

Etude réalisée avec le soutien de la
DÉLÉGATION INTERMINISTÉRIELLE
À L'INNOVATION SOCIALE ET À L'ÉCONOMIE SOCIALE
- MINISTÈRE DES AFFAIRES SOCIALES, DU TRAVAIL ET DE LA SOLIDARITÉ

LE PRIX ÉQUITABLE

-

DÉFINITIONS ET MÉTHODES D'ÉVALUATION

Octobre 2002

T. Voituriez (Cirad Amis Ecopol)
V. Florès (Cirad Amis Ecopol)
Ch. Eberhart (Cicda)
Ch. Chauveau (Cicda)



SOLIDARITÉS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES (SOLAGRAL)

45bis, avenue de la Belle Gabrielle
F-94736 Nogent Sur Marne Cedex
France

Tél : +33 1 43 94 73 33
Fax : +33 1 43 94 73 36
www.solagrал.org
solagrал@solagrал.asso.fr

DANS LE CADRE D'UN PARTENARIAT AVEC

**CENTRE DE COOPÉRATION INTERNATIONALE EN RECHERCHE AGRONOMIQUE POUR LE
DÉVELOPPEMENT (FRANCE) – CIRAD**

**CENTRE INTERNATIONAL DE COOPÉRATION POUR LE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE
(FRANCE) – CICDA**

CENTRE D'ÉTUDES ET D'ACTION POUR LA COHÉSION SOCIALE (BELGIQUE) – CEDAC

SOMMAIRE

| | |
|--|-----------|
| CHAPITRE 1 : DÉFINITION DU PRIX ÉQUITABLE | 5 |
| 1. EN QUOI LE COMMERCE INTERNATIONAL EST-IL INÉQUITABLE ? | 6 |
| 1.1. INÉQUITÉS DES PRIX ET DE L'ÉCHANGE : QUELQUES DÉFINITIONS..... | 6 |
| 1.1.1. <i>Prix efficace et prix équitable</i> | 6 |
| 1.1.2. <i>Commerce juste et commerce efficace</i> | 8 |
| 1.2. INÉQUITÉ ET INTERVENTION PUBLIQUE | 9 |
| 1.2.1. <i>Redistribution pure et redistribution efficace</i> | 9 |
| 1.2.2. <i>Les effets attendus d'une redistribution efficace par les prix</i> | 9 |
| 1.2.3. <i>Les effets observés</i> | 10 |
| 1.2.4. <i>Les substituts à l'intervention publique : instruments de marché et associations privées</i> | 11 |
| 2. LES OBJECTIFS DU PRIX ÉQUITABLE | 14 |
| 2.1. LES OBJECTIFS ALLOCATIFS | 14 |
| 2.2. LES OBJECTIFS REDISTRIBUTIFS | 14 |
| 3. INDICATEURS ET MÉTHODES DE DÉFINITION DES PRIX ÉQUITABLES..... | 16 |
| 3.1. INDICATEURS D'ALLOCATION OU D'EFFICACITÉ | 16 |
| 3.2. INDICATEURS ET MÉTHODES DE REDISTRIBUTION | 17 |
| 4. LA FIXATION D'UN PRIX ÉQUITABLE : ÉTUDE DE CAS..... | 18 |
| 5. CONCLUSION | 19 |
| CHAPITRE 2 : PERFORMANCE, IMPACT, PERTINENCE DU PRIX ÉQUITABLE..... | 20 |
| 1. LE DIAGNOSTIC | 21 |
| 1.1. LA FILIÈRE CAFÉ EN BOLIVIE | 21 |
| 1.2. LES INSTITUTIONS | 24 |
| 2. LES RÉPONSES DU COMMERCE ÉQUITABLE..... | 26 |
| 2.1. HISTOIRE DES ORGANISATIONS ET DU COMMERCE ÉQUITABLE DANS LA FILIÈRE CAFÉ EN BOLIVIE..... | 26 |
| 2.1.1. <i>Première vague d'organisations coopératives et crise des années quatre-vingt</i> | 26 |
| 2.1.2. <i>Création des organisations de nouvelle génération et démarrage du commerce équitable</i> | 26 |
| 2.1.3. <i>La crise de COAINE et l'émergence des initiatives communautaires</i> | 27 |
| 2.1.4. <i>La Fédération – FECAFEB - et son rôle vis-à-vis du marché équitable</i> | 28 |
| 2.2. LES PRINCIPES DU COMMERCE ÉQUITABLE | 30 |
| 3. LES PERFORMANCES DU PRIX ÉQUITABLE..... | 32 |
| 3.1. CONTEXTE : L'AMÉLIORATION DES PRIX DE VENTE DES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS | 32 |
| 3.2. LE PRIX GARANTI | 33 |
| 3.3. LA PRIME DE DÉVELOPPEMENT | 40 |
| 4. L'IMPACT | 43 |
| 4.1. INTRODUCTION À LA DYNAMIQUE DU SYSTÈME AGRAIRE DES YUNGAS | 43 |
| 4.2. L'IMPACT ALLOCATIF, OU IMPACT DES FILIÈRES ORGANISÉES SUR LES SYSTÈMES DE PRODUCTION..... | 44 |
| 4.2.1. <i>Typologie des producteurs</i> | 44 |
| 4.2.2. <i>Résultats</i> | 47 |
| 4.3. L'IMPACT REDISTRIBUTIF, OU IMPACT SUR LE NIVEAU DE VIE | 50 |
| 4.3.1. <i>Les modèles de producteurs</i> | 50 |
| 4.3.2. <i>Seuils et coût de vie durable</i> | 52 |

| | |
|--|-----------|
| 4.3.3. Comparaison revenus et seuils | 54 |
| 5. LA PERTINENCE..... | 56 |
| 5.1. COMPOSANTE ALLOCATIVE DU PRIX | 56 |
| 5.1.1. Les coûts environnementaux..... | 56 |
| 5.1.2. Les coûts sociaux | 56 |
| 5.1.3. Les coûts du risque | 57 |
| 5.2. COMPOSANTE REDISTRIBUTIVE..... | 58 |
| CONCLUSIONS GENERALES | 60 |
| RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES | 69 |

ENCADRES ET TABLEAUX

| | |
|---|----|
| <u>Encadré 1 : Equité et efficacité des marchés</u> | 7 |
| <u>Encadré 2 : Marchés parfaits et marchés défaillants</u> | 7 |
| <u>Encadré 3 : Instabilité, risque et inéquité</u> | 10 |
| <u>Encadré 4 : Principaux instruments financiers de gestion du risque</u> | 11 |
| <u>Encadré 5 : Instruments financiers de garantie des prix au Guatemala et au Mexique</u> | 12 |
| <u>Encadré 6 : Les objectifs allocatifs et redistributifs du CE</u> | 14 |
| <u>Encadré 7 : La composition du prix équitable</u> | 16 |
| <u>Encadré 8 : Quelques indicateurs de prix équitable</u> | 17 |
| <u>Encadré 9 : Le café en Bolivie</u> | 23 |
| <u>Encadré 10 : Diagnostic des problèmes</u> | 25 |
| <u>Encadré 11 : Le CE dans la filière café en Bolivie</u> | 31 |
| <u>Tableau 1 : Estimation du différentiel moyen appliqué au café bolivien</u> | 32 |
| <u>Tableau 2 : Reconstitution des prix du café exportable (US\$ / quintal)</u> | 34 |
| <u>Tableau 3 : Synthèse des prix au producteur dans différentes filières (US\$ / 100 livres de café parche humide)</u> | 39 |
| <u>Tableau 4 : Comparaison des prix du marché local et des prix de la bourse</u> | 40 |
| <u>Tableau 5 : Calcul des coûts et marges de la filière traditionnelle - en US\$ / quintal de café parche humide</u> | 40 |
| <u>Tableau 6 : Typologie des producteurs</u> | 46 |
| <u>Tableau 7 : Synthèse des résultats de la modélisation des revenus des producteurs en 2001</u> | 51 |
| <u>Tableau 8 : Estimation des seuils de survie et de vie décente d'une famille de 2 parents et 4 enfants (US\$ /an)</u> | 53 |

Chapitre 1 : Définition du prix équitable

un cadre d'analyse

1. En quoi le commerce international est-il inéquitable ?

Après le recensement des principales inéquités du commerce couramment identifiées, nous présentons dans cette première section les différentes approches économiques possibles permettant de les réduire. On évoquera tout d'abord les instruments classiques de l'intervention publique, puis les alternatives à cette intervention au nombre desquelles figure le CE (CE).

1.1. Inéquités des prix et de l'échange : quelques définitions

1.1.1. Prix efficace et prix équitable

Par son rôle fondamental dans une économie de marché, le prix est un objet d'étude choyé par les économistes : c'est donc par cette discipline, dans son courant le plus standard, que nous entamons notre revue des définitions du prix équitable. Les enseignements de la philosophie morale et de l'éthique compléteront les définitions dans un second temps.

Le prix en théorie égalise l'offre et la demande sur un marché, sous réserve de certaines hypothèses relatives au fonctionnement de ce marché et aux caractéristiques des biens qui s'y échangent. Le prix est alors paré d'une double vertu. Il est d'abord efficace, en permettant à une collectivité ou à une nation de créer le maximum de richesse à partir de ressources limitées. Il est par ailleurs juste ou équitable, en ce sens qu'il octroie à chaque agent économique (producteur ou consommateur) un niveau de revenu (ou de « bien-être »), tel qu'une simple modification de son niveau permettant d'améliorer la situation d'un agent entraînerait systématiquement une dégradation de la situation d'un autre agent. Autrement dit, en plus d'être efficace, le prix libre est également « juste » ou « équitable » car il ne favorise aucun acteur ou groupe d'acteurs au détriment d'un autre.

Notons que le prix efficace et équitable est un prix libre, c'est à dire un prix d'équilibre entre une offre et une demande pouvant s'exprimer librement sur un marché concurrentiel. Notons enfin que le libre jeu de l'offre et de la demande permet d'assurer que le prix d'un bien reflète l'ensemble de ses coûts de production d'une part, et que le prix de marché correspond au coût du meilleur offreur.

Cette définition de l'équité du prix, intrinsèquement liée à l'efficacité, se retrouve sur les marchés soumis à l'incertitude et au risque, comme les marchés spéculatifs proches des marchés purs et parfaits décrits dans tous les manuels d'économie. C'est le cas des marchés d'actions ou des marchés à terme de produits agricoles. Sur ces marchés, le prix s'établit au point où les quantités demandées correspondant aux anticipations à la hausse égalent les quantités offertes correspondant aux anticipations à la baisse. *« De façon imagée [...] on peut dire que le marché trouve son équilibre au point où il y a autant de gens qui pensent que cela va monter que de gens qui pensent le contraire. [...] Toute inéquité favorisant systématiquement les vendeurs (ou les acheteurs), par exemple par une rentabilité légèrement supérieure, déséquilibre le bilan des transactions, rend impossible l'existence de contreparties [...] donc empêche le marché de fonctionner »* (Zajdenweber, 1994 : 412). L'équité est la condition nécessaire au bon fonctionnement des marchés. La définition de l'équité comme l'absence de discrimination entre les parties contractantes est également celle qui s'applique aux « primes équitables » dans le domaine de l'assurance. La prime équitable est censée ne favoriser ni la compagnie d'assurance, ni l'assuré potentiel : elle est égale à l'espérance de sinistre à laquelle fait face l'assureur. Une fois encore, la condition d'équité doit être respectée pour que l'efficacité du marché soit assurée (encadré 1). Le prix efficace est le prix juste. Le prix juste est le prix efficace.

Encadré 1 : Equité et efficacité des marchés

Pour qu'un marché spéculatif puisse exister, le processus de formation des cours doit être tel qu'à tout instant l'espérance de gain soit nulle, même si on connaît toute la série passée des cours. Comme le gain provient de la différence entre le cours futur et le cours présent, ceci revient à dire que le cours espéré futur (et non pas le cours qui sera réalisé), quel que soit son horizon, doit être égal au dernier cours coté. Si le marché est « efficient », la connaissance du passé n'apporte aucun avantage a priori au détenteur de cette information. La condition d'équité est donc respectée.

Source : Zajdenweber (1994)

L'équité de l'échange contribue au total à la pérennité des marchés (les deux parties contractantes ont toujours intérêt à ce qu'une transaction ait lieu). Elle permet fondamentalement au prix de jouer son rôle allocatif.

Retenons qu'un prix efficace est un prix juste tant qu'est respectée la série d'hypothèses contraignantes définissant les marchés « parfaits » selon la théorie économique standard (cf. encadré 2). Ceci est vrai au niveau microéconomique (entre un acheteur et un vendeur), mais également au niveau national (entre groupes d'acheteurs et de vendeurs, ainsi des producteurs et des consommateurs d'un produit donné, par exemple) et au niveau international. Dans ce dernier cas, le prix efficace est le prix de libre-échange qui, en théorie, ne lèse ni le consommateur (importateur) ni le producteur (exportateur) en raison de l'absence de droit de douane.

Encadré 2 : Marchés parfaits et marchés défailants

Il existe un large consensus parmi les économistes pour affirmer que la concurrence conduit à l'efficacité. La quête de profits par les entreprises passe par la recherche de moyens de production plus efficaces et de nouveaux produits répondant mieux aux besoins des consommateurs. Augmenter l'efficacité en améliorant la concurrence est à la base même du principe de libre échange. L'efficacité du marché concurrentiel n'est cependant pas assurée dans un certain nombre de cas, recensés sous le vocable de « défaillances de marché », que l'on peut énumérer de la sorte :

| | |
|------------------|---|
| 1. Incomplétude | Certains marchés sont absents (marchés de l'assurance, de l'information...) |
| 2. Imperfections | Existence de biens différenciés Concentration des agents (certains agents sont « faiseurs de prix ») Barrière à l'entrée (collusion de vendeurs ou d'acheteurs pour l'exercice d'un pouvoir de marché) Information imparfaite (asymétrie) Fixité des facteurs Concurrence « déloyale » |
| 3. Echecs | Existence de biens publics ou biens collectifs purs Externalités Rendements croissants |

Sous l'une de ces conditions, le marché ne se montre pas parfaitement efficace dans l'allocation des ressources : la poursuite de l'intérêt individuel ne conduit pas à la satisfaction de l'intérêt général. Une action correctrice est alors requise.

D'après Stiglitz (2000)

Un prix juste ou équitable recouvre cependant une seconde acception, non plus économique mais cette fois-ci morale. Non nécessairement déterminé par les forces du marché, le prix équitable rémunère une partie de la population indépendamment du coût de production. La fraction de la population bénéficiant de ce prix est déterminée par un ciblage obéissant à diverses règles ou principes de justice sociale (cf. Sen, 2001). Un prix équitable par exemple pourra être tel qu'il améliore le sort des plus pauvres dans leur satisfaction de « biens sociaux premiers » (Rawls, 1971 : 60-65). Il joue un rôle non plus seulement allocatif, mais redistributif, en corrigeant les inégalités entre acteurs économiques ou

groupes d'acteurs. Signalons l'élément important suivant : les justifications morales puisant dans le registre de la justice sociale peuvent se doubler de justifications économiques en la présence de défaillances de marché. L'existence de défaillances de marché réduit en effet l'efficacité allocative du système de prix. Cette situation peut être à la source d'inéquités fondamentales qu'un groupe d'acteurs ou une nation peut souhaiter lever, en interférant avec les forces du marchés et en modifiant le signal de prix. On pourra citer l'exemple des taux d'intérêt bonifiés, des salaires minimums, qui trouvent des justifications économiques en plus de justifications morales, et dont les vertus sont doubles : assurer l'équité et augmenter l'efficacité en corrigeant certaines défaillances de marché. Notons enfin que dans l'acceptation morale du prix équitable, la relation prix-coût n'est pas mécanique, mais dépend de préférences individuelles et collectives.

1.1.2. Commerce juste et commerce efficace

Le commerce efficace renvoie aux hypothèses canoniques de marché parfait (cf. encadré 2). L'échange efficace dans le jargon économique débouche sur l'égalisation du taux marginal de substitution entre deux biens pour tous les individus (Stiglitz, 2000 : 66-67). La définition du commerce juste ou équitable est plus délicate car plurivoque. Nous en retiendrons deux, celle du CECE au sens (interprété) du Gatt, aujourd'hui l'OMC, et celle au sens du commerce solidaire.

Le Gatt en 1947 a défini les principes de la coopération commerciale multilatérale. Le commerce est équitable dès lors que sont respectés les trois critères de coopération que sont la non-discrimination (égalité de traitement entre des produits domestiques et importés, assurée par les clauses de la nation la plus favorisée et du traitement national), la transparence et la réciprocité. Ces trois critères assurent en substance qu'aucune nation ne disposera d'un traitement favorable auprès d'une nation tiers. On retrouve l'esprit de la définition du prix efficace nécessairement équitable (cf. 1.1.1.), qui repose fondamentalement sur la non-discrimination comme principe de justice. Cette définition est plus économique que morale parce qu'elle s'accompagne d'un objectif de libéralisation et de démantèlement des barrières douanières, prévu dans les accords de l'OMC. Les nations les plus déshéritées lui opposent une approche de pure justice sociale, mettant en avant non plus l'efficacité mais le droit dans l'organisation de la coopération internationale : droits à l'alimentation, à la santé, au travail, etc. On retrouve, transposée à l'échelle internationale, la dichotomie entre définition économique et définition morale de l'équité sans que cette dichotomie, à nouveau, soit complète.

A nouveau en effet, dans l'hypothèse de marchés internationaux parfaits, un commerce libre, donc efficace, sera nécessairement un commerce juste, puisque protectionnisme et préférences commerciales détruisent de la richesse dans le monde économique des manuels universitaires. A l'inverse, en cas de défaillances de marché, des échanges régulés par un Etat, un groupe d'Etats, ou des associations privées, pourront déboucher sur une réduction des inégalités, une augmentation de l'équité du commerce et en même temps, un accroissement de l'efficacité.

Au sens de la solidarité, le CECE se définit comme un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, qui assure une plus grande équité dans le commerce international. Il contribue au développement durable en donnant de meilleures conditions de vente et en améliorant les droits des producteurs et travailleurs marginalisés, en particulier au Sud. Les consommateurs acceptent de payer plus cher les produits issus du CECE, en participant ainsi de façon explicite et consciente à une redistribution de leurs revenus vers les producteurs pauvres, dans une démarche de solidarité.

En conclusion, les inéquités posent clairement le problème de l'intervention publique et/ou de l'action collective dans une filière ou une économie, en renvoyant aux deux registres que sont l'efficacité d'une part, et la justice sociale d'autre part.

1.2. Inéquité et intervention publique

1.2.1. Redistribution pure et redistribution efficace

Les inéquités appellent deux grands modes d'intervention publique. Le premier, qualifié de « redistribution pure », interfère peu ou pas avec les forces du marché, supposé fonctionner de manière satisfaisante. Il est adapté aux situations où l'équilibre de marché est efficace, c'est-à-dire où il est impossible de réorganiser la production et l'allocation des ressources de manière à ce que tout le monde y gagne. Simplement, des considérations de pure justice sociale justifient une redistribution des individus les mieux dotés vers ceux qui le sont moins. Le second mode d'intervention, qualifié de « redistribution efficace », interfère avec les forces du marché dont elle corrige tout ou partie des défaillances (Piketty, 1997). Elle correspond ainsi aux situations où des imperfections du marché (marché de l'emploi, faible pouvoir de négociation, marché du crédit, absence de marché du risque par exemple) impliquent l'existence d'interventions directes dans le processus de production permettant à la fois d'améliorer l'efficacité de l'allocation des ressources et l'équité de leur distribution.

La redistribution pure prend en général les contours d'une intervention budgétaire et ciblée. On peut donner l'exemple, pour le secteur agricole des soutiens de revenu découplés et acceptés à l'OMC au titre de la boîte verte ; les aides environnementales ciblées, la distribution d'aide alimentaire à des franges de population particulière, etc. Ce mode de redistribution a un coût budgétaire, et est financé par l'impôt.

