de cacao	47
1.	Généralités.....	47
2.	La division sectorielle de production de cacao en Alto Beni.....	48
a.	Caractéristiques agroécologiques	50
b.	Caractéristiques morphologiques du cacao de Alto Beni.....	51
c.	Caractéristiques du cacao <i>forastero</i>	51
3.	La mise en place d'une plantation de cacao biologique en Alto Beni	52
a.	Sélection et préparation du sol	52
b.	Sélection de semis ou des plants.....	56

c.	La transplantation	57
d.	Fertilisation.....	57
e.	Les pratiques culturelles.....	58
f.	La récolte	61
g.	La fermentation	62
h.	Récolte et transport des grains et des fèves	64
i.	Conditionnement et Stockage :	65
j.	Rendement dans la production des dérivés du cacao.....	66
B.	La certification biologique	67
1.	Généralités.....	67
2.	Groupe de petits producteurs (GPP).....	70
a.	Certification Interne	70
b.	Certification externe.....	74
Chapitre 4 . L'ECONOMIE DU CACAO.....		75
A.	La production de cacao dans le monde	75
1.	La consommation	77
2.	Le cacao équitable et biologique dans le marché mondial.....	77
B.	La production de cacao en Bolivie.....	80
1.	Exportations de fèves et dérivés du cacao.....	82
2.	La production de cacao à « La Paz », Alto Beni	82
a.	Distribution géographique des cultures de cacao dans les secteurs de l'Alto Beni en 2005	84
b.	La production de cacao en Alto Beni en 2005.....	86
c.	La production de cacao en Alto Beni en 2007.....	86
3.	Les flux des matières premières de cacao en Alto Beni.....	88
C.	La production de fèves de cacao dans le CEIBO (la Coopérative), Alto Beni	89
1.	Des facteurs de productions et les principales qualités commercialisés	89
2.	Les exportations du CEIBO	96
a.	Selon les différents qualités	96

b.	Les exportations du CEIBO, selon les pays de destination	99
c.	Par entreprise	101
3.	Les produits d'exportation du CEIBO	102
D.	Le prix des fèves de cacao sur le marché mondial.....	105
1.	Principe.....	105
2.	Les fluctuations du prix des fèves de cacao « équitable » et le cours mondial	106
a.	Les prix minimum du commerce équitable (1994-2007)	106
b.	Les prix de fèves de cacao équitable et équitable-biologique (2000-2007)	108
E.	Les prix de fèves de cacao <i>équitable</i> et <i>équitable-biologique</i> pour le CEIBO	109
1.	Prix d'exportation (FOB) des fèves de cacao.....	109
2.	Les prix d'exportation des différents produits du CEIBO	111
F.	Les prix de fèves de cacao aux producteurs en Alto Beni	112
1.	Les prix des fèves de cacao dans le marché de l'Alto Beni (2000-2006)	113
a.	Les prix selon la qualité de fèves de cacao ou selon la certification	113
b.	Le prix selon les caractéristiques du fournisseur	120
2.	L'évolution du prix des graines de cacao	128
3.	Résumé des prix pratiqué en Alto Beni (2006)	130
4.	L'évolution du prix des fèves de cacao dans le marché de l'Alto Beni (2007)	135
G.	Les prix des fèves de cacao dans le marché d'Alto Beni et le cours mondial	138
H.	Part des prix FOB que reçoivent les petits producteurs de cacao	140
1.	Le Cameroun	140
2.	Ghana et Côte d'Ivoire	143
3.	Pérou.....	144
4.	République Dominicaine	146
5.	Nicaragua	148
6.	Equateur	148
7.	Bolivie	148

a.	Premier cas : en prenant en compte la prime de commerce équitable	149
b.	Second cas : sans prendre en compte la prime de commerce équitable	150
Chapitre 5 . ANALYSES MICROECONMIQUES DU « PRIX EQUITABLE »....		155
A.	Les deux régimes de prix équitable	155
B.	L'équilibre du petit producteur équitable.....	158
1.	Premier cas : périodes de vie durable	159
2.	Deuxième cas : de surprofit	165
C.	Le prix d'exportation du CEIBO	168
D.	Le pouvoir des importateurs du Commerce Equitable.....	172
1.	Cas du café équitable.....	172
2.	Les effets du monopsonne dans la Région de l'Alto Beni : cas des fèves de cacao	173
E.	La concurrence imparfaite en commerce équitable	176
1.	Le monopsonne de l'organisation du Commerce Equitable (type la Coopérative le CEIBO).....	177
2.	Du monopole naturel au monopsonne naturel ?.....	184
3.	Monopsonne naturel soutenable versus monopsonne non soutenable	190
4.	Du monopsonne naturel au monopsonne normal dans le Commerce Equitable du cacao en Alto Beni	194
F.	La qualité comme facteur central des produits de Commerce Equitable.....	196
CONCLUSION.....		201
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES		206
ANNEXES.....		217