La redistribution efficace corrige certaines défaillances de marché, dans un objectif identique de redistribution des richesses. Un exemple peut être donné par les systèmes de prix garantis en agriculture, qui prennent des formes variables selon les pays : stockage public dans l'UE, marketing loan aux Etats-Unis, caisses de stabilisation et autres offices dans les pays en développement. Le coût budgétaire est réduit (il ne concerne que la prise en charge des coûts administratifs et de stockage). Le consommateur paye, d'un point de vue statique¹. Le commerce solidaire, en faisant payer au consommateur un surcoût afin d'assurer au petit producteur un revenu minimum et de réduire l'incertitude qu'il rencontre sur les marchés, s'inscrit en première apparence dans cette logique. L'équité (redistribution vers les « petits producteurs ») a des vertus d'efficacité (réduction de l'incertitude et du risque). Ses antécédents les plus proches sont les politiques publiques de prix mises en œuvre après la seconde guerre mondiale dans les pays industrialisés².

1.2.2. Les effets attendus d'une redistribution efficace par les prix

De l'abondante littérature sur la gestion publique du risque lié aux fluctuations des prix agricoles (voir par exemple Islam et Thomas, 1996), et sur la base d'un diagnostic consensuel reproduit dans l'encadré 3, on peut retenir les quatre effets suivants d'un prix garanti fixé sans référence aux fluctuations des prix de marché comme le sont les prix du CECE et les prix d'intervention des politiques publiques d'après guerre :

- Réduction de l'incertitude et du risque ;
- Augmentation conséquente de la capacité d'emprunt ;
- Augmentation conséquente de la capacité d'innovation technologique ;
- Augmentation à terme de la productivité du travail.

¹ En dynamique en effet, le coût payé par les consommateurs au Nord se réduit, s'annule, voire s'inverse en raison des gains de productivité qu'un prix garanti entraîne chez le producteur pour qui un horizon sans risque permet d'investir – et donc de baisser le coût de production. Les consommateurs perdent en statique, gagnent en dynamique, selon des auteurs comme Boussard.

² En première apparence également, les politiques publiques de prix garantis aux Etats-Unis, en Europe ou dans les grands accords produit restent distinctes des prix garantis aujourd'hui par le CE en raison de l'absence ou de la discrétion des considérations environnementales.

L'augmentation du revenu qui en découle n'est pas automatique, celle-ci étant conditionnée par le niveau de stabilisation des prix et l'élasticité de la demande. On peut opposer par exemple les prix garantis sur le cacao en Côte d'Ivoire dans les années 1970 et 1980 aux prix d'intervention sur les céréales en Europe à la même période : les premiers étaient situés sous le cours mondial en moyenne, les seconds au-dessus. Les premiers correspondaient à une taxe implicite levée sur les producteurs, les seconds à une taxe implicite levée sur les consommateurs. Les effets redistributifs sont opposés.

Encadré 3 : Instabilité, risque et inéquité

L'instabilité des cours est source de risque pour les intervenants d'un marché (producteurs, transformateurs, négociants, consommateurs). Ce risque rend aléatoire (imprévisible) les ressources (revenus) ou dépenses exactes des intervenants.

Si l'on se place du côté des producteurs, le risque prix n'est qu'une partie d'un risque plus général qui est celui d'une perte de revenu, par rapport à un revenu de référence ou un revenu anticipé dans un monde sans surprise ou « univers certain ».

Si l'on se place du côté des consommateurs, l'instabilité leur impose un coût (comparativement à un prix stable) en les obligeant à constituer une épargne de précaution et à diversifier leurs achats en fonction de l'évolution des prix relatifs.

Au total, l'incertitude entourant le niveau des revenus et des dépenses modifie les décisions d'allocation de ressources (épargne/consommation ; épargne/investissement ; choix des cultures et allocation des facteurs) des intervenants en comparaison d'un univers certain. On assiste à une perte d'efficacité micro en raison d'une production ou d'une consommation sous-optimale. L'effet est identique à celui d'une situation de monopole (réduction de la production et augmentation du prix). La perte d'efficacité est également macroéconomique, l'instabilité agissant comme un frein à l'innovation, l'investissement et comme un facteur d'inflation.

La conséquence est une situation d'inéquité face aux fluctuations des prix et des revenus. En effet, la crainte du risque ou « aversion pour le risque » est inversement proportionnelle au revenu : les riches peuvent prendre des risques, les pauvres moins. L'impossibilité de s'assurer contre le risque d'une baisse (producteur) et d'une hausse (consommateur) des cours constitue ainsi une défaillance de marché, source d'inefficacité, mais également un puissant facteur d'inéquité.

Sources : *Newberry et Stiglitz (1981), Boussard (1987), Timmer (2000)*

1.2.3. Les effets observés

Les effets observés dépendent en premier lieu du niveau de prix garanti. L'histoire montre que, de manière générale, l'agriculture a été taxée dans les pays du Sud par l'intermédiaire des prix garantis (le producteur supporte le coût de la stabilisation établie à un niveau de prix « bas », c'est-à-dire inférieur au niveau d'équilibre de marché), tandis qu'elle a été subventionnée au Nord par les consommateurs vers qui a été transféré le financement de la stabilisation (établie à un niveau de prix « élevé », c'est-à-dire au-dessus du prix du marché)³. L'efficacité de la redistribution vers les plus pauvres est alors extrêmement délicate à établir : si le prix garanti est un outil efficace de gestion du risque, il ne redistribue pas vers les plus pauvres les profits capturés par les plus « gros ». Riches et pauvres faisant face au même prix garanti, le profit sera proportionnel aux quantités produites, et donc favorable aux classes les plus aisées sans politique de redistribution des facteurs de production (terre en premier lieu).

³ D'un point de vue statique.

De surcroît, des effets pervers ont été observés, comme le développement de comportement de capture de rente au sein de l'administration (cf. Mahieu, 1990), et une surproduction ravageuse en raison de la rigidité de l'offre. Pour les éviter, les institutions internationales ont depuis les années 1980 et les premières phases d'ajustement structurel, privilégié les instruments individuels et privés de gestion du risque.

1.2.4. Les substituts à l'intervention publique : instruments de marché et associations privées

L'instrument financier qui se rapproche le plus du prix public garanti est l'option, que la Banque mondiale a choisi de privilégier en substitut des systèmes d'assurance publique de prix dans les pays en développement, à l'occasion de son initiative *International Task Force on Commodity Risk Management in Developing Countries* (Banque mondiale, 1999). Moyennant une prime, le producteur peut acheter une option de vente ou « put » et fixer son prix de vente à l'avance : si à échéance, les cours ont monté, il profite de la hausse et touche le prix du marché ; à l'inverse, si les cours ont chuté, il exerce son option et touche le prix garanti par contrat. L'option fournit à l'acheteur d'option une garantie, garantie contre la hausse (call) ou contre la baisse (put) des cours, moyennant le règlement d'une prime (encadré 4).

Encadré 4 : Principaux instruments financiers de gestion du risque

Les contrats à terme traités sur des marchés organisés (ou « futures ») : lots de produits définis (qualité, volume, lieu de livraison) cotés à des échéances précises.

Les contrats à terme échangés sur des marchés de gré à gré (ou « forward ») : l'échéance et la définition (quantité, volume, lieu de livraison) son variables et ad hoc.

Les options : droit d'acheter (call) ou de vendre (put) à un prix d'exercice négocié (ou « strike ») pour une échéance donnée contre le versement d'une prime. Le sous-jacent de l'option est en général un contrat à terme (futures ou forward).

L'inéquité face au risque – les plus riches étant capables de prendre davantage de risques que les plus pauvres – peut justifier (cf. encadré 2) une intervention anti-risque de la part de l'Etat, ou d'institutions privées lorsqu'elles existent, à des fins d'équité. Dans l'exemple des marchés à terme et des contrats d'option, une question fondamentale reste de savoir si le risque disparaît après l'acquisition d'une option. Si tel est le cas, et si le prix à payer pour cela est à la portée des bourses les plus dégarnies, le contrat d'option pourra jouer un rôle de réduction des inéquités évident. Qu'en est-il réellement ?

L'acheteur d'une option (un producteur par exemple qui souhaite fixer aujourd'hui un prix de vente pour une livraison ultérieure tout en bénéficiant d'une éventuelle hausse des cours entre aujourd'hui et le jour de livraison) cède son risque au vendeur de l'option. Quel risque ? Le risque que les cours montent, alors qu'il a verrouillé un prix à l'avance qui s'avère en deçà du prix du marché le jour de la livraison. L'option de vente (put) lui permet de se débarrasser de ce risque. Moyennant une prime, l'acheteur de l'option a le droit de bénéficier d'une hausse, tout en se protégeant contre une baisse. Il acquitte la prime pour bénéficier de ce droit. Le vendeur prend dans ce cas tous les risques, puisqu'il « perd » en cas de hausse des prix, et ne peut bénéficier de la baisse. Des formules existent pour qu'à son tour le vendeur de l'option ne prenne, lui, aucun risque. Ces formules déterminent ce que l'on appelle la « prime sans risque », prime d'un montant tel que le vendeur d'option ne court aucun risque en proposant son contrat (Black et Scholes, 1973 ; Merton, 1973). Le montant de la prime sans risque dépend entre autres de l'écart entre le prix garanti et le prix à terme du marché, et de l'instabilité des cours. Il s'avère que sur les marchés internationaux, les contraintes édictées par les formules mathématiques fournissant le montant de la prime sans risque ne sont pas complètement satisfaites : le risque ne disparaît jamais totalement pour le vendeur d'option. Il est même, dans les faits, la motivation même de la transaction.

Il est important de souligner que le calcul de la prime répond à une logique totalement différente de la logique de la mutualisation que l'on rencontre en assurance. On connaît l'opposition entre risque

indépendant (associé à l'assurance) et risque systémique (associé au marché financier). Le risque prix n'est pas un risque indépendant (tous les producteurs sont affectés en même temps par une baisse des cours ; toutes les productions en revanche ne sont pas exposées au même instant sur un vaste territoire à la grêle par exemple), il échappe à la loi des grands nombres et s'avère « inassurable » au sens propre (Skees, 1997). En conséquence, le vendeur d'option ne fournit pas d'assurance : il prend un risque, dans l'espoir de réaliser une plus-value. Tandis que pour l'acheteur du contrat d'option, le risque disparaît, moyennant une prime. Cette différence explique l'absence de marché d'options sur certains produits, trop risqués, et le montant de la prime, parfois rédhitoire lorsque le prix garanti par l'option est trop éloigné du prix de marché. Une subvention publique de la prime peut alors être envisagée (encadré 5). Elle n'en restreint pas moins la contribution des mécanismes d'option à une meilleure allocation : l'option ne possède pas de vertus redistributives vers les plus pauvres.

Encadré 5 : Instruments financiers de garantie des prix au Guatemala et au Mexique

1. L'ANACAFE, et la facilitation d'accès aux instruments de gestion du risque pour les producteurs de café du Guatemala.

En 1994, l'ANACAFE (Asociación Nacional de Café) a mis en place un programme de prêts couverts au bénéfice de ses producteurs. Lorsque le producteur a reçu une formation en matière de crédit, il entre en relation avec les banques ayant conclu un accord avec l'ANACAFE. Ces banques vont offrir un prêt au producteur, à la condition que celui-ci couvre sa production via le hedge – ou couverture du risque par la prise de positions inverses sur le physique et le terme - d'un exportateur. Le prêt est ainsi couvert. La banque approuve le prêt qui n'entre en vigueur que si le producteur obtient une couverture auprès d'un exportateur (le producteur s'adresse à l'exportateur et conclut un prix pour la récolte achetée ultérieurement ; l'exportateur se couvre alors en vendant des contrats à terme sur le CSCE, marché à terme de New York).

Les principaux obstacles sont : le manque d'information de certains planteurs, et leur refus de payer pour une option ; le risque de contrepartie ; le faible volume de production de certains planteurs qui doivent alors s'associer pour former un volume égal à celui d'un contrat à terme. Lors de la campagne 1996/97, l'ANACAFE a permis la mobilisation de prêts à la hauteur de 16,5 millions de \$, et estime un gain pour les producteurs de 2 millions de \$, en économie d'intérêts.

2. Les options utilisées au Mexique pour le maïs, le riz, le blé, le sorgho et le soja.

Au Mexique, un programme de couverture des prix des produits agricoles a été mis en place par le Service de soutien à la Commercialisation agricole (ASERCA), en association avec le Ministère de l'Agriculture. Ce programme permet aux producteurs de choisir entre deux types de couvertures : dans le premier schéma, l'ASERCA paie 50 % de la prime de l'option, et le producteur paie le complément. Dans le second schéma, l'ASERCA finance 75 % de la prime, mais le producteur doit conserver en dépôt un montant identique dans un fonds spécifique. En outre, tout profit résultant de la détention de l'option est versé au fonds (ce qui permet le remboursement de l'ASERCA lorsque les cours sont favorables). Le coût supporté par l'agriculteur est généralement compris entre 5 et 8 % de la valeur du prix d'exercice.

Les premières années, l'Etat a subventionné entre 50 et 100% des primes à payer. Depuis, 80 % des primes lui ont été remboursées. Le programme touche quelque 16 000 producteurs.

Source : Banque mondiale (1999)

Le prix garanti dans le sens du CE correspond à un type particulier de prix garanti, puisque la prime du risque auquel fait face l'organisme labellisateur est à la charge au moins en partie non pas du producteur, qui bénéficie du prix garanti, mais du consommateur final.

Il s'en distingue plus fondamentalement pour la raison suivante : le prix équitable ou « solidaire », en s'inscrivant par hypothèse dans une logique de redistribution efficace, possède deux composantes : une composante allocative qui corrige à la hausse ou à la baisse le prix du marché pour le rendre égal aux coûts (coûts « durables »), et une composante redistributive qui intègre un versement forfaitaire, une prime au producteur pour un motif de pure justice sociale. Pour deux objectifs originaux, que nous détaillons maintenant.

2. Les objectifs du prix équitable

Nous distinguons les objectifs allocatifs, ou d'efficacité, des objectifs redistributifs, ou d'équité.

2.1. Les objectifs allocatifs

Ces objectifs sont au nombre de quatre :

- Réduction de l'incertitude (c'est-à-dire de la variation de prix) ;
- Réduction du risque et du coût du crédit, a fortiori lorsque le prix garanti est pour tout ou partie versé en début de campagne ;
- Intégration des coûts environnementaux et sociaux ;
- Financement de biens collectifs.

En reformulant ces objectifs selon le vocabulaire économique, on peut traduire l'idée générale du CE par l'égalisation du prix au coût social de production. Le prix équitable doit, par intégration successive de tous les coûts qui le composent, couvrir tous les coûts de production, en incluant les coûts environnementaux et sociaux. On retrouve bien ici la définition de « FINE » (processus de concertation entre les quatre organisations internationales du CE) (FINE 2001).

2.2. Les objectifs redistributifs

Deux grands objectifs redistributifs peuvent être déduits des objectifs généraux assignés au CE :

- Redistribution au sein de la filière par un transfert de marges entre opérateurs vers l'amont, c'est-à-dire vers les producteurs ;
- Redistribution intra-sectorielle avec un transfert de richesse des plus gros producteurs vers les plus petits en amont de la coopérative.

Il s'agit ici de reverser aux plus démunis une partie des profits marchands enregistrés dans la filière (encadré 6).

Encadré 6 : Les objectifs allocatifs et redistributifs du CE

| | |
|---|--|
| <p>Filière intégrée Prix équitable</p> | <p>Objectifs généraux - Satisfaire les besoins élémentaires (alimentation, logement, habitat, éducation, santé) par la contribution du prix équitable au revenu - Assurer l'égalité des sexes</p> <p>Objectifs spécifiques - Offrir un prix supérieur ou égal à celui pratiqué par les opérateurs classiques - Permettre un revenu au moins égal au salaire minimum pour un travail équivalent</p> |
| <p>Filière labellisée Prime équitable</p> | <p>Objectifs généraux - Améliorer la situation socio-économique des producteurs et des travailleurs agricoles - Contribuer au financement d'investissements collectifs</p> <p>Objectifs spécifiques - Verser une prime spécifique « CE » à l'organisation de producteurs (OP), qui se charge de son utilisation - Renforcer économiquement les OP - Améliorer le fonctionnement des OP (démocratie, transparence, participation)</p> |

On retrouve au total, distribués entre objectifs allocatifs et redistributifs, les trois grandes composantes du CE :

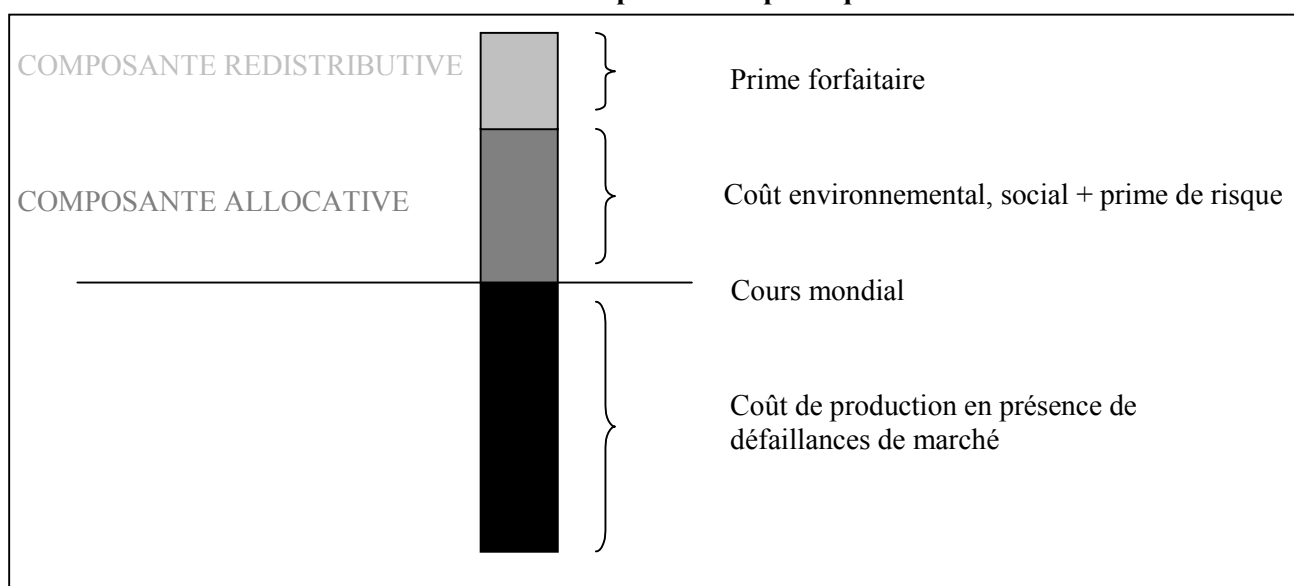
- prix rémunérant les coûts de production durable (composante allocative),
- paiement anticipé/préfinancement partiel de la récolte (composante allocative),
- prime de « développement » (composante redistributive).

3. Indicateurs et méthodes de définition des prix équitables

Nous avons établi en deux grandes composantes la constitution du prix équitable (encadré 7) :

1. Une composante allocative, qui intègre les coûts cachés (environnementaux, sociaux) et l'éventuelle prime de risque que règle le producteur en l'absence de marché du risque (ou lorsque les services d'assurance s'avèrent inabordables). Ces coûts cachés et cette prime de risque sont autant de signes de défaillances de marché qui au total dissocient le coût total du prix observé. Rapprocher le prix de ce coût total qui intègre tous les coûts cachés est la justification de la composante allocative du prix.
2. Une composante redistributive, sous forme de versement forfaitaire accordé à certaines franges de producteurs pour de pures raisons de justice sociale (et non plus d'efficacité), telle que la satisfaction de besoins élémentaires (eau, éducation, santé, logement...).⁴ Composantes qu'il s'agit à présent de mesurer.

Encadré 7 : la composition du prix équitable



3.1. Indicateurs d'allocation ou d'efficacité

L'intégration (ou « internalisation ») des coûts sociaux et environnementaux dans le prix d'un produit a été discutée par différentes organisations comme les Nations Unies et l'Union Européenne. L'internalisation de coûts environnementaux est la plus documentée : elle consiste à prendre en compte une externalité dans le prix du marché par le biais, le plus couramment, d'une réglementation ou de taxes et subventions. On essaye alors d'intégrer dans le prix le coût économique qui n'est pas pris en compte par les marchés : dans le cas de production d'une externalité positive tels qu'un paysage, l'entretien des sols, la conservation de la biodiversité, un surcoût s'ajoute au prix normal du marché, autrement dit, le producteur devrait toucher davantage, pour sa production, que ne le rétribue le marché. Ce surcoût "représente" les externalités (encadré 7). Différentes méthodes d'évaluation des externalités positives existent (Stiglitz, 2000 : 282).

La prise en compte du coût social est plus délicate. Une première méthode de calcul vise à égaliser le prix social aux différents coûts d'opportunité, définis comme les coûts qui se présentent lorsqu'une

⁴ On ignore les effets d'entraînement – et donc les gains d'efficacité potentiels – qu'une redistribution peut avoir sur l'économie.

utilisation restreint les autres utilisations possibles d'une ressource limitée. Par exemple, l'affectation de terres à la jachère a un coût, égal en première approximation aux recettes que dégagerait la mise en culture de ces mêmes terres : ce coût est le coût d'opportunité de la jachère. Le concept de coût d'opportunité peut être utilisé avec profit pour l'évaluation de ce facteur particulier qu'est la main d'œuvre, et singulièrement, la main d'œuvre non rémunérée. Il s'intègre plus largement au calcul des « shadow prices », appelés encore prix cachés, égaux au prix auquel s'échangerait un bien en l'absence de défaillances de marché.

Dans le cas de l'évaluation des externalités comme dans celui des coûts d'opportunité, le problème principal réside dans le caractère ad hoc des estimations. Des indicateurs complémentaires s'avèrent nécessaires, qui renseignent sur le prix de la main d'œuvre dans d'autres activités, l'importance des défaillances de marchés, les écarts entre prix et coûts qu'elles entraînent, et qui justifient une enquête de terrain. Si les méthodes d'évaluation peuvent être génériques, il existe un prix équitable par filière et par lieu de production.

3.2. Indicateurs et méthodes de redistribution

Les indicateurs actuels sont sommaires et fournis dans l'encadré 8.

Encadré 8 : Quelques indicateurs de prix équitable

| | |
|---------------------------------------|---|
| Filière intégrée Prix équitable | <i>Enregistrement des paiements</i> : à tous les niveaux (producteurs, intermédiaires, importateurs, employés), en distinguant ce qui relève des prix, des avances réalisées et/ou des primes/bénéfices versés. <i>Revenus des producteurs</i> : description (avec indicateur à définir localement) des mesures employées permettant d'assurer que le prix au producteur est socialement acceptable. |
| Filière labellisée Prime équitable | <i>Gestion de la prime</i> sur un compte séparé ; information des membres sur son existence ; décision d'affectation en AG ou par organe électif. |

On retiendra les deux points suivants :

- une définition ad hoc de la prime forfaitaire. Des réflexions sur le «fair pricing» extraites du Forum de Linge (FLO) suggèrent, pour répondre à cette difficulté, de prendre en compte la moyenne des coûts des besoins d'une famille ;
- un soin particulier apporté au mode de définition et de gestion de la prime. Ce dernier point est fondamental : il illustre la nécessité de réfléchir autant sur la façon dont est négociée la prime que sur son montant. Une prime juste est une prime justement négociée. Ce résultat lève la difficulté que peut représenter l'obligation d'une définition ad hoc : des critères uniques de mode de définition ou de négociation de la prime permettent en effet d'assurer, dans chaque cas, le déboursement d'une prime juste. La procédure valide le résultat.

4. La fixation d'un prix équitable : étude de cas

La confrontation du cadre analytique aux faits est l'objet d'une étude de cas, réalisée en Bolivie, sur une filière particulière qu'est la filière café (seront distinguées les filières traditionnelles, équitables, bio et privée).

Le protocole de recherche est le suivant, sur les filières étudiées :

Etape 1 : Formulation du diagnostic sur les causes et sources de l'inéquité des prix.

Etape 2 : Les réponses du CE aux problèmes posés (description du dispositif et de l'organisation des différentes filières).

Etape 3 : Les performances du prix équitable (efficacité du dispositif : remplit-il ses objectifs ?).

Etape 4 : L'impact du prix équitable sur les systèmes de production (impact allocatif) et sur le niveau de vie (impact redistributif).

Etape 5 : Pertinence du prix équitable (définition et calcul).

5. Conclusion

Les justifications économiques d'un prix équitable puisent dans deux registres, celui de l'efficacité dans lequel l'existence de défaillances de marché rend légitime la modification du prix de marché, et celui de l'équité, selon laquelle une redistribution des richesses vers les plus déshérités peut être organisée.

Dans le registre de l'efficacité, et dans le cas d'un marché de produits agricoles, qui nous intéresse davantage ici, des défaillances de marché particulières, telles que l'existence d'externalités environnementales positives liées à certaines pratiques agricoles, l'impossibilité de couvrir le risque lié aux fluctuations de prix, l'imperfection du marché du travail, ne sont pas rémunérées ou pris en charge par le marché. Comblant l'écart entre le coût de production réel (ou coût « social » dans le jargon économique) et le coût couvert par le prix du marché (ou coût « individuel ») est en théorie parfaitement justifié parce qu'efficace. L'opération nécessite d'ajouter au coût individuel marchand les coûts successifs induits par les défaillances de marché qui demeurent à la charge du producteur (coût des externalités ou coût environnemental, coût du risque, coût d'opportunité du travail agricole ou coût social). Le prix mondial, une fois majoré d'un montant égal au coût des défaillances de marché, devient le prix efficace.

Dans le registre de l'équité, des considérations de justice sociale peuvent conduire un gouvernement à redistribuer par les instruments de son choix une partie de la richesse vers les plus déshérités. Dans le cas d'un marché international agricole, ce gouvernement n'existe pas, et les instruments de redistribution pour le coup sont réduits : aux contribuables se substituent les consommateurs, et aux instruments de la fiscalité nationale, le prix, seul véhicule de richesse capable de transférer des revenus des consommateurs riches vers les producteurs pauvres. Le prélèvement d'une prime forfaitaire sur le prix à la consommation, à condition qu'elle soit reversée à des producteurs ciblés situés dans la partie la plus basse de l'échelle des revenus, constitue la partie redistributive, équitable dans le sens économique, du prix.

Efficacité et équité se combinent pour justifier la fixation d'un prix au-dessus du cours mondial. Des tranches de ce prix ont été identifiées : coût marchand, coût des externalités, coût du risque, coût d'opportunité de la main d'œuvre, prime redistributive. On retrouve, à peine désagrégées, les deux grandes composantes du prix équitable (CE) que sont un prix minimum garanti par produit, et une prime. Le prix minimum (CE) égalise, selon notre analyse, tous les coûts. La prime (CE) est redistributive.

La justification et l'identification des composantes d'un prix sont plus aisées que leur mesure. L'ampleur des défaillances et les pertes d'efficacité réelles qu'elles induisent peuvent être estimées par des modèles économétriques nécessitant beaucoup de données. La définition du montant de la prime redistributive pose des problèmes de ciblage et de connaissance du revenu minimum acceptable : celui-ci, tout comme les défaillances, dépend du lieu et du temps où il est observé, ainsi que de la distribution des richesses parmi tous les acteurs d'un marché. Examiné d'un point de vue économique, un prix équitable devrait, pour un même produit, comporter un pluriel, ce qui semble bien être le cas des prix CE où les origines sont distinguées. Un examen approfondi de la pertinence des prix CE dans le cas de la filière café de Bolivie précise ce point dans le chapitre suivant. L'étude de cas est réalisée par le CICDA⁵ (CHAUVEAU & EBERHART 2002)

⁵ Organisation non gouvernementale française créée en 1977, le CICDA met en œuvre et participe à des programmes de développement rural dans plusieurs pays d'Amérique latine : en Bolivie, au Pérou, en Equateur, au Brésil, au Venezuela, au Guatemala ainsi qu'en Europe de l'Est, Caraïbes et Magreb : Roumanie, Haïti et Maroc. La coopération du CICDA vise au renforcement des agricultures familiales et de leur rôle dans les économies nationales des pays concernés.

Chapitre 2 : Performance, impact, pertinence du prix équitable

Le cas du café bolivien

1. Le diagnostic

1.1. La filière café en Bolivie

La production de café en Bolivie concerne exclusivement le versant amazonien de la cordillère des Andes, notamment la région des Yungas, région de piémont située entre 1000 et 3000 mètres d'altitude, où les familles indiennes aymaras en provenance de l'altiplano ont défriché la forêt tropicale jusque là inexploitée. Cette colonisation agricole, favorisée par l'Etat depuis les années 1950, a permis aux paysans de l'altiplano d'échapper à une forte pression foncière, dans un milieu fragile et fortement exposé aux aléas climatiques (plus de 200 jours de gelées sur l'altiplano). Les relations sociales avec la communauté d'origine ont été maintenues. Pour les indiens aymaras, la colonisation des Yungas s'est déroulée dans une logique de diversification des activités au sein de la famille élargie, par l'utilisation d'espaces nouveaux et complémentaires (étages écologiques, ville, etc.).

Les paysans des Yungas cultivent des bananes, du riz, des agrumes, de la coca, mais la culture principale est le café. Plus de 21 000 familles de petits producteurs, disposant de 1 à 5 hectares de café, dépendent presque exclusivement de cette production. Sur environ 23 000 hectares de plantations, elles produisaient dans les années 1990 entre 90 000 et 190 000 sacs de 60 kg de café arabica par an (5 400 à 11 400 tonnes), soit 95% de la production bolivienne, mais seulement 0,1% de la production mondiale. La Bolivie est, en effet, un pays producteur qui compte peu sur le marché international. Pourtant, l'exportation de 80% de ce café génère pour le pays entre 10 et 20 millions de dollars US, qui font du café le 4^{ème} produit agricole d'exportation bolivien après, entre autres, le soja et le coton, productions non paysannes des vallées de Santa Cruz qui reste le pôle économique de Bolivie.

Reprenant le canevas du premier chapitre, nous essayons d'abord de répondre à la question : En quoi le commerce de café est-il inéquitable ? en identifiant une série de problèmes sur le terrain.

Problème 1 : Décote de qualité

La filière traditionnelle d'exportation bolivienne, constituée de réseaux de commerçants locaux qui collectent le café à l'état de *parche* pour le compte et avec le capital d'exportateurs boliviens, 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 sont peu exigeants : ils mélangent les meilleures qualités avec des cafés de faible valeur pour obtenir le plus grand volume possible.

En raison de la qualité médiocre du produit et de la faible fiabilité de la filière où les défauts, courants, représentent un risque pour l'importateur, le café bolivien est pénalisé sur le marché mondial d'un différentiel de 10 à 30 \$US par quintal⁶ soit une décote de 20 à 30% du prix international fixé à la bourse de New York. Les différentiels varient d'un pays à l'autre et selon les jeux de l'offre et la demande sur le marché. Ils expriment l'image d'un pays caféier sur le marché et la perception des acheteurs internationaux de la qualité de son café. De ce point de vue, la comparaison du différentiel moyen du café bolivien avec celui d'autres pays producteurs montre à quel point la filière café de Bolivie est perçue négativement jusqu'à présent (Colombie +10, Pérou 0, Bolivie -10 à -30).

La pénalité est intégralement répercutée sur le prix au producteur, qui diminue d'autant et ne représente plus qu'approximativement 50% du prix mondial. Par conséquent, les producteurs de café boliviens se trouvent engagés dans un cycle vicieux. La faible rémunération n'incite pas les producteurs à investir en travail et en capital, pas plus qu'à améliorer la transformation du produit. Les rendements baissent, deviennent instables - entre 350 kg et 500 kg de café vert d'exportation par hectare ; la qualité se dégrade. Les acteurs de la filière privée en Bolivie dont les stratégies à court terme reposent sur les volumes et un minimum d'investissement, n'ont jamais réussi à impulser une

⁶ Le quintal américain est égal à 45,36 kg approximativement.

dynamique différente qui aurait permis de valoriser la qualité intrinsèque du café bolivien (arabica d'altitude traité par voie humide).

Face aux nombreux commerçants intermédiaires de la filière traditionnelle, les petits caféiculteurs non-organisés, sans information sur les prix mondiaux et les mécanismes de fonctionnement du marché international, ne disposent d'aucun pouvoir de négociation. Enfin, les petits producteurs dépendent du réseau de commerçants locaux en raison des crédits que ces derniers leur accordent au cours de la période de soudure, avant la récolte, lorsqu'il leur faut recruter de la main d'œuvre pour l'entretien et la récolte du café.

Problème 2 : Instabilité et baisse des cours internationaux

Après la rupture de l'accord international du café en 1989, le marché connaît une importante volatilité des prix et aux périodes de prix relativement élevés se succèdent des crises de prix extrêmement bas. La crise de 1991-1993 a été particulièrement dévastatrice pour les Yungas de Bolivie. De nombreux producteurs ont alors abandonné leurs parcelles pour migrer vers les villes ou vers le front pionnier amazonien. Après des pointes de prix élevés en 1994 et 1997 qui permettent aux producteurs d'accumuler des réserves pour affronter de futurs chocs, puis les prix moyens aux alentours de 100 US\$/q, souvent considérés comme un seuil minimum pour permettre un niveau de vie décent, la crise actuelle est probablement la plus forte et la plus longue de l'histoire de la filière café de Bolivie. Avec des prix moyens de 87 US\$ en 2000, puis de 55 à 60 US\$ en 2001, la tendance en 2002 reste à la baisse. Les prix sont si bas que les producteurs de café sont amenés à délaissier l'investissement en main œuvre et à rechercher des revenus complémentaires par des migrations saisonnières.

La volatilité des prix soulève également de grandes difficultés non seulement pour les organisations de producteurs, mais aussi pour les petits exportateurs. De fait, leur nombre a diminué de moitié au cours de la dernière décennie.

Problème 3 : La dépendance envers le crédit

Le café est une culture qui exige souvent, même pour de petites surfaces, le recrutement de main d'œuvre externe au moment des pics de travaux que constituent le désherbage et surtout la récolte. Les producteurs ont des besoins importants de liquidités, alors que les entrées d'argent n'ont lieu qu'une fois par an. Le crédit est donc indispensable. Or la source de crédit se limite aux prêts du commerçant de café qui se rémunère sur les bas prix au moment de la récolte. Les taux appliqués correspondent souvent à des taux usuraires.

Problème 4 : La dégradation de l'environnement et du niveau de vie

La région des Yungas se caractérise par des indices de pauvreté supérieurs à 90%. Aujourd'hui le revenu annuel moyen d'une famille de caféiculteurs se situe entre 1000 et 2000 US\$ soit moins de 1 US\$ par personne et par jour. Aux prix internationaux de ces dernières années, la culture d'un hectare de café rapporte entre 300 et 550 US\$. Quand en 1977 une machine à dépulper le café valait 1,3 quintaux de café au prix du marché local, elle en vaut 4,5 en 2002.

Le tableau est aggravé par la parcellisation des propriétés liée à la pression démographique, l'absence de titres légaux qui pourraient permettre l'accès, même réduit, au crédit bancaire, le bas niveau d'accès à l'éducation, la formation, l'assistance technique, la santé et les infrastructures routières, résultat de l'absence totale de politiques étatiques de développement, en plus de prix internationaux historiquement au plus bas depuis quelques mois.

Les familles qui ne migrent pas tendent à privilégier la culture de la coca, dont l'étagé écologique est comparable à celui du café et la culture souvent associée. On observe depuis longtemps que lorsque le prix du café s'effondre, les superficies de coca s'étendent. Or dans le cadre de politiques d'éradication

de la coca et de lutte contre le narcotrafic, l'extension de cette culture est illégale et par conséquent source à terme de conflits armés entre producteurs et autorités comme c'est le cas dans d'autres régions du pays. Par ailleurs, l'expérience a montré que le café est la seule culture en mesure de concurrencer la coca dans certaines conditions de production et de commercialisation.

Enfin, les pratiques extensives et la logique d'exploitation minière des plantations de café, liées aux bas prix du café et à la dégradation de l'organisation de la filière, ont un coût environnemental. Les sols s'érodent, les plantations vieillies sont abandonnées, et finalement, une nouvelle parcelle de forêt primaire est défrichée.

Encadré 9 : Le café en Bolivie

La production de café en Bolivie (1998/99)

- Production : 10 000 tonnes - 220 000 quintaux (45,36 kg)
- Exportation : 80% de la production - 7 375 tonnes en 97 et 6 380 tonnes en 2000 – 26,3 millions US\$ en 97, 10 millions US\$ en 99
- Conditions de vente : différentiel de – 25 US\$ par rapport à la bourse de New York
- 23 000 ha de plantations - 95% dans les Yungas, dont 60 à 80% dans la province de Caranavi
- 21 000 familles de producteurs de 1 à 8 ha de café et environ 8000 travailleurs

Les organisations de producteurs affiliées à la fédération, FECAFEB (2000)

- 20 organisations affiliées – environ 4000 producteurs membres,
- Exportations des organisations : en 2000, 67 conteneurs (1 305 tonnes), donc 20% des exportations nationales (2000) et en 2001, 75 conteneurs, soit 35% de la production nationale.

La production biologique en Bolivie (2000 et 2001)

- 3 732 ha certifiés et 2 249 en transition, 5 981 ha au total
- 1 014 producteurs certifiés et 735 en transition, 1 749 producteurs au total
- 100% des producteurs bio sont membres d'une organisation de producteurs affiliée à FECAFEB
- Production potentielle certifiée (1 370 tonnes) et en transition (741 tonnes) : 2 112 tonnes, donc 21% de la production nationale
- Production certifiée bio exportée en 2000 : 707 tonnes, soit 51,6% du café récolté par les producteurs certifiés bio (donc du café potentiellement bio), 11% des exportations nationales et 54% des exportations des organisations de producteurs. En 2001, environ 37 conteneurs sont exportés en bio, soit 50% des exportations des organisations et 53% du potentiel des 70 conteneurs bio.

Le CE en Bolivie (2001)

- 16 organisations inscrites au registre des producteurs FLO
- 3 742 membres (actifs et passifs) inscrits au registre, donc 17% des familles de producteurs de café
- 2 917 membres actifs, réellement bénéficiaires du CE, donc 13,2% des producteurs de café de Bolivie
- 2 590 tonnes de café exportable produits par les producteurs bénéficiaires du CE
- 275 tonnes de café vert vendu sous label équitable (2000), soit 10,6% du café produit par les producteurs bénéficiaires du CE, 21% du café exporté par les organisations de producteurs et 4,3% des exportations de café de Bolivie. En 2001, 23 conteneurs, soit 31% du café exporté par les organisations de producteurs, dont 79% certifié biologique.
- 64% du café équitable est aussi vendu avec une certification biologique.

1.2. Les institutions

Les organisations de petits producteurs de café sont au nombre de 20 et réunissent aujourd'hui 4000 familles, soit environ 20% des producteurs de café du pays. Le nombre de producteurs affiliés aux organisations connaît une croissance régulière, notamment au cours des dernières années en raison des cours du marché extrêmement bas. Les organisations sont toutes affiliées à la Fédération des Caféculteurs Exportateurs de Bolivie – la FECAFEB – qui a pour fonction de représenter les intérêts des petits producteurs et d'offrir aux organisations de base un service de commercialisation pour lequel chaque producteur s'engage à verser 2 US\$ par sac. A travers différents projets de coopération, la FECAFEB apporte également d'autres services à ses organisations affiliées : formation à la gestion, renforcement des organisations et mise en place d'un dispositif de crédit, notamment pour la collecte du café, avec l'appui du CICDA et d'ACRA (ONG italienne), ainsi qu'un système d'appui technique pour la production biologique du café en coopération avec le DED (ONG allemande).

Les organisations de petits producteurs affiliées à la FECAFEB ont exporté en 2001 près de 1 500 tonnes de café, soit environ 35% de la production nationale. 2001 est cependant une année record pour les organisations car les producteurs se sont mobilisés pour tenter d'obtenir de meilleurs prix à travers leurs organisations dans cette période de cours très bas. En 2000, les exportations des organisations n'étaient que de 1 300 tonnes et correspondaient à 20% de la production nationale.

Une partie du volume est vendue directement par les organisations qui utilisent pour cela les services de courtiers privés (brokers). Une autre partie est commercialisée à travers la FECAFEB. Les producteurs affiliés aux organisations respectent un cahier des charges, notamment en ce qui concerne la cueillette et la transformation, ce qui permet d'entretenir l'excellente qualité des arabicas d'altitude. Les produits exportés par les organisations sont donc très différents de ceux de la filière traditionnelle. Ils correspondent à différentes catégories :

- le café certifié biologique ;
- le café du CE ;
- le café vendu aux conditions équitables avec une certification biologique ;
- le café conventionnel, mais de qualité.

La moitié des exportations des organisations correspond à des produits certifiés biologiques, provenant de 1 750 producteurs certifiés, donc un peu moins de la moitié des producteurs affiliés à la FECAFEB.

Le CE concerne 16 organisations liées à FECAFEB et un total d'environ 3 750 familles. Le volume de café vendu sous label équitable a augmenté durant la seconde moitié des années 1990. L'année 2001 constitue un record avec 23 conteneurs exportés dans ce circuit (450 tonnes), soit 31% du café exporté par les organisations et 9% de la production nationale (la production est exceptionnellement basse en 2001). Cette même année, 79% du café équitable a été vendu également avec la certification bio, situation qui montre combien les deux marchés sont liés. Dans ce cas, les conditions bio (en général prime de 15 US\$ par sac) s'ajoutent au prix minimum du CE (124 US\$ par sac). Enfin, le café qui n'a pu être valorisé dans les marchés spéciaux, bio ou équitable, est vendu comme un produit conventionnel, avec cependant une prime de qualité, car le produit est de qualité égale à celle d'un café spécial. Les problèmes qui ressortent de l'analyse du fonctionnement des coopératives sont au nombre de deux : les faibles capacités humaines (pouvoir de négociation avec l'aval), et financières (faible capitalisation).

En conclusion et pour résumer, les principaux obstacles au commerce sont aujourd'hui les suivants (encadré 10).

Encadré 10 : Diagnostic des problèmes

| | Problèmes |
|------------------------------------|---|
| Filière | <ul style="list-style-type: none">- qualité (main d'œuvre)- risque-prix- crédit- environnement- niveau de vie |
| Institutions (coopératives) | <ul style="list-style-type: none">- capacités humaines- faible capitalisation |

2. Les réponses du commerce équitable

2.1. Histoire des organisations et du commerce équitable dans la filière café en Bolivie

2.1.1. Première vague d'organisations coopératives et crise des années quatre-vingt

Le mouvement coopératif a été impulsé à partir des années 1940 par l'Etat bolivien sur la base de modèles internationaux. En 1951 est créée la Fédération Nationale de Coopératives Agricoles (FENACOAB). Avec l'aide de la FAO, une législation est élaborée en 1958. Un tiers de ces coopératives créées opèrent dans la région des Yungas de La Paz où leur émergence est étroitement liée au processus de colonisation des terres initié dans les années 1950.

De 1967 jusqu'au milieu des années quatre-vingt, 8 organisations coopératives⁷ dont 3 centrales plus une Association Nationale de Producteurs de Café (ANPROCA) se créent sous l'impulsion des services de l'Etat, de leaders ruraux et de syndicalistes paysans. L'objectif explicite de ces organisations est de collecter, transformer et exporter le café de leurs membres afin de sortir le petit producteur du cercle vicieux précédemment décrit.

Les coopératives bénéficient alors d'un fort soutien de l'Etat, notamment les crédits de la Banque Agricole, accordés à des conditions préférentielles, ainsi que d'un système de commercialisation protégé sous la forme de quotas d'exportation encadrés par les Accords internationaux depuis 1962. Enfin, 50% du produit de la taxe à l'exportation de 1 US\$ par sac est remise à ANPROCA pour couvrir ses frais de fonctionnement et investir notamment dans la construction d'une usine de préparation de café à l'exportation. S'ajoute au soutien de l'état un important appui de la coopération internationale, souvent lié au "développement alternatif" dont l'objectif est la substitution de la culture de la coca par le café.

Le manque de capacités d'administration et de gestion des dirigeants paysans, l'hyper-inflation qui touche la Bolivie de 1982 à 1985 - dépassant 2000% -, les crédits distribués sans discernement par les projets de "développement alternatif", la rupture de l'accord international qui se solde par la chute et l'instabilité des cours mondiaux et la baisse importante de la production dans certaines zones, de graves cas de corruption enfin, conduisent ces organisations à la crise et au surendettement. Des 7 organisations coopératives qui exportaient en 1989, 6 n'exportent plus en 1993, dont 3 définitivement. ANPROCA fait faillite et ne représente plus qu'un groupe de dirigeants vendant aux coopératives les services d'une usine de préparation du café à l'exportation. Aujourd'hui, certaines de ces anciennes coopératives tentent de renaître de leurs cendres et se reconstruisent sur de nouvelles bases, avec cependant beaucoup de difficultés.

2.1.2. Création des organisations de nouvelle génération et démarrage du commerce équitable

A la fin des années 1980, plusieurs initiatives paysannes sont appuyées par des ONG sur la base d'une conception nouvelle. C'est le cas de la coopérative COAINE, active depuis 1989, mais fondée officiellement en 1991, et appuyée par ACRA, ainsi que de la CORACA Irupana, une ancienne organisation, qui bénéficie alors de l'appui de l'ONG bolivienne Qhana et trouve un nouveau souffle. Un travail de formation est engagé, ainsi qu'un accompagnement à la structuration des organisations.

⁷ En Bolivie sont connues trois sortes de structures coopératives : les coopératives et leurs centrales, les associations de producteurs et les Corporations Agricoles (CORACA). Ces dernières sont statutairement liées à la structure syndicale issue de la révolution bolivienne de 1952 et sont créées à partir de 1983 depuis un niveau national par la Confédération Syndicale Unique des Travailleurs Paysans (CSUTCB) comme "bras économique" du syndicat. Dans les faits, ces différentes structures prétendent toutes fonctionner ou fonctionnent comme des coopératives et nous n'entrerons donc pas ici dans le détail des particularités statutaires et sociales de chacune. Pour cette raison nous parlerons dans ce document d'organisations coopératives ou de coopératives en général.

Les premières actions d'amélioration de la qualité et des processus post-récolte sont également lancés à cette époque.

A la suite de premiers contacts avec le CICDA, des promesses d'un appui à la commercialisation ainsi que de suggestions faites au cours des premières missions de Max Havelaar, les dirigeants des anciennes et nouvelles coopératives fondent en mai 1991 la Fédération de Caféculteurs Exportateurs de Bolivie, FECAFEB⁸. Statutairement, la FECAFEB doit représenter les caféculteurs organisés, défendre leurs intérêts et faire la promotion de l'organisation. Elle appuie ses membres dans le développement des activités de production, transformation et commercialisation. Pour ce faire elle doit rechercher les financements de l'Etat et d'institutions nationales et internationales nécessaires à l'exécution de programme d'assistance technique, de formation, de crédit et de promotion. De leur côté, les organisations de base restent responsables de la collecte, la transformation, la vente du café et la gestion des crédits.

Lorsque Max Havelaar inaugure son travail en Bolivie en 1991, la FECAFEB est inscrite au registre du Commerce Equitable. Puis, très rapidement, considérant que cette organisation ne repose pas sur des bases solides et préférant des structures de premier niveau plus proches des coopérateurs, Max Havelaar décide d'inscrire individuellement les organisations de base affiliées à FECAFEB jugées les mieux structurées et transparentes. Il s'agit des deux organisations de nouvelle génération, COAINE et CORACA Irupana, ainsi que de CENCOOP, la seule ancienne organisation jugée suffisamment solide pour être inscrite. Parmi les 10 organisations qui ont fondé la FECAFEB en 1991, seules ces trois organisations exportent encore en 1993, les 7 autres sont désactivées ou en crise.

Les premières exportations vers le marché équitable se font en 1993 ; elles s'étendent dans les années suivantes. Durant cette période, la CORACA Irupana devient l'interlocuteur unique de OXFAM Belgique (filiale intégrée) qui jusqu'à aujourd'hui soutient cette organisation par l'achat de sa production de café. Par ailleurs, CENCOOP exporte une seule fois sous conditions équitables en 1994, avant de connaître à son tour une crise ; elle est reprise et restructurée par un groupe dynamique de leaders en 1998. Enfin, la grande majorité des exportations boliviennes vers le marché équitable ont été le fait de la coopérative COAINE. Jusqu'en 1998, 40% à 60% du café exporté par COAINE l'était sous label équitable.

Le rapport d'évaluation de FLO en 1999 constate que COAINE a en quelque sorte monopolisé le marché équitable, et ce malgré l'inscription au registre d'autres organisations à partir de 1996 et de 1998. Il faut reconnaître qu'à cette époque COAINE est la seule organisation, mis à part CORACA Irupana, qui a réussi à établir une relation durable avec OXFAM, à avoir la capacité entrepreneuriale pour négocier avec les importateurs privés du CE (non associatifs) et à gagner leur confiance. La forte croissance de COAINE s'est largement appuyée sur le CE. On peut affirmer que COAINE a été un acteur clé du CE en Bolivie.

2.1.3. La crise de COAINE et l'émergence des initiatives communautaires

De 1992 à 1998, COAINE connaît un fort développement : elle compte environ 300 membres (200 passifs), possède deux centres de pré-usinage dans la zone de production et une usine de traitement de café à La Paz ; elle offre des services de formation à ses membres et exporte directement jusqu'à 25-30 conteneurs de café, dont 5 à 6 conteneurs dans les circuits équitables. Les observateurs de cette époque notent un beau succès dans leurs rapports.

En 1998, ce développement est interrompu. D'importantes dettes sont mises à jour, le gérant de la coopérative est accusé et un conflit violent éclate entre deux groupes. Parallèlement, les contrôles de

⁸ FECAFEB est créée par 10 organisations : ARPROCA, , Bella Vista , CELCCAR, CENCOOP, Coraca Irupana, Coaine, Anproca, Pacajes, CECOASY, ACCOPCA.

FLO font apparaître un manque de transparence et la concentration du pouvoir aux mains de quelques personnes. Lorsque l'inspecteur de FLO chargé de la supervision met en évidence la vente sous label équitable de café provenant d'autres organisations ou de producteurs non-membres de COAINE, la suspension de la coopérative du registre FLO est décidée. Elle sera réinscrite en 1999, après le départ du gérant. L'histoire de COAINE constitue une excellente illustration des difficultés du CE, mais aussi des interventions de la coopération et des ONG de développement, pour impulser des organisations démocratiques et transparente, en capacité de fonctionner de façon durable.

Dès la fin des années 1980, mais surtout au cours des années 1990, apparaissent dans les communautés des dizaines de centres de collecte dont l'objectif est la vente groupée du café. COAINE a joué un rôle important pour certaines d'entre elles, puisqu'elle prenait en charge la commercialisation du produit. Avec l'appui d'ONG parmi lesquelles CICDA à partir de 1993, ces groupements se transforment progressivement en organisations coopératives, aujourd'hui au nombre d'une dizaine. Comparées aux vieilles coopératives et centrales affiliant une à plusieurs centaines de membres, les nouvelles organisations se caractérisent par une taille réduite (entre 30 et 100 membres) ; elles rassemblent au maximum 3 à 5 communautés. Le plus souvent elles sont construites sur la base d'une seule communauté, dont les membres sont tous affiliés à la coopérative. Dans certains cas, ces «coopératives communautaires» offrent également un service aux producteurs des communautés voisines, qui, progressivement, constitueront leur propre coopérative.

L'évolution de la coopérative Villa Oriente illustre bien ce processus de multiplication des associations de producteurs sur une base communautaire, les plus jeunes s'appuyant sur les plus anciennes pour se former et acquérir de l'expérience. Villa Oriente a commencé à collecter du café qu'elle commercialisait avec l'appui de COAINE de 1993 à 1996. Une fois acquise une expérience suffisante, elle a constitué sa propre organisation d'exportation. De la même façon, Villa Oriente offre aujourd'hui un appui à des producteurs de différentes communautés voisines. Ces derniers participent à certaines décisions au sein de la coopérative, mais fonctionnent de façon indépendante dans leurs communautés. Récemment l'un de ces groupes s'est séparé de Villa oriente et a constitué la coopérative *Corpus Cristi Illampu*. La communauté *8 de septiembre* semble également sur le point de lui emboîter le pas.

Après la crise de COAINE et durant sa suspension du registre, les petites organisations, qui ont été reconnues par FLO entre 1996 et 2000, ont récupéré en grande partie les marchés équitables. En 2000, 5 des 9 organisations qui ont exporté sous conditions équitables appartiennent à cette catégorie⁹ et 8 des 14 conteneurs exportés vers le marché équitable en proviennent (57%). COAINE qui autrefois exportait 5 à 7 conteneurs équitables par an, soit la quasi totalité des ventes équitables, n'en a vendu aucun en 1999, un seul en 2000 et aucun en 2001. La Coraca Irupana a maintenu sa relation avec OXFAM et exporte 4,5 conteneurs en 2000. Enfin, il est important de souligner qu'en 2000, 6 des 16 organisations inscrites au registre FLO, donc 40%, n'exportent pas de café vers le marché équitable.

2.1.4. La Fédération – FECAFEB - et son rôle vis-à-vis du marché équitable

Après la constitution d'une grande centrale jugée irréaliste et celle d'une société de service autonome rejetée dès la première année par les dirigeants des organisations de base, c'est une troisième option qui est choisie. Avec l'appui du projet CICDA, et bien que son statut n'y fasse pas mention, la FECAFEB se dote en 1994 d'un département de commercialisation qui sera chargé de la promotion du café de ses membres. Elle devra appuyer les organisations dans la recherche de marchés de cafés de qualité, biologiques et équitables. Elle assumera un rôle d'intermédiaire commercial des organisations de base et non celui d'une centrale de coopérative chargée d'acheter le café. Par conséquent, elle ne disposera pas de capital propre et ne sera pas propriétaire du café qu'elle commercialisera. L'exportation proprement dite continuera à se faire au nom des organisations de base qui, par ailleurs,

⁹ CENAPROC, Alto Sajama, Antofogasta, Ciana, Villa Oriente

conserveront l'accès au crédit pour effectuer la collecte auprès des producteurs affiliés. Dans ce schéma, la FECAFEB est censée assurer le contrôle de la qualité et faire en sorte que ses membres respectent leurs engagements vis à vis des acheteurs. La commission prélevée par la FECAFEB pour service d'exportation - 2 US\$ par sac de 50 kg - doit lui permettre d'assurer ses frais de fonctionnement ainsi qu'après deux années, de couvrir le salaire du gérant payé dans un premier temps par le projet CICDA.

En réalité, les organisations ne se fixent aucune obligation d'utiliser les services de la FECAFEB. Elles conservent la possibilité de décider l'acceptation ou non d'un contrat : aucun pouvoir n'est finalement délégué à la FECAFEB qui devient en quelque sorte un courtier (*broker*) parmi d'autres. Cependant, la FECAFEB réussit à canaliser jusqu'à 40% du café des organisations de base, le reste continuant à être exporté par l'intermédiaire de brokers, dont la moitié sont d'ex-dirigeants des plus anciennes coopératives ou d'ANPROCA.

Ce relatif succès de la FECAFEB est due principalement à l'action du gérant de COAINE qui a été au cœur du conflit, et qui occupait alors les deux fonctions, celle de gérant de FECAFEB de 1994 à 1998 et de COAINE. L'histoire de cette personne montre combien le processus de structuration d'organisations de producteurs, auquel souhaite contribuer le CE, reste fragile dans un contexte social difficile.

Cette personne issue du milieu des petits producteurs aymaras possède déjà une expérience d'exportation et a bénéficié de la formation offerte par l'ONG italienne ACRA. Elle participe en outre aux tournées commerciales financées par le projet CICDA, et se forge ainsi, grâce à un certain charisme et d'indéniables compétences, un statut d'individu incontournable.

En 1998 à la suite de conflits au sein de COAINE et de sa remise en cause par les bases, ce leader historique quitte la FECAFEB en même temps que sa coopérative d'origine pour devenir broker à son propre compte. La plupart des acheteurs des organisations de la FECAFEB, y compris ceux du marché équitable, le suivent. On reconnaît là une des caractéristiques essentielles du commerce international du café où la confiance entre individus est prépondérante et où persiste une méfiance vis-à-vis des organisations paysannes. Les acheteurs du CE suivent la même logique. Sans obligations formelles vis-à-vis de la FECAFEB, les coopératives de base qui ne disposent d'aucune expérience en matière de commercialisation suivent pour la plupart l'ancien gérant.

Plusieurs gérants de commercialisation professionnels venus de l'extérieur ou issus des coopératives de base se succèdent à la FECAFEB sans pouvoir remplacer le nouveau broker. Ils sont moins expérimentés et n'ont pas la reconnaissance des acheteurs et des coopératives acquises par l'ex gérant. Surtout, sans pouvoir de décision sur la vente de café des membres de FECAFEB, sans engagement des bases, ils restent impuissants. Le département de commercialisation de la FECAFEB entre en crise. En 1999 et 2000 la FECAFEB canalise seulement quelques conteneurs vers le marché équitable, moins de 20% du café exporté par ses organisations de base.

En 2001, suite à un changement politique au sein de son Conseil d'Administration, la FECAFEB décide de proposer une alliance à l'ancien gérant. Celui-ci se charge de vendre le café des organisations de base, la commission fixée à 3 US\$/ sac étant partagée à parts égales entre la FECAFEB et le broker. Ce montage convient aux organisations qui n'ont pas d'autres alternatives à disposition, et également à l'ancien gérant qui non seulement conquiert à nouveau un marché, mais surtout retrouve sa place dans la société locale qui un temps l'avait exclu. Par ailleurs, il regagne une certaine légitimité face à FLO qui l'avait autrefois mis en cause. Les ventes à travers le canal FECAFEB sont donc revenus à un niveau d'avant la crise au cours de la dernière campagne en 2001.

Cette histoire démontre la fragilité du système mis en place et les limites de l'adhésion des coopératives au système centralisé de la FECAFEB. Elle met surtout en évidence les faiblesses du processus de renforcement institutionnel des organisations qui restent très dépendantes d'un nombre

réduit de personnes formées. Une telle situation limite forcément les chances de transparence et de fonctionnement démocratique. Par ailleurs, l'histoire montre que le CE privilégie les capacités entrepreneuriales qu'exigent les importateurs, situation qui n'est pas toujours en accord avec un processus de développement institutionnel des organisations paysannes. Elle montre enfin que les importateurs qui travaillent sous label constituent un centre de décision de première importance. Ce sont eux qui décident auprès de qui sera acheté le café et dans quelles conditions.

2.2. LES PRINCIPES DU COMMERCE ÉQUITABLE

Les organisations de producteurs inscrits au registre FLO sont amenées à respecter un cahier des charges, dont l'application dans chacune des 16 organisations est contrôlée par un inspecteur bolivien recruté par FLO. En contrepartie, les importateurs internationaux qui souhaitent acquérir des produits sous label, doivent respecter certaines conditions. Les 5 principes de FLO pour la filière café sont :

- Le préfinancement de la collecte de l'organisation de producteurs par l'acheteur international, pour 60% de la valeur de l'achat.
- Un prix minimum garanti de 119 US\$ par quintal de café exportable.
- Une prime de développement de 5 US\$ par quintal de café.
- Une relation directe entre l'organisation et l'acheteur international.
- Une relation à long terme entre les organisations de producteurs et les importateurs.

Chacun de ces principes nous fournit un critère sur la base duquel l'évaluation de la performance du dispositif commercial équitable pourra être évalué. Notre intérêt nous porte à sélectionner les seules mesures de prix, les autres critères donnant lieu à une évaluation distincte, dont les résultats figurent en annexe 3.

Encadré 11 : Le commerce équitable dans la filière café en Bolivie

En 2001 en Bolivie, 16 organisations de petits producteurs sont inscrites au registre FLO, sur une totalité de 20 organisations affiliées à la Fédération nationale, la FECAFEB. Le CE concerne directement 3 700 petits producteurs, soit une grande majorité des 4 000 producteurs membres des organisations de producteurs. Cependant, tous ces producteurs ne sont pas réellement bénéficiaires du CE. Les «membres passifs», c'est-à-dire les producteurs qui remettent du café à la coopérative mais ne sont pas impliqués dans la gestion de la coopérative, en général n'ont pas accès au marché équitable. Par ailleurs, les exportations pour le marché équitable devant être souvent également certifiées biologiques, les bénéficiaires du CE sont dans bien des cas les seuls producteurs biologiques. Une analyse au cas par cas nous amène à évaluer le nombre de bénéficiaires réels du CE à 2 917 familles, soit 13% des producteurs de café de Bolivie et 73% des producteurs affiliés à la FECAFEB.

Le premier conteneur de café équitable a été embarqué en 1993. En 2001, les organisations boliviennes ont exporté 23 conteneurs (soit environ 450 tonnes) vers le marché équitable, principalement en Europe (Allemagne, Hollande, Belgique, France), mais aussi aux Etats-Unis et même au Japon. Cependant, en 2000, ces ventes sous conditions équitables ne correspondent qu'à 21% des ventes des organisations et seulement 4,3 % de l'ensemble des exportations boliviennes. Notons qu'en 2001, 79% des volumes du CE est vendu avec une certification biologique.

Enfin, il existe une relative concentration des exportations vers le marché équitable parmi les différentes organisations inscrites au registre. Ainsi, 6 organisations sur 16 n'exportent pas en 2000, soit 30% des producteurs potentiellement bénéficiaires du CE. Par ailleurs, 6% des familles concentrent 47% du volume de café vendu dans les circuits équitables (données de l'année 2000). Cette situation s'explique principalement par l'histoire et les capacités différenciées des organisations. Mais cela montre également que les importateurs du CE, qui sont les véritables décideurs des bénéficiaires du CE, privilégient surtout les organisations les plus expérimentées et dont la capacité de gestion est déjà consolidée. En effet, puisque l'offre de café équitable par les organisations de producteurs est bien plus importante que la demande du marché, les importateurs ont la possibilité de choisir leur fournisseur de café équitable. Cette pratique ne favorise malheureusement pas l'amélioration des capacités de gestion des organisations les plus faibles ni leur progression. Elle met aussi en évidence le poids des importateurs dans les décisions et les orientations du CE, sans que FLO puisse efficacement peser sur les stratégies. Une même situation de relative concentration du marché équitable existe à l'échelle mondiale. En effet, 40% des organisations de producteurs inscrits au registre semble ne pas exporter de produits équitables, au profit de certains pays dont les filières et les organisations sont plus fiables. Un importateur aura ainsi tendance à privilégier l'achat auprès d'une grande organisation reconnue du Mexique, plutôt qu'à une organisation d'Haïti, pénalisée par un niveau de formation moindre des producteurs et un environnement économique plus incertain.

3. Les performances du prix équitable

3.1. Contexte : l'amélioration des prix de vente des organisations de producteurs

Le prix du café à l'exportation est défini à partir du prix de la bourse de New York qui donne une situation de référence, plus ou moins un différentiel déterminé par le marché et qui dépend largement de la qualité du café d'un pays et de l'image du produit. Ce différentiel est très variable d'un pays à l'autre, de +10 US\$ par quintal pour la Colombie par exemple, et -20 US\$ par quintal en moyenne pour la Bolivie. Par ailleurs, il fluctue dans le temps selon l'offre et la demande et tend à diminuer en période de prix bas.

Tableau 1 : Estimation du différentiel moyen appliqué au café bolivien

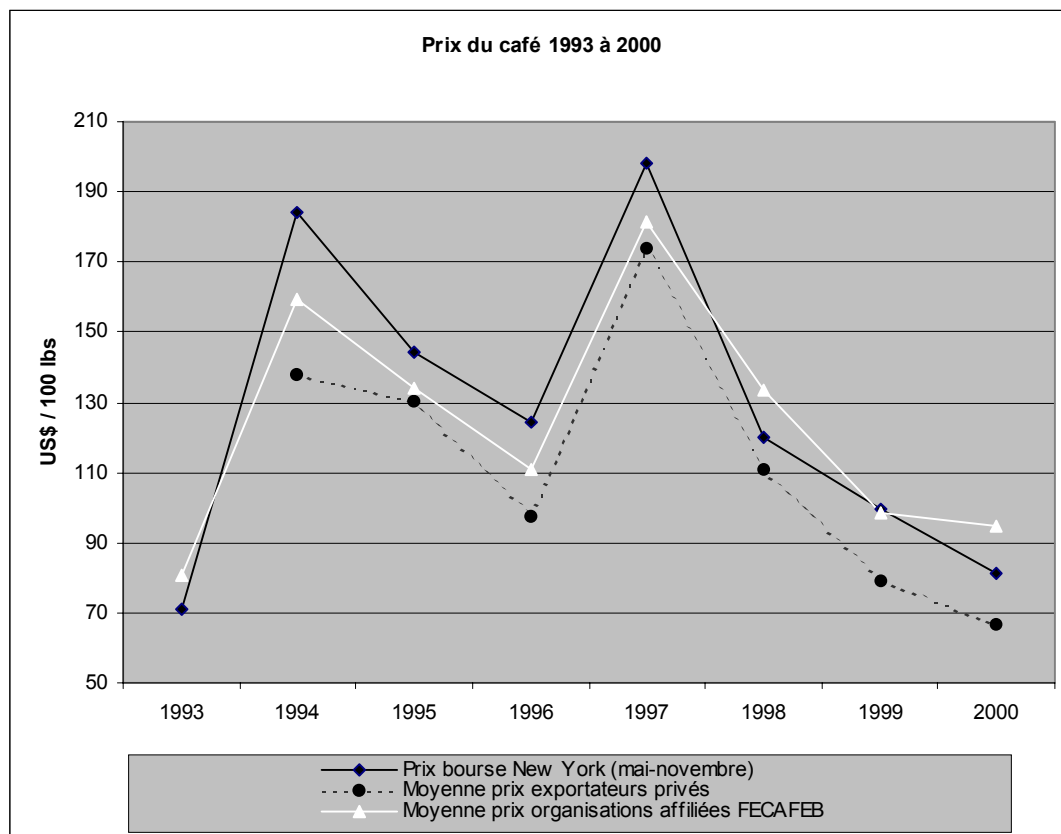
| Moyenne annuelle prix de bourse en US\$/qq | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| Indice Average of Other Milds Group Moyenne annuelle | 150,03 | 151,15 | 122,2 | 189,05 | 135,23 | 103,9 | 87,07 |
| Indice Average of Other Milds Group de mai à novembre (campagne bolivienne) | 184,34 | 144,47 | 124,34 | 198,32 | 120,2 | 99,48 | 81,26 |

| Différentiels moyen cafés de Bolivie | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Différentiel moyen café bolivien | | -20,00 | -23,00 | -17,00 | -15,00 | -20,00 | -17,00 |
| Différentiel moyen café organisations prod. | -25,00 | -17,00 | -11,00 | -7,50 | -2,00 | -5,50 | 7,50 |
| Différentiel moyen café canal FECAFEB | -10 | -8 | 0 | -7 | | 37,1 | 43,7 |
| Prix organisations / prix exportateurs | | 102,5% | 109,9% | 103,1% | 115,0% | 116,5% | 129,6% |

Source : Elaboration Christophe Chauveau à partir de différentes sources

En moyenne, la pénalité du café bolivien est de 20% par rapport au cours international, soit -20 US\$ en 1999 et -17 US\$ par quintal en 2000. Dans les périodes de prix élevés, comme en 1994, le différentiel a été de - 30 US\$ par quintal. En comparaison avec les prix des entreprises privées, les organisations obtiennent des prix moyens bien supérieurs, qui en outre se sont largement accrus au fil du temps. Alors que les organisations coopératives vendaient en 1994 leur café avec un différentiel moyen négatif de 25 US\$/quintal, elles auront vendu en 2000 avec un différentiel moyen positif de 5 US\$/quintal. Ce différentiel moyen est égal aux différentiels moyens obtenus par les grandes centrales péruviennes. Le prix de vente FOB moyen des coopératives est ainsi supérieur de 30% au prix FOB moyen obtenu par les exportateurs (figure 1).

Figure 1 : Prix du café, New York et Bolivie



Source : Prix des principales entreprises boliviennes et organisations affiliées à FECAFEB selon SIVEX, données de 1993 des exportations de COAINE

Cette évolution s'explique en grande partie par l'accroissement de la proportion dans les ventes des coopératives des marchés bio et équitable. En 2000, 21% du café exporté par les coopératives l'est aux conditions du marché équitable (14% en bio et équitable), et 54% des ventes des coopératives se font à un prix reconnaissant le certificat biologique. Enfin, le différentiel négatif appliqué au café conventionnel exporté par les organisations est légèrement inférieur à la pénalité appliquée aux exportateurs.

3.2. Le prix garanti

Selon le principe défini par FLO, lorsque le prix en bourse de New York passe en dessous du seuil de 124 US\$ (119 US\$ + 5 US\$ de prime), l'acheteur maintient ce prix plancher. Le prix minimum constitue un considérable avantage en période de chute des cours sur les marchés internationaux, comme c'est le cas actuellement et depuis le début de l'année 2000, période marquée par la plus forte crise caféière jamais connue (87 US\$ en moyenne en 2000 et environ 55 US\$ en 2001). Avec le prix en bourse d'environ 50 US\$ par quintal en 2001 et la pénalité du café bolivien de qualité produit par les organisations de 10 à 15 US\$, le prix garanti FLO constitue plus du triple du prix du marché. Lorsque le café est à la fois sous label équitable et bio, les primes sont cumulées (124 US\$ pour l'équitable, plus 15 US\$ pour le bio en 2001). Le prix équitable est alors presque 4 fois celui du marché conventionnel.

Le prix minimum garanti par le CE est toujours respecté par les acheteurs. Cependant, avec une telle différence de prix, les contraintes qui pèsent sur le système sont très lourdes et l'existence de 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 permettent de contourner l'obligation de payer le prix minimum FLO. Etant donné la difficulté de démontrer l'existence de ces mécanismes relatés par les responsables des organisations paysannes et par mesure de prudence, nous utilisons le conditionnel pour les décrire. Ces pratiques semblent généralisées dans les pays voisins (Pérou, Equateur) où des témoignages similaires circulent.

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, à un prix inférieur au prix du marché (5 US\$ par quintal par exemple). L'argument avancé est qu'en moyenne l'organisation y gagne! En effet, même si elle vend par exemple 5 conteneurs à un prix inférieur de 5 US\$ par quintal, le conteneur FLO sera quand même valorisé à 99 US\$. Or, en situation de déséquilibre entre offre et demande de produits sous label équitable, le pouvoir de négociation est du côté de l'importateur et les organisations ont tendance à accepter bien volontiers ce jeu pour accéder à un marché trop limité en volume. Ce système constitue très clairement un détournement des règles de FLO qui semble s'étendre.

Les acteurs de la filière intégrée qui achètent exclusivement du café sous label équitable, ainsi que les petits acheteurs, ne partagent pas ces pratiques. Par ailleurs, notons la proposition d'Equal Exchange et GEPA (filière intégrée) de consacrer 5 US\$ aux actions de promotion du café du CE en Europe et Etats-Unis, donc de diminuer le prix d'achat. Mais il faut reconnaître que ces filières payaient des prix relativement plus élevés que les acteurs classiques du CE (GEPA payait 124 + 24, donc 146 US\$ / quintal de café exportable pour du FLO/bio, c'est à dire 7 US\$ de plus que le prix habituel).

Les prix FOB

Nous avons tenté de reconstituer les prix des différentes filières, à partir de diverses sources, pour 5 années représentatives de l'évolution du marché : 1994 et 1995 qui sont des années de prix internationaux élevés, 1999 qui est une année moyenne (autour de 100 US\$ par quintal), et enfin 2000 et 2001, deux années de prix bas et très bas.

Tableau 2 : Reconstitution des prix du café exportable (US\$ / quintal)

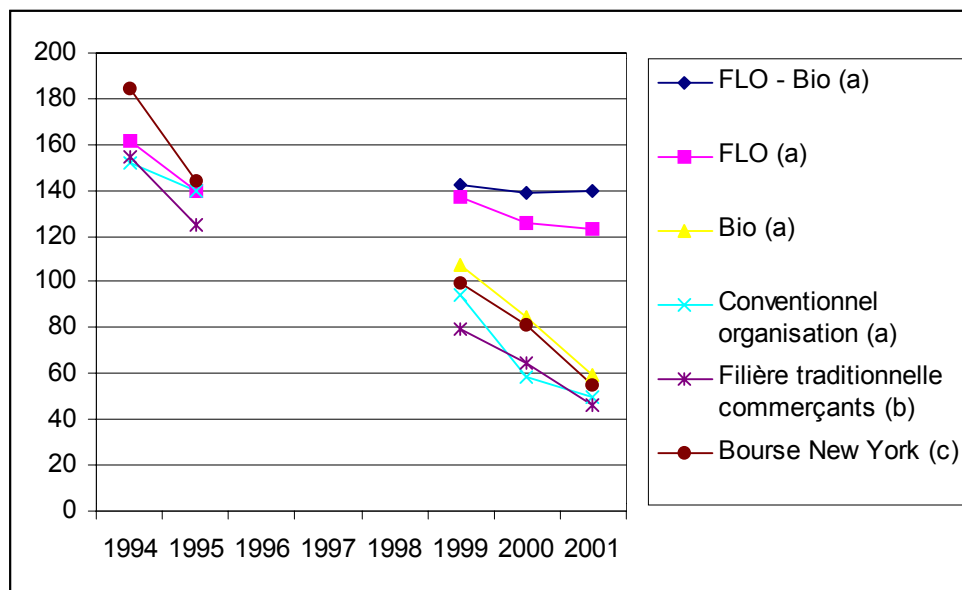
| | 1994 | | 1995 | | 1999 | | 2000 | | 2001 | |
|--|---------------------|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|------------------------|---------------------|------------------------|
| | Prix moy. / quintal | Différ. Bourse N. York | Prix moy. / quintal | Différ. Bourse N. York | Prix moy. / quintal | Différ. Bourse N. York | Prix moy. / quintal | Différ. Bourse N. York | Prix moy. / quintal | Différ. Bourse N. York |
| FLO - Bio (a) | | | | | 142,5 | 43,02 | 138,58 | 57,32 | 139,67 | 84,67 |
| FLO (a) | 161,72 | -22,62 | 140,16 | -4,31 | 137 | 37,52 | 125,50 | 44,24 | 122,83 | 67,83 |
| Bio (a) | | | | | 107,19 | 7,71 | 84,95 | 3,69 | 59,74 | 4,74 |
| Conventionnel organisation (a) | 151,93 | -32,41 | 139,62 | -4,85 | 94,32 | -5,16 | 58,79 | -22,47 | 50,00 | -5,00 |
| Filière traditionnelle commerçants (b) | 154,34 | -30,00 | 124,47 | -20,00 | 79,48 | -20,00 | 64,26 | -17,00 | 46 | -9,00 |
| Bourse New York (c) | 184,34 | 0,00 | 144,47 | 0,00 | 99,48 | 0,00 | 81,26 | 0,00 | 55 | 0,00 |

(a) : Pas de bio avant 1996. Données 1994 et 1995 de la coopérative COAINE, moyennes pondérées selon les données PROCAFE et FLO pour 1999, 2000 et 2001

(b) : Données SIVEX, moyenne des principales entreprises boliviennes

(c) : Moyenne indice Average of Other Milds Group 1979 (75% moyenne New YorkY+25% Bremen 1979, moyenne de mai à novembre)

Graphique 1 : Reconstitution des prix du café exportable (US\$ / quintal)



Café de la filière traditionnelle privée :

En considérant le prix moyen de la bourse de New York de mai à novembre, période durant laquelle la majorité du café bolivien est commercialisée, le différentiel des principales entreprises boliviennes (selon les chiffres de la douane) varie de -47 US\$ / quintal en 1994 (soit 25%), lorsque les prix sont élevés, à -15 US\$ / quintal en 2000 (soit 18%), en période de prix bas. Ces chiffres expriment la même tendance que le tableau précédent construit sur la base d'estimations différentes.

Le café conventionnel des organisations :

Aussi dénommé «café extra», il correspond au café collecté par les organisations, de qualité supérieure à celle de la filière privée, grâce à un soin particulier apporté à la récolte et à la transformation. Dans les faits, il répond presque aux mêmes critères de qualité des cafés bio ou équitables, puisqu'il subit un traitement post-récolte identique, avec cette réserve qu'au moment de l'industrialisation il n'est pas toujours sélectionné avec la même sévérité. Il est souvent issu des producteurs non certifiés bio ou en transition, mais peut également provenir de producteurs certifiés dont l'organisation n'a pas pu obtenir de marché bio. Grâce à la qualité du produit, les organisations de producteurs réussissent à vendre ce café à des prix sensiblement supérieurs à ceux de la filière traditionnelle privée, de 10 à 15 US\$ /quintal de plus. Cependant, le prix de l'année 2000 de cette catégorie apparaît inférieur à celui de la filière traditionnelle privée. Cela peut être dû à des ventes des coopératives plus tardives que les entreprises privées, alors que les prix continuaient à baisser. Mais cela montre aussi que lorsque les prix sont bas, les coopératives valorisent relativement moins bien leur café conventionnel.

Le café bio :

Le café bio exporté par les organisations depuis 1996 est vendu à un prix relativement plus élevé que le café conventionnel : entre $+0$ et $+8$ US\$ / quintal ($+15$ dans les cas extrêmes) par rapport à la bourse de New York, et de 12 à 26 US\$ de plus que le café conventionnel des organisations.

Le commerce équitable (FLO) :

Le café équitable est payé au minimum 124 US\$ /quintal en Bolivie, certaines organisations de la filière intégrée ont payé des prix plus élevés autrefois, mais ont tendance à s'aligner sur le prix minimum au cours de ces dernières années de prix internationaux bas.

Lorsque le prix en bourse s'élève au-dessus du prix minimum fixé par FLO, le prix du café vendu sous label équitable suit le prix en bourse, avec une prime additionnelle de 5 US\$ par quintal (prime de développement).

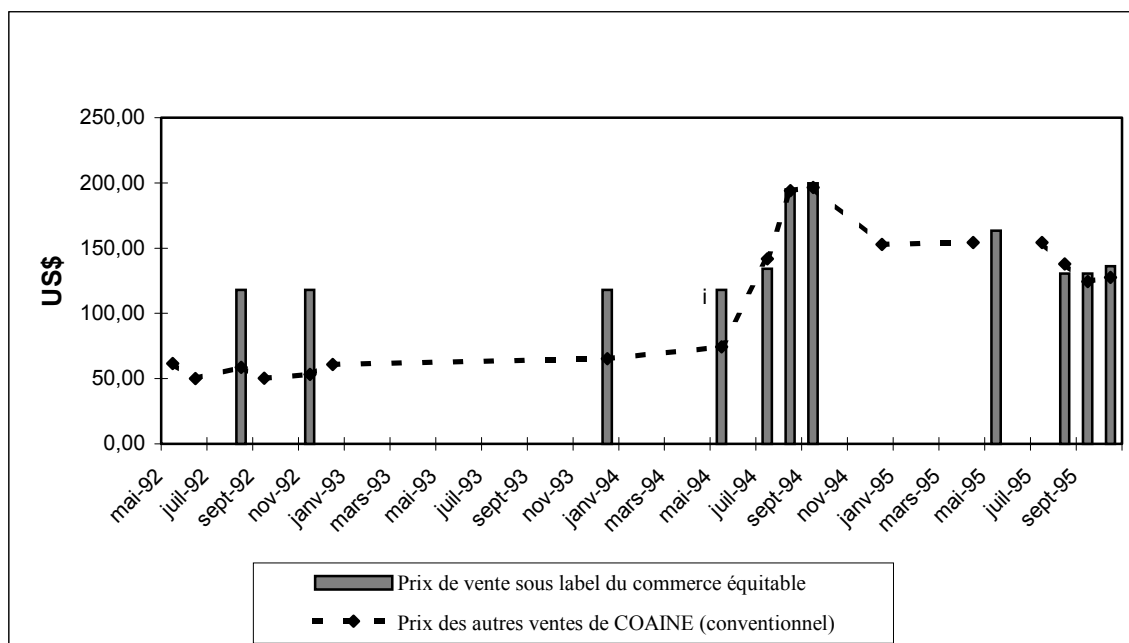
En 2000 et 2001, alors que les prix internationaux sont bien en dessous du prix plancher FLO, celui-ci est supérieur de 44 et 67 US\$ respectivement à celui de la moyenne en bourse sur la période mai à novembre. La différence est particulièrement impressionnante en 2001 car le prix minimum du CE est 2,25 fois celui de la moyenne en bourse. Avec, à l'heure de rédaction de cette étude, un prix en bourse aux alentours de 50 US\$ et une pénalité moins forte d'environ 10 US\$, le prix équitable est plus de 3 fois celui du prix du marché. Le café équitable et bio est alors 3,5 fois plus élevé que celui du marché conventionnel.

En 1999, le prix en bourse se situe aux alentours de 100 US\$ / quintal, donc légèrement inférieur à celui du plancher FLO. On remarque toujours une nette supériorité du prix moyen du CE, qui dépasse de 37 US\$ par quintal celui de la bourse.

En 1994 et 1995, les prix en bourse sont très élevés et le prix du CE suit l'évolution de la bourse. Notre calcul fait ressortir des prix du CE inférieurs à ceux de la bourse, résultats qui ne signifient pas que les transactions pour le marché équitable se sont faites en dessous du prix de la bourse, mais simplement qu'ils sont inférieurs à la moyenne de la bourse sur la période. En effet, dans une situation de prix très élevés et volatiles, les coopératives n'ont pas le savoir-faire pour vendre au moment des pics : les prix du marché équitable obtenus par les organisations, indexés à ce moment sur le prix de bourse, se révèlent être inférieurs à la moyenne boursière. Par ailleurs, le calcul met en évidence des prix légèrement supérieurs dans un cas et égaux à ceux du café conventionnel des organisations. Cela signifie que, en moyenne, les acheteurs n'ont pas payé plus cher le café sous label équitable que le café conventionnel de qualité offert par les organisations.

Le même phénomène peut être observé sur la courbe des prix de vente de la coopérative COAINE de 1992 à 1995. Lorsque les prix internationaux sont en-dessous du prix minimum FLO, ce qui est le cas en 1992 et 1993, les prix du marché équitable sont très avantageux. Lorsque les prix du marché augmentent, et croissent à des niveaux très élevés comme cela a été le cas en 1994, les ventes des cafés extra conventionnels des organisations se font à des prix très légèrement supérieurs à ceux des cafés sous label équitable, avec une différence qui n'est pas toujours significative. Ces conclusions sont similaires à celles de l'évaluation FLO de 1999, qui constate que l'effet du CE est très élevé en période de prix internationaux bas, notamment dans la période qui a suivi la rupture des accords internationaux du café, marquée par un effondrement des cours (1991-1993) et beaucoup moins important lorsque les prix sont élevés (1994-1995 et 1997).

Graphique 2 : prix à l'exportation par quintal de la coopérative COAINE (1992 – 1995)



Le café équitable et bio (FLO-bio) :

Le marché équitable a aujourd'hui tendance à exiger la double certification : FLO et biologique. En 2000, 65% du volume sous label équitable était du café certifié biologique (en 2001 80%). Ce produit obtient alors un double sur-prix : celui du café biologique, environ 15 US\$ par quintal additionnels, et celui des conditions équitables, le prix minimum de 119 US\$ et la prime de 5 US\$. Lorsque les prix du marché sont en-dessous de ce seuil, le café équitable-bio est vendu 139 US\$ par quintal. En 2001, le prix du bio-équitable était ainsi 2,5 fois supérieur au prix moyen de la bourse.

Les prix aux producteurs

En utilisant les prix des années 1995 (cours élevés), 1999 (situation moyenne), 2000 et 2001 (cours bas et très bas) pour les différents types de café des organisations et de la filière privée, puis les coûts de transformation et de commercialisation pour chacun d'eux (transport, transformation, marges des commerçants, etc.), on obtient un prix payé aux producteurs.

Les résultats économiques varient en fonction du rendement de la transformation du café, c'est à dire des facteurs de conversion utilisés pour chacune des étapes : de cerise à *parche*, de *parche* à café vert, puis la part d'écarts de triage vendus sur le marché local et celle du café réellement exportable. Les ratios utilisés expriment la qualité du produit à l'origine, mais surtout la sévérité du processus de sélection et de triage des grains. Le rendement du café de la filière privée est ainsi supérieur à celui du café bio ou équitable qui est sélectionné avec plus d'attention. Les rendements varient également d'une coopérative à l'autre, mais surtout entre le café conventionnel et le café bio ou équitable.

Il n'est pas aisé d'obtenir des informations fiables sur les coûts de la filière privée. Selon une étude de 1996¹⁰, ils s'élèvent à 8,89 US\$ par quintal de café *parche* humide, y compris les marges des commerçants. Mais, pour élaborer notre modèle nous avons plus simplement soustrait les prix aux producteurs dans la zone, aux prix des exportations du café traditionnel bolivien (selon les statistiques de la douane). Les coûts et marges de la filières apparaissent alors plus faibles qu'avec le calcul précédent.

¹⁰ Source : Xavier Barrat, 1996.

Comparaison des filières :

- *La filière privée comparée aux filières des organisations*

La filière privée semble avoir une certaine efficacité. Les marges des commerçants ne sont pas excessives et les coûts sont peu élevés. Les seuls coûts de la filière (transformation, transport, etc.) seraient inférieurs de plus de 40% à ceux des coopératives sur la base de l'étude de 1996. La même tendance est exprimée par les relevés de prix aux producteurs qui, comparés aux prix en bourse, montrent que les prix aux producteurs dans la filière privée sont compris entre 50% et 80% du prix FOB, donc dans des proportions similaires à celles des coopératives.

Pourtant, les prix aux producteurs de la filière privée sont toujours plus bas que ceux des coopératives. En effet, les exportateurs privés n'obtiennent pas la qualité, ni les prix à l'exportation des coopératives. Ils se maintiennent dans la logique de volume et faible qualité, qui ne constitue pas une stratégie rémunératrice pour le producteur.

- *Les prix aux producteurs du café bio suivent la tendance de la bourse*

Le prix aux producteurs pour le café bio suit approximativement les variations de la bourse. De ce fait, il se situe toujours entre 1,4 et 1,55 fois le prix aux producteurs de la filière privée, que les cours internationaux soient hauts (1995) ou bas (2001).

- *Le café conventionnel des organisations peu rémunérateur*

Le prix du café conventionnel est très légèrement supérieur à celui du marché local. La différence devient très peu significative lorsque les cours internationaux sont bas. Ce constat montre que les coopératives valorisent très mal le café conventionnel qui pourtant est d'une qualité bien supérieure à celle de la filière privée. Les organisations de producteurs obtiennent de bons prix lorsqu'on fait la moyenne avec les produits équitables et bio, mais la qualité du produit conventionnel n'est pas payée par les importateurs.

- *Les prix équitables en période de cours bas (2000 et 2001)*

Lorsque les prix internationaux sont bas, les différences entre les filières équitable-bio ou équitable et les filières conventionnelles sont considérables. En 2001, le prix aux producteurs de la filière équitable-bio est 4,1 fois plus élevé que celui de la filière traditionnelle privée, 3,8 fois celui du café conventionnel des organisations et 2,9 fois celui du café bio.

- *Les prix équitables en période de cours élevés (1995)*

Lorsque les cours internationaux passent au-dessus du prix minimum FLO, l'avantage du CE est beaucoup moins sensible. En 1995, le prix aux producteurs du café équitable (le bio n'était pas encore en place à cette époque) n'était que 1,15 fois supérieur à celui de la filière privée, et les données moyennes ne laissent apparaître qu'une très faible différence avec celui du café conventionnel des organisations.

En 1999, la situation est intermédiaire. La bourse est en moyenne à 100 US\$ sur la période, mais à plusieurs reprises passe au-dessus du prix plancher du CE. En moyenne, les prix aux producteurs du café bio-équitable sont 1,63 fois celui du café conventionnel des organisations et 2 fois ceux du marché local. Ces résultats semblent représentatifs d'une situation moyenne des cours internationaux (tableaux 3 à 5).

Tableau 3 : Synthèse des prix aux producteurs dans différentes filières (US\$ / 100 livres de café parche humide)

| | FLO - Bio | FLO | Bio | Conventionnel Organisations | Filière privée Traditionnelle |
|----------------------------------|-----------|-------|-------|-----------------------------|-------------------------------|
| Prix de ventes 1995 | | 62,65 | | 58,90 | 49,74 |
| Prix de ventes 1999 | 63,68 | 61,25 | 48,05 | 40,26 | 31,82 |
| Prix de ventes 2000 | 61,94 | 56,15 | 38,20 | 25,36 | 25,76 |
| Prix de ventes 2001 | 62,43 | 54,97 | 27,04 | 21,67 | 18,49 |
| - Coûts filière : | 9,69 | 9,69 | 9,69 | 8,60 | De 5,6 à 7 |
| - Primes et redistributions | | | 0,00 | 0,00 | |
| = Prix payé aux producteurs 1995 | | 50,74 | | 50,30 | 44,13 |
| = Prix payé aux producteurs 1999 | 51,77 | 49,34 | 38,35 | 31,66 | 24,76 |
| = Prix payé aux producteurs 2000 | 50,04 | 44,25 | 28,51 | 16,76 | 19,42 |
| = Prix payé aux producteurs 2001 | 50,52 | 43,07 | 17,34 | 13,07 | 12,31 |

Source : Modèles à partir des enquêtes et tableaux de prix ci-dessus

Graphique 3 : Prix aux producteurs dans différentes filières

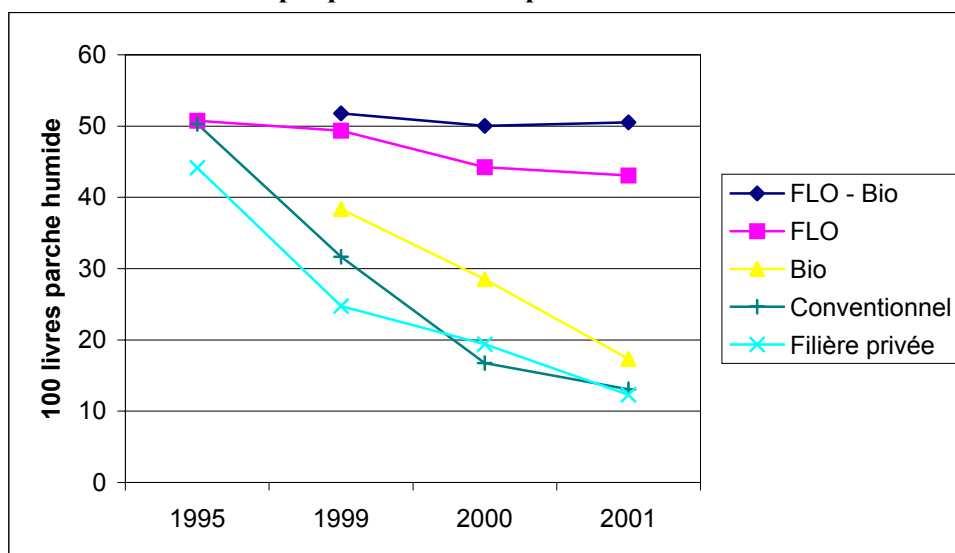


Tableau 4 : Comparaison des prix du marché local et des prix de la bourse

| | Prix aux producteurs du marché local | | Bourse New York | % |
|---------------|--------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----|
| | US\$ / quintal parche humide | US\$ / quintal café export. | US\$ / quintal café export. | |
| Campagne 1994 | 43,07 | 92,40 | 184,34 | 50% |
| Campagne 1995 | 44,13 | 94,67 | 144,47 | 66% |
| Campagne 1996 | 34,16 | 73,29 | 124,34 | 59% |
| Campagne 1997 | 74,08 | 158,94 | 198,32 | 80% |
| Campagne 1998 | 39,82 | 85,43 | 120,2 | 71% |
| Campagne 1999 | 24,76 | 53,12 | 99,48 | 53% |
| Campagne 2000 | 19,42 | 41,66 | 81,26 | 51% |
| Campagne 2001 | 12,31 | 26,41 | 55 | 48% |

Source : Bourse : Otros suaves 1999 (moyenne de avril à novembre), prix aux producteurs du marché local de avril à août selon les données CICDA-PROCAFE et Hernán Romero Sanchez «Etude prospective de la filière café agroexportatrice de Bolivie», 2000.

Graphique 4 : Prix local et prix en bourse (New York)

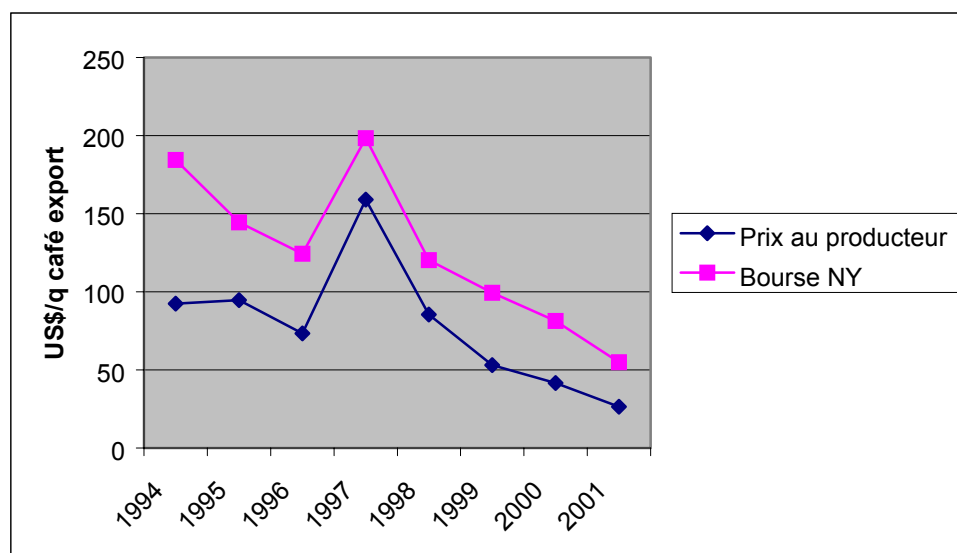


Tableau 5 : Calcul des coûts et marges de la filière traditionnelle - en US\$ / quintal de café parche humide

| | Prix producteurs* | Prix à l'exportation** | Coûts et marges |
|-------------------|-------------------|------------------------|-----------------|
| | a | b | b-a |
| Avril - août 1995 | 44,13 | 49,74 | 5,61 |
| Avril - août 1999 | 24,76 | 31,82 | 7,06 |
| Avril - août 2000 | 19,42 | 25,76 | 6,34 |
| Avril - août 2001 | 12,31 | 18,49 | 6,18 |

* Données CICDA-PROCAFE et Hernán Romero Sanchez

** Prix de bourse mai à novembre, moins le différentiel moyen du café bolivien

3.3. La prime de développement

La prime de développement de 5 US\$ par quintal de café est destinée de préférence à financer des investissements sociaux (écoles, centres de santé, équipements communautaires, etc.) ou des infrastructures productives (ateliers de transformation du café, etc.). Cependant, FLO n'impose pas

d'utilisation spécifique de la prime, mais favorise une prise de décision collective et transparente quant à son usage. Si les producteurs souhaitent intégrer la prime dans le prix et la répartir entre les producteurs, cette décision sera tolérée par l'organisme de certification. Dans sa conception, la prime de développement répond à un objectif de lutte contre la pauvreté.

La position de FLO peut sembler parfois un peu floue au sujet de la prime et de son utilisation par les organisations. Veut-on favoriser la capitalisation des organisations et les investissements productifs (amélioration de la transformation, etc.), augmenter le prix payé aux producteurs ou investir exclusivement dans des projets sociaux (écoles, centres de santé, etc.) ? La réponse de FLO à ces questions est très ouverte, dans le souci d'éviter d'imposer des modèles externes non adaptés à chacune des réalités locales. La position de FLO semble s'être assouplie et, aujourd'hui, on insiste surtout sur l'importance d'une décision collective des producteurs en assemblée générale sur l'utilisation de la prime. Le choix de redistribuer la prime entre les membres est donc acceptée, ou au moins tolérée.

En Bolivie les producteurs sont en général consultés par les dirigeants sur l'utilisation de la prime, sauf dans certains cas. Mais, le plus souvent il est décidé de la distribuer totalement aux producteurs. Cette situation n'est pas spécifique au produit équitable. De façon générale l'ensemble des produits de vente FOB, défalqués des coûts de la coopérative, sont répercutés aux producteurs, les organisations ne conservant que très rarement un pourcentage. Dans certains cas, l'organisation a défini une part fixe pour financer les coûts de fonctionnement de la coopérative, et s'il reste un excédent en fin d'exercice, ce dernier consolide le capital propre de l'organisation. Mais, celui-ci reste presque toujours très limité. Cela met en évidence une des faiblesses des organisations : leur incapacité à capitaliser, qui n'est pas seulement une vue à court terme des paysans, mais exprime aussi leur manque de confiance envers leurs organisations, et finalement la limite du processus de développement institutionnel.

La distribution de l'ensemble de la prime provient en premier lieu d'une pression des producteurs sur leurs dirigeants. Lorsque les cours internationaux sont élevés, les organisations considèrent souvent qu'il est indispensable de distribuer la prime aux producteurs afin de rémunérer le surplus de travail qu'exige la qualité et afin de capter suffisamment de café pour faire face à la demande du marché équitable. Au moment des cours bas, la différence entre le prix équitable et conventionnel est très importante : les producteurs exigent en général que soit répercutée la totalité du prix, afin de compenser les bas prix de vente de leurs produits non équitables.

Si le concept de prime de développement semble bien adapté à une stratégie de communication à destination du Nord, il ne correspond pas véritablement à la logique des organisations de producteurs de Bolivie. Pourtant, les communautés des Yungas décident régulièrement de réaliser des investissements communautaires (maison communale, réhabilitation de l'école, chemins d'accès, etc.), mais à partir d'un apport égal par famille (*las quotas*), et non directement déduit de la vente du café. A Villa Oriente par exemple, la communauté, qui pourtant est constituée du même groupe de personnes que la coopérative, a décidé de construire une maison communale. Chaque famille a réalisé un apport en argent de façon non proportionnelle à la quantité de café remis à la coopérative. Il n'y a pas de relation directe entre le café et l'apport, même si dans le fond les ressources des familles proviennent du café et que la coopérative tente de justifier l'investissement par la prime du CE.

Lorsqu'ils décident de réaliser un investissement productif, la logique est la même. L'apport est décidé en fonction des besoins d'investissement et de ce que l'on juge être la capacité d'apport des familles, et non l'utilisation des 5 US\$ de la prime FLO. Le même exemple de Villa Oriente le confirme. La coopérative décide de construire une unité de pré-usinage pour améliorer la qualité du café et demande à chaque famille un apport de 37 US\$ et 30 jours de travail. Par ailleurs, un moteur a été acheté cette année sur les fonds propres de la coopérative constitués du solde sur le montant fixe de 20 US\$ / quintal, déduit pour le fonctionnement de l'organisation. Dans ce cas, bien que dans la logique des gens, il ne s'agisse pas vraiment de la prime équitable, la coopérative a dépensé 3000 US\$, alors que la prime de 2001 représentait 8650 US\$ (1730 quintaux x 5 US\$).

Dans le contexte bolivien, on peut se demander si favoriser l'usage de la prime dans des investissements sociaux est l'option la plus pertinente. En effet, ces investissements sont en principe de la responsabilité de l'Etat ou des collectivités locales. La structuration d'organisations peut éventuellement renforcer la position de négociation des communautés pour que leurs demandes soient prises en compte par les pouvoirs publics.

Si on raisonne en terme de développement, il semble plus utile de renforcer les institutions locales, en favorisant notamment la constitution d'un capital propre des organisations, afin qu'elles puissent gagner en stabilité et développer leurs services (formation, qualité, transformation, etc.). Le critère de la participation des membres à la décision sur l'usage de la prime permet d'éviter les éventuels abus des dirigeants, mais n'est pas toujours suffisant pour aller dans le sens de la consolidation des organisations paysannes. Les producteurs, par manque de confiance, préfèrent en effet la redistribution aux familles. Plutôt que de militer en faveur d'investissements sociaux, il serait plus judicieux de favoriser la capitalisation des organisations, tout en maintenant une certaine souplesse. Cela n'est cependant pas la position de FLO qui privilégie le concept de projets sociaux, sans doute plus compréhensible du grand public, consommateur des produits équitables.

4. L'Impact

4.1. Introduction à la dynamique du système agraire des Yungas

Les zones de colonisation ancienne :

Les Yungas correspondent au piémont amazonien, une région montagneuse qui se situe à la transition entre la forêt amazonienne et les steppes d'altitude de la cordillère des Andes. Ce versant des Andes présente un climat chaud et humide. Il est couvert d'une forêt tropicale, la forêt nuageuse dans les Hautes Yungas à partir de 3500 mètres d'altitude, formée notamment de bambous, de fougères arborescentes et de mousses, puis une forêt dense de montagne dans les zones basses vers 1500 mètres d'altitude, qui a des caractéristiques proches de la forêt ombrophile amazonienne. Dans cette écologie, le café prospère dans l'étage situé entre 1300 m et 2000 m.

A l'époque préhispanique, malgré les dénivelés et les difficultés d'accès, les Hautes Yungas, les plus proches de l'altiplano, étaient exploitées pour la culture de la coca, par les populations Aymaras, puis par les Incas de manière systématique. Après la conquête espagnole les Hautes Yungas se couvrent d'haciendas spécialisées dans la culture de coca destinée au marché de consommation des travailleurs des mines. Parallèlement à la grande propriété se met en place un système de servage, fait de travailleurs attachés à l'hacienda en échange de l'accès à un lopin de terre pour la production familiale. Ce système reste en place jusqu'à la Réforme agraire de 1952 qui met un terme définitif au servage et qui conduit à l'émergence d'une paysannerie.

A l'heure actuelle, les producteurs agricoles des Hautes Yungas disposent en général de 1 à 5 hectares lorsqu'ils sont d'anciens serfs ou de 10 à 25 hectares lorsqu'ils sont issus des grandes propriétés. La coca est restée la culture principale jusque dans les années 1950, puis les agrumes et surtout le café vont prendre le relais. Cependant, cette région de colonisation ancienne correspond aujourd'hui à la zone de production légale de la coca (12 000 ha) décrétée par l'Etat bolivien pour la consommation traditionnelle dans le pays. Dans ce cadre, l'ensemble des agriculteurs, outre le café et les agrumes, produisent tous une petite parcelle de coca.

Les Hautes Yungas ont été largement surexploitées. Les superficies des exploitations se réduisent en dessous de 5 hectares et il ne reste plus de nouvelles terres à défricher. Les versants ont été déboisés et les terres érodées. Les plantations de café ne sont pas entretenues, ni renouvelées, et après 30 ou 50 ans, elles se convertissent progressivement en verger d'agrumes, les pieds d'orangers et de mandariniers prenant la place des caféiers peu productifs. C'est ainsi que cette région, qui était la principale productrice de café de Bolivie dans les années 1950 et 1960, offre aujourd'hui une production marginale de café.

La crise de l'agriculture a conduit à une certaine diversification de la production, notamment par le maraîchage et l'élevage de poulets à destination de La Paz, mais surtout à un retour en force de la coca. De nombreuses communautés, face à la crise du café ont largement étendu cette culture.

Les zones de colonisation récente :

La région de Caranavi se situe aux mêmes altitudes que les Hautes Yungas, mais parce qu'elle était plus éloignée et difficile d'accès depuis l'altiplano, elle est restée vierge jusque dans les années 1940. L'occupation des terres démarre en 1945 et s'accélère en 1953 suite à la colonisation organisée par l'Etat bolivien qui offre alors des propriétés de 10 hectares en moyenne aux migrants. Ces derniers proviennent des communautés aymaras de l'altiplano poussés par la trop forte pression foncière, le faible potentiel agricole, l'important risque climatique et la volonté de trouver des sources de revenus complémentaires. Jusqu'à aujourd'hui, les colons aymaras ont gardé des relations économiques et sociales très fortes avec leurs communautés d'origine.

Dans un premier temps, les colons s'installent dans les zones les plus basses et les plus facilement accessibles, où ils cultivent riz, maïs, banane et agrumes, puis ils remontent peu à peu pour implanter du café au-dessus de 1000 mètres. Ces zones de fonds de vallée relativement proches de Caranavi ont aujourd'hui des caractéristiques similaires à celles des Hautes Yungas : potentiel de production dégradé, plantations de café anciennes et peu entretenues, et progressivement dominées par les agrumes et autres cultures tropicales.

Ce n'est qu'à partir des années 1970-80 que les zones hautes et les vallées en amont, au-dessus de 1300 mètres, donc très favorables à la culture du café de qualité, vont être colonisées par des nouveaux migrants provenant de l'altiplano, mais aussi par les fils des colons de la première vague dont les parcelles sont presque épuisées. C'est dans cette période, de 1975 à 1990 que vont s'installer les colonies qui produisent aujourd'hui la grande majorité du café bolivien. Le système de front pionnier permet de profiter de sols jeunes et de la fertilité accumulée dans la biomasse de la forêt naturelle : il autorise des rendements très élevés, situés entre 30 et 50 quintaux par hectare.

Une famille récemment installée sur un lot de 10 hectares effectue un abattis brûlis de la forêt primaire de façon progressive, 0,5 à 1 ha étant généralement défriché chaque année. Les caféiers arabicas sont plantés en culture pure au-dessus de 1500 mètres ou en association avec du maïs et des bananiers. Au cours des premières années se forme une couverture arborée d'ombrage constituée principalement de «sequiles» (*Inga sp.*), une légumineuse qui permet de reconstituer très efficacement le mécanisme forestier de reconstitution de la fertilité. Aujourd'hui, dans ces zones, les paysans ont défriché entre 30 et 80% de leurs parcelles de 10 hectares selon l'ancienneté de la colonisation ; ils cultivent entre 3 et 8 ha, quasi exclusivement de café.

L'économie de la région de Caranavi est donc extrêmement dépendante d'un seul produit : le café. Au moment de la crise caféière de 1989 à 1993, marquée par une considérable chute des prix¹¹, l'agriculture a connu une très forte déprise. Les producteurs n'entretenaient que la superficie qu'ils pouvaient récolter eux-mêmes, sans devoir recourir à une main d'œuvre externe. Le plus souvent, la chute des revenus était compensée par des migrations temporaires, notamment vers les zones de colonisation amazonienne du Beni pour la culture du riz comme locataire ou employés. D'autres vont s'installer à La Paz ou dans leur communauté d'origine sur l'altiplano, et certains d'entre eux reviendront une fois la crise passée. Pour ceux qui ont décidé de rester, l'extraction des bois d'œuvre de la forêt primaire et surtout la substitution du café par des plantations de coca ont représenté des moyens de subsistance.

Lorsque les prix redeviennent favorables à partir de 1993 et se maintiennent à des niveaux acceptables jusqu'en 1999, les colons reviennent sur leurs parcelles, défrichent de nouvelles portions de forêt et étendent leurs plantations de café. Grâce aux prix internationaux exceptionnels de 1993 ou 1997 les familles pourront accumuler un capital dont l'objectif est de faire face à de nouvelles crises à venir. Une grande partie des familles ont ainsi pu acquérir une maison dans les quartiers populaires de El Alto à La Paz où une partie de la famille s'installe, bien souvent pour mener des activités commerciales dans le secteur informel. Mais l'objectif de cet investissement est aussi de permettre l'accès des enfants aux études secondaires, mais surtout universitaires (court et long). L'éducation des enfants pour qu'ils puissent s'insérer dans des secteurs non-agricoles constitue le principal but de chaque famille des Yungas.

4.2. L'impact allocatif, ou impact des filières organisées sur les systèmes de production

4.2.1. Typologie des producteurs

En zone de colonisation ancienne :

¹¹ 8 US\$ / quintal de parche humide sur le marché local.

Le système de base : l'association agrumes - caféiers

Les exploitations ont une taille moyenne de 3 à 4 hectares et varient de moins d'un hectare à parfois plus de 10.

Le système de culture de base dans les zones de colonisation ancienne est constitué de la plantation mixte agrumes / caféiers. Il s'agit en réalité de l'évolution d'une caféraie âgée et peu entretenue, dont les rendements décroissent d'année en année, et dans laquelle les orangers ou mandariniers prennent progressivement la place du café. Dans ces plantations, les variétés traditionnelles de café (*tipica*) dominent et les caféiers qui ont souvent plus de 30 ans sont peu productifs (15 quintaux de café par hectare humide / ha). Les agrumes prennent de l'importance dans ce système : ils présentent une meilleure rentabilité ; et le développement des voies de communication a permis de développer la commercialisation des produits sur le marché de La Paz. Dans la dernière décennie, les orangers sont peu à peu remplacés par des mandariniers, plus productifs et plus rémunérateurs. La plantation associée agrume – café concerne en général une superficie de 1 à 3 hectares. Chacune des productions occupe environ la moitié de la superficie.

Ce système est généralement complété par un petit lopin de coca d'environ 500 à 1000 m² dont le produit est destiné au marché de la mastication traditionnelle que l'on trouve dans chaque famille des Hautes Yungas. Petit arbuste de moins d'un mètre de haut, la coca est une culture pérenne qui est exploitée durant 10 ans et qui entre en production après 1 an et demi. C'est une plante peu exigeante qui donne de bons résultats même dans les sols très dégradés. L'investissement en travail est considérable (400 jours / ha) notamment pour la récolte de la feuille. Elle permet cependant une très bonne productivité du travail grâce à des prix relativement élevés sur le marché.

Depuis toujours la stratégie des producteurs des Yungas a consisté à modifier les surfaces de coca et de café en fonction des cours de l'un et l'autre des deux produits. A chaque effondrement des prix du café a succédé une période d'accroissement de la coca. A l'heure actuelle les superficies croissent et la rémunération du travail de la coca est évidemment bien supérieure à celle du café. Bien que les Hautes Yungas se situent en zone de production légale de coca, il est fort probable qu'une proportion de la coca produite actuellement soit dirigée vers les réseaux illicites du narcotrafic.

Enfin, le système de base est complété par de très petites surfaces de cultures vivrières destinées exclusivement à l'alimentation familiale (maïs, haricot, banane) et un petit élevage fermier, notamment une demi douzaine de poules et 1 ou 2 porcs, nourris avec les résidus de récolte et les cultures vivrières.

Activités complémentaires et types de producteurs :

Le système de base ne permettant pas de produire un revenu suffisant pour les familles, celles-ci ont développé des activités complémentaires de différentes natures, selon le capital disponible, la gestion de la main d'œuvre par rapport à la surface disponible, ou encore les opportunités d'accès à des emplois non-agricoles. Il est ainsi possible de façon schématique de distinguer 4 grandes catégories de producteurs :

- Les producteurs de coca :
Des plantations de coca en moyenne d'un demi hectare et d'un maximum d'un hectare sont associées au jardin agrume-café et constituent de plus en plus la majeure partie du revenu. Avec la chute des prix du café, ces producteurs ont tendance à abandonner leurs plantations de café voire à les éliminer au profit de la coca. Certaines communautés de la région de Coroico, affiliées à la centrale CENCOOP, correspondent à cette catégorie de producteurs et ne remettent plus de café à leur organisation.

- Les familles qui vendent leur force de travail :
Elles complètent leurs revenus par des embauches temporaires dans le secteur de la construction (villes de l'altiplano), dans les travaux agricoles ou sur les fronts de colonisation du Beni.
- Les producteurs maraîchers :
A proximité des points d'eau et dans les zones d'altitude, ces producteurs se sont spécialisés dans la culture de la tomate destinée au marché de La Paz. Les plantations de tomates occupent 500 à 2000 m² et dans certains cas remplacent totalement la culture de coca.
- Les producteurs de poulets :
Il s'agit de petits élevages hors-sol, conduits de manière artisanale, favorisés par le climat des Yungas et la relative proximité de la ville de La Paz. Ces producteurs mènent des lots de 1000 à 5000 poulets.

Tableau 6 : Typologie des producteurs

| | Type 1 | Type 2 | Type 3 | Type 4 |
|-------------------------|----------------------------------|--|---------------------------------------|---|
| Systèmes de culture | 35% - 75% coca Agrumes - café | 50% Agrumes 50% Café | 50% Agrumes 50% Café 8% tomates | 50% Agrumes 50% Café 700 à 2500 poulets |
| Activité complémentaire | Extension de la surface de coca | Vente force de travail (construction, zones de colonisation, tourisme, etc.) | Maraîchage | Elevage hors sol |
| Surface / actif | 0,95 ha/ actif | 1,35 ha/ actif | 0,8 ha/ actif | 0,7 ha/ actif |

Source : CICDA

Dans la région proche de la ville de Caranavi où la colonisation date des années 1950 à 1970, les producteurs ont des caractéristiques proches de celles des Hautes Yungas : les plantations de café sont vieilles et peu entretenues, les sols dégradés et les familles ont développé d'autres stratégies économiques (autres cultures, migrations temporaires, etc.).

En zone de colonisation récente :

Dans les zones plus éloignées et à une altitude supérieure à 1300 mètres, l'installation des agriculteurs ne s'est faite que dans les années 1980 ou 1990. Chaque famille a obtenu au départ 10 hectares de forêt primaire, dont 3 à 5 hectares sont maintenant défrichés et plantés exclusivement en café. Dans certaines situations où la colonisation est déjà plus avancée, les plantations de café d'une famille peuvent avoir une superficie de 6 à 8 hectares au maximum. Le plus souvent, les plus hautes parcelles ont un sol trop peu épais et le couvert forestier doit y être maintenu.

L'abattis brûlis suit en général un rythme d'environ 0,5 à 1 hectare, chaque 2 à 3 ans, limité principalement par la disponibilité de la main d'œuvre familiale ou du capital pour recruter des travailleurs. En effet, non seulement le défrichement de la forêt et l'installation d'une parcelle est une opération très exigeante en main d'œuvre (125 jours / ha), mais l'entretien de la jeune caféière demande un soin bien plus important que dans le cas de plantations adultes (3 à 4 désherbages à l'année). Depuis 15 ans, les agriculteurs de ces régions ont donc installé en moyenne 4 hectares de café. Les plantations sont composées de lots d'âges différents : des caféiers non-productifs de moins de 3 ans, des jeunes plantations qui sont au maximum de leur productivité (5 à 8 ans d'âge) et des plantations déjà âgées dont les rendements ont baissé. Les plantations les plus récentes sont souvent des variétés sélectionnées, notamment le catura.

Dans ce milieu agro-écologique très favorable avec des sols encore fertiles, les rendements du café sont très élevés. Une jeune plantation produit un rendement de 50 à 60 qq / ha de café parche humide (2280 à 2740 kg /ha) et environ 20% de moins lorsqu'il s'agit de variétés traditionnelles (50 à 60 qq /

ha de parche humide). Les plantations de *típica*, âgées de 20 ans, ne produisent en général que 25 à 30 qq / ha de parche humide. Prenant en compte des lots de différents âges, une parcelle représentative de la région présente un rendement moyen d'environ 30 à 40 qq de parche humide / ha (1370 kg/ha à 1825 kg/ha).

Les agriculteurs de ces régions produisent quasi exclusivement du café, valorisant ainsi l'atout important des zones d'altitude. Ils n'ont que très peu d'élevage (quelques rares familles possèdent un troupeau de 2 à 5 bovins de race rustique) et des cultures vivrières limitées à quelques pieds de bananiers et de manioc dispersés dans les parcelles de café. La grande majorité de l'alimentation est achetée sur le marché (sauf la banane, et parfois du maïs).

Les travaux d'entretien des plantations sont réalisés par la main d'œuvre familiale, mais au cours des pics de travaux, notamment les désherbages et surtout la récolte, les agriculteurs recrutent des travailleurs saisonniers qui proviennent généralement de l'altiplano et sont parfois liés aux caféiculteurs par des liens de parenté. Ce type de planteur, en général, n'a pas besoin de vendre sa force de travail dans les périodes de moindre activité, sauf dans les moments de chute de prix.

4.2.2. Résultats

Résultat 1 : L'amélioration des pratiques de récolte et post-récolte pour un café de qualité

Les organisations de producteurs exigent de leurs affiliés un café de qualité. Que ce soit pour un marché bio, un marché équitable ou même parfois un marché conventionnel, la qualité demandée aux producteurs est plus ou moins la même. Celle-ci s'obtient principalement par l'amélioration des pratiques de cueillette et de traitement post-récolte :

- La récolte sélective suppose une cueillette grain par grain, sélectionnant exclusivement les cerises rouges et laissant les cerises non mûres sur l'arbre pour un prochain passage. Contrairement à la cueillette traditionnelle (la branche est tenue d'une main et les grappes sont arrachés d'un seul geste), cette pratique implique 3 à 4 passages et un surplus de travail de 50 à 60%¹².
- Après dépulpage, il est demandé au producteur de contrôler précisément les temps de fermentation du café, ce qui n'augmente pas directement le temps de travail, mais génère une certaine rigidité dans l'organisation de l'opération et exige davantage de soin que dans le système traditionnel.
- Enfin, alors que le café est d'ordinaire séché à même le sol ou sur des bâches de plastique, sans strict contrôle, les organisations demandent non seulement un meilleur séchage qui suppose plus de temps consacré, mais aussi l'utilisation d'équipements adéquats (séchoir solaire- table de séchage, aire empierrée) qui impliquent un investissement supplémentaire (environ 400 livres par famille).

Les coûts de ces pratiques améliorées peuvent être évalués à 25-30 jours par hectare de travail supplémentaire (27 jours dans les modèles), donc 90 à 120 US\$ par quintal de café et à un amortissement annuel de 10 à 15 US\$ supplémentaires. Cependant, cette quantification correspond de façon approximative à la réalité, puisque l'on constate que les travailleurs saisonniers ne sont pas toujours payés plus que dans le système traditionnel. Par ailleurs, le traitement post-récolte du café est une tâche souvent à la charge des travailleurs familiaux. L'accroissement de la tâche n'implique pas toujours des coûts monétaires supplémentaires.

¹² Un travailleur récolte 6 *latas* / jour (160 livres de cerises) en récolte sélective et de 9 à 10 *latas* / jour (5260 ??? livres / jour) en récolte conventionnelle.

Résultat 2 : L'amélioration des pratiques agricoles pour un système plus durable

En application du cahier des charges de la production biologique contrôlé par les organismes de certification, les producteurs s'engagent non seulement à respecter la non-utilisation de produits et de traitements chimiques, mais aussi à intégrer progressivement des pratiques différentes de gestion de la fertilité de l'exploitation qui permettront de maintenir le potentiel productif à long terme.

Il est évident que les producteurs n'acceptent d'appliquer les techniques plus exigeantes en travail que lorsque le prix payé par la coopérative permet de couvrir de manière satisfaisante ce sur-coût. D'une certaine manière, c'est donc le prix de vente de la coopérative dans les marchés bio, équitable ou bio-équitable qui permet de rémunérer cette fonction de protection de l'environnement et de développer un système de production durable.

Les pratiques proposées par le programme d'agriculture biologique de la FECAFEB appliquant les normes IFOAM et CE 2091/92 concernent principalement :

- la réalisation de pépinières au lieu de la récupération des plants sauvageons, non sélectionnés, qui ont poussé naturellement au pied des caféiers,
- la plantation en ligne selon les courbes de niveau,
- la réalisation de composts et le recyclage de la matière organique de l'exploitation, notamment la pulpe du café, alors que dans le système traditionnel aucune fertilisation n'est effectuée,
- la fabrication d'ouvrages anti-érosifs avec des matériaux végétaux,
- la réalisation de tailles des caféiers, du recepage et de contrôle de l'ombrage,
- le contrôle biologique,
- l'introduction d'essences forestières dans les plantes d'ombrage.

Selon les techniciens de l'agriculture biologique, l'application des pratiques est effectuée par une grande majorité des agriculteurs et impliquerait une augmentation d'environ 50% du temps de travail. Cependant, dans la réalité on constate que l'adoption de ces pratiques par les agriculteurs n'est que partielle et qu'elle dépend largement du type de producteurs.

Les agriculteurs des zones de colonisation récente qui sont certifiés biologiques et obtiennent l'appui des techniciens de la FECAFEB n'appliquent réellement qu'une partie des recommandations. Ce qui les différencie des agriculteurs conventionnels concerne surtout :

- la pratique des pépinières, même si celle-ci tend à se généraliser,
- le contrôle du brûlis qui n'exige pas vraiment un accroissement de travail,
- la fabrication de composts ou au moins l'utilisation de la pulpe, mais davantage pour les pépinières que pour fertiliser l'ensemble de la plantation,
- les barrières anti-érosives qui sont fabriquées au moment des désherbages, mais seulement dans les premières années.

Certaines pratiques comme le semis en ligne, la taille ou la fertilisation de toute la parcelle ne sont que très rarement appliquées parce qu'elles sont jugées trop exigeantes en main d'œuvre par rapport au bénéfices réels qu'elles apportent. Il est vrai que étant donné le potentiel des sols de ces zones de colonisation récente, elles ne semblent pas se justifier.

Dans ces zones, la différence de temps de travail pour l'entretien entre une parcelle biologique et conventionnelle est assez réduite. Cependant, si l'on considère l'accroissement du travail dû à la récolte et post-récolte améliorées, la différence se révèle plus importante. Notre modélisation nous amène à considérer une moyenne de 120 jours/ ha pour un système biologique bien développé et 75 jours/ ha pour un système conventionnel. L'augmentation est donc de 60%. L'application des pratiques biologiques ne permet pas de visualiser un accroissement du rendement de la plantation. En

effet, la fertilité du sol est telle et la couche de matière organique sous les *Sequile* si épaisse, qu'il n'y a pas vraiment de différence de productivité entre le système bio et conventionnel. Les pratiques bio permettraient plutôt de prémunir de la dégradation du potentiel de production (protection des sols, recyclage partielle de la pulpe, faible pollution des eaux grâce aux fosses, etc.) et ainsi de maintenir un système plus durable.

Les agriculteurs des zones de colonisation ancienne qui possèdent les sols les plus dégradés et les niveaux de rendement les plus bas, devraient être les plus intéressés pour appliquer ces techniques et ainsi récupérer le niveau de production de leurs plantations. En réalité, le processus de dégradation est souvent trop avancé et malgré les prix favorables il est souvent difficile de convaincre un agriculteur d'y investir plus de travail.

Cependant, lorsque les agriculteurs s'engagent dans cette voie, les différences sont assez importantes. Il est vrai que le point de départ est souvent une plantation quasi à l'état d'abandon dans laquelle un minimum de travail est investi, qui se limite principalement à un désherbage annuel et à la récolte, soit rarement plus de 70 jours / an. Dans le cadre d'une production biologique, les planteurs, même lorsqu'ils n'appliquent pas l'ensemble des recommandations, effectuent au moins 110 jours, donc plus de 50% d'augmentation. Les travaux consistent souvent en plus des techniques classiques (quelques barrières anti-érosives, taille, contrôle de l'ombrage) à la mise en place de nouvelles plantations à base de pépinières. Dans certains cas, les agriculteurs passent d'un seul à deux désherbages par an. Néanmoins, les composts et les pratiques de fertilisation ne sont que très rarement appliqués.

Les rendements passent de 12 à 15 qq / ha de parche humide à 20 – 25 qq / ha. Cependant, de nombreux producteurs signalent que ces rendements plus élevés ne se maintiennent pas dans le temps, en raison de l'absence de réelle fertilisation.

Résultat 3 : Une logique d'intensification par le travail en fonction du prix payé au producteur

La dynamique générale d'évolution des systèmes de production correspond à un modèle qui lie directement le temps de travail au prix payé au producteur. Lorsque celui-ci est bas, comme c'est le cas actuellement, les planteurs minimisent le temps de travail familial investi (ou la main d'œuvre salariée recrutée) pour l'entretien et la protection des plantations. A moyen terme, cette logique conduit à une progressive dégradation des sols et du potentiel de la plantation, qui le plus souvent est quasi totalement abandonnée après 20 ou 30 ans d'exploitation. Ces producteurs se maintiennent là dans une logique de colonisation de type minière, selon laquelle après épuisement de la parcelle ils iront défricher un nouvel espace sur le front pionnier ou se reconvertiront à d'autres activités lorsque cela est possible. C'est le cas des producteurs des zones de colonisation ancienne ou des premiers colons dans les régions proches de Caranavi. Ces derniers, arrivés il y a plus de 40 ans, ont déjà investi une nouvelle parcelle sur le front pionnier.

Lorsque le prix est élevé, comme c'est le cas des filières bio et équitables, le producteur peut s'engager dans une dynamique d'intensification par le travail. Il prendra davantage soin de sa parcelle, ce qui lui permettra, comme nous l'avons souligné, de récupérer ou de maintenir son potentiel de production. Une telle logique consiste en une rupture par rapport au système traditionnel de colonisation.

Sur le terrain on constate que les producteurs qui appliquent de façon la plus complète les pratiques de la production biologique, sont ceux dont la coopérative paye un prix relativement plus élevé, c'est-à-dire qui ont un accès important aux marchés bio, équitables et bio – équitables.

Par ailleurs, le revenu du producteur dépend également de la part de la production qu'il remet à sa coopérative et de celle qu'il vend aux commerçants traditionnels de Caranavi. Pour des raisons de trésorerie, les producteurs vendent toujours les premiers sacs récoltés au marché afin de pouvoir payer

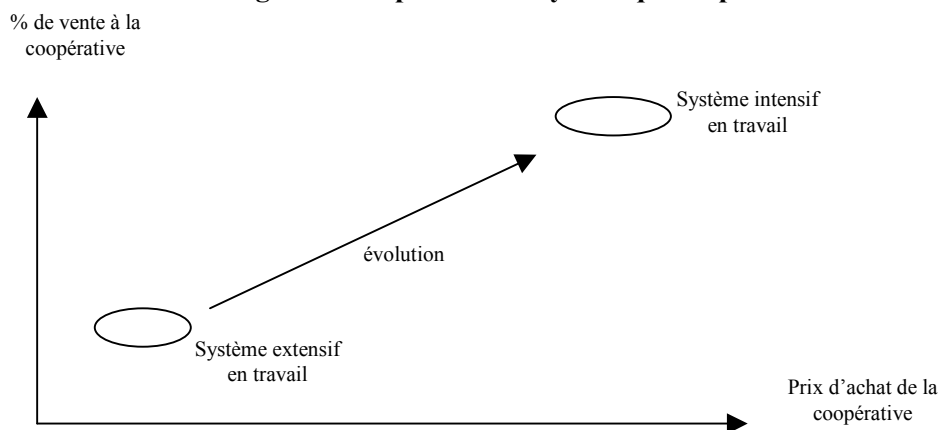
les travailleurs pour la récolte et subvenir aux besoins de la famille. Ce n'est qu'une fois accumulé un capital minimum qu'il pourra se permettre de remettre du café à sa coopérative, contre un « bon » prix, qui ne le rémunérera que 4 à 6 mois plus tard.

La proportion de café remis à la coopérative dépend principalement de la forme de paiement de la coopérative. Les coopératives qui exigent que tout soit remis en «consignation» présentent des pourcentages de collecte du café de leurs membres relativement plus bas que celles qui payent une avance. La coopérative Villa oriente, par exemple, a remis en 2001 une avance aux producteurs qui correspond environ au coût de la main d'œuvre pour la récolte, soit 700 à 1000 US\$ par famille¹³. Grâce à cela la coopérative a pu collecter plus de 80% du café des membres affiliés.

Cependant, certaines coopératives qui ne pratiquent pas d'avances réussissent à capter un pourcentage non négligeable du café des membres. En effet, lorsque les prix des coopératives sont attractifs, les coopérateurs acceptent de remettre une part importante de leur café, même à «consignation» (50 à 60% par exemple). On constate par ailleurs que lorsque la coopérative a accès durablement aux prix élevés des marchés bio et équitables, d'année en année, les producteurs acceptent de remettre une part croissante de leur production. Enfin, on constate que dans les zones où les volumes de café produit ont beaucoup diminué, la proportion de café vendu aux commerçants est importante.

Globalement, l'évolution des systèmes de production répond au schéma ci-dessous. L'intensification en travail s'accroît avec l'augmentation du prix d'achat du café par la coopérative et la proportion du volume produit par la famille qui a pu être vendue à la coopérative.

Figure 1 : Impact sur la dynamique de production



On constate également que, outre le prix rémunérateur qu'offre la coopérative, c'est la stabilité du prix, empêchant la succession de périodes d'abandon et de reprise du soin aux plantations, qui incite les producteurs à développer un système plus durable grâce à une intensification par le travail.

4.3. L'impact redistributif, ou impact sur le niveau de vie

4.3.1. Les modèles de producteurs

Deux modèles de base ont été construits correspondant, respectivement, aux zones de colonisation ancienne et récente.

¹³ La coopérative Villa Oriente a obtenu un crédit de 13 000 US\$ de FINCAFE et 36 000 US\$ de préfinancement de l'acheteur sous label Max Havelaar, Lobodis.

▪ **Le modèle de producteur en zone de colonisation récente (modèle I) :**

On considère un producteur qui dispose d'une parcelle de 10 ha, dont 4 ha ont été plantés en café progressivement au cours des 15 dernières années : 0,2 ha sont actuellement en installation, 0,4 ha ont moins de 3 ans (non productifs) et 3,6 ha ont plus de 4 ans et sont donc en production. Le reste se maintient en forêt primaire et constitue une réserve pour l'avenir.

▪ **Le modèle de producteur en zone de colonisation ancienne (modèle II) :**

Le modèle a été constitué à partir d'une surface représentative de 2,05 ha, avec 1 ha de café, 1 ha d'agrumes et 500 m² de coca. Pour chacune des situations une activité complémentaire plus ou moins importante a été considérée : vente de force de travail, production de tomates ou de poulets ou extension de la culture de coca.

Chacun de ces modèles de base a été ajusté à 4 situations différentes (A, B, C, D) :

1. Un producteur membre d'une coopérative correspondant à la filière A (60% équitable/bio, 20% équitable, 20% bio) remet 80% de sa production à sa coopérative et pratique un système intensif en travail (pratique de la taille, du contrôle de l'ombrage, de barrières anti-érosives au cours des désherbages – correspond à 133 ou 120 jours / ha)
2. Un producteur membre d'une coopérative qui a accès une filière de type B (35% équitable/bio, 15% équitable, 25% bio, 25% conventionnel) remet 70% de sa production à sa coopérative, également avec un système intensif en travail (idem type précédent).
3. Un producteur qui a accès une filière de type C (70% bio et 30% conventionnel) remet 30% de sa production à la coopérative, avec un système faiblement intensif en travail (110 ou 93 jours / ha).
4. Un producteur qui a accès à une filière de type E (100% aux commerçants locaux), qui n'est donc pas affilié à une coopérative. Son système est relativement plus extensif en travail (sans pépinières, ni taille – 92 jours / ha en colonisation récente et 75 jours / ha en colonisation ancienne).

Si dans cette modélisation nous avons considéré que la quantité de travail investi dans la production de café augmentait avec le prix payé au producteur, il n'en est pas de même pour les rendements. En zone de colonisation récente nous avons estimé que les rendements en production biologique et conventionnelle sont similaires, tandis qu'en zone de colonisation ancienne les modèles de producteurs qui vendent auprès des coopératives (filière A) obtiennent une augmentation de rendement d'environ 25% par rapport au producteur conventionnel qui n'investit qu'un minimum de travail dans sa plantation de café.

Les calculs de revenu ont été effectués avec les prix de l'année 2001, pour un total de 4 filières x 2 zones de colonisation = 8 situations représentatives (tableau 7).

Tableau 7 : Synthèse des résultats de la modélisation des revenus des producteurs en 2001

| | I a | I b | I c | I d | II a | II b | II c | II d |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Production de café : | | | | | | | | |
| Type de filière | A | B | C | E | A | B | C | E |
| Superficie (ha) | 4 | 4 | 4 | 4 | 2,05 | 2,05 | 2,05 | 2,05 |
| Prix coopérative (cents/livre Parche humide) | 44 | 32,5 | 15,8 | | 44 | 32,5 | 15,8 | |
| Prix commerçant (cents/livre Parche humide) | 12,3 | 12,3 | 12,3 | 12,3 | 12,3 | 12,3 | 12,3 | 12,3 |
| % de vente à la coopérative | 80% | 70% | 30% | 0% | 80% | 70% | 30% | 0% |
| % de vente filière traditionnelle | 20% | 30% | 70% | 100% | 20% | 30% | 70% | 100% |

| | | | | | | | | |
|-------------------------------------|--------------|--------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Main d'œuvre totale (j) | 531 | 531 | 441 | 367 | 120 | 106 | 93 | 75 |
| Produit Brut (US\$) | 5 026 | 3 512 | 1 789 | 1 648 | 751 | 476 | 240 | 185 |
| Amortissement | 111 | 111 | 65 | 65 | 11 | 11 | 11 | 11 |
| Coût main d'œuvre | 1 296 | 1 296 | 991 | 943 | 199 | 186 | 154 | 138 |
| Revenu café famille | 3 619 | 2 105 | 732 | 640 | 541 | 279 | 76 | 35 |
| Revenu familial/ jour | 16,03 | 9,32 | 3,49 | 4,32 | 7,36 | 4,48 | 1,32 | 0,82 |
| Autres productions : | | | | | | | | |
| Revenu agrumes | | | | | 958 | 958 | 958 | 958 |
| Revenu coca | | | | | 78 | 78 | 78 | 78 |
| Total revenu agricole | | | | | 1 577 | 1 315 | 1 112 | 1 072 |
| Revenus complémentaires | | | | | 711,02 | 742,43 | 756,19 | 795,24 |
| Total revenus | 3 619 | 2 105 | 732 | 640 | 2 288 | 2 058 | 1 868 | 1 867 |
| Revenu/ travailleur familial | 1 809 | 1 052 | 366 | 320 | 1 144 | 1 029 | 934 | 934 |

Dans la zone de colonisation récente (Ia à Id):

- Etant donné la très forte différence entre prix équitables et conventionnels en 2001, les revenus des producteurs de la zone de colonisation récente qui vendent en forte proportion dans les filières bio-équitable ou équitable sont de 3,5 à 5 fois plus élevés que ceux des producteurs qui écoulent leurs produits principalement auprès des commerçants privés (filiales C et D).
- Dans ces conditions, les surcoûts de main d'œuvre induits par la production bio sont absorbés sans aucune difficulté par le prix payé aux producteurs.
- La différence de revenu entre le producteur Ic (30% de vente en bio et conventionnel) et Id (100% commerçants privés) n'est que de 90 US\$ (14% de plus), ce qui paraît assez peu significatif. Cela s'explique par le phénomène de dilution du sur-prix bio (la coopérative ne vend que 70% en bio et le producteur de remet que 30% de son café à la coopérative), mais aussi dans une moindre mesure par un différentiel entre le café bio et conventionnel relativement modeste (la coopérative paye 30% de plus que le marché local). En outre, lorsque les prix sont bas, les coûts de main d'œuvre supplémentaires pénalisent les producteurs biologiques.

Dans les zones de colonisation ancienne (IIa à IId) :

- La différence entre les revenus des plantations de café des producteurs qui ont accès à la filière A et ceux qui vendent surtout aux commerçants privés est encore plus grande que dans le cas des zones de colonisation récente. Les rendements des vieilles plantations de café dans ces zones sont si bas qu'en situation de prix bas sur le marché conventionnel, le café n'est plus rentable (76 et 35 US\$ / ha).
- Dans les mêmes conditions de prix de la part des coopératives qui ont accès au marché équitable / bio (filiale A et B), les résultats de la zone de colonisation ancienne n'atteint que 60% du revenu à l'hectare en situation de colonisation récente (540 US\$ / ha contre 905 US\$ / ha pour la filière A). Cela s'explique principalement par la différence de rendement entre les deux zones (19 qq / ha contre 33 qq / ha pour le type Ia et IIa), et cela malgré un coût de main d'œuvre plus faible en zone de colonisation ancienne (100 à 120 jours / ha au lieu de 133 jours / ha).
- En zone de colonisation ancienne, une chute des prix du café, comme cela a été le cas en 2001, n'affecte le revenu des producteurs que dans une faible proportion, grâce à un système de production beaucoup plus diversifié qu'en zone de colonisation récente.

4.3.2. Seuils et coût de vie durable

Les estimations des besoins des familles ont été effectuées sur la même base que les modèles de producteurs : une famille caractéristique constituée des parents et de 4 enfants.

Afin de comparer les revenus des producteurs modélisés avec les besoins des familles, et ainsi discuter la notion de coût de vie durable, nous avons évalué plusieurs seuils de comparaison :

- Les besoins rudimentaires, constitués des aliments et autres besoins de base qui correspondent aux dépenses moyennes effectuées sur le marché chaque semaine. Ils correspondent à un seuil de survie de 812 US\$ / an.
- Les besoins nécessaires à niveau de vie durable concernant, outre l'alimentation, des dépenses pour l'habillement, la santé, le transport entre la zone rurale et la ville et d'autres dépenses domestiques. Ce seuil de vie décente correspond à 1 280 US\$ / an.
- Dans un contexte où l'objectif premier de tout producteur est de scolariser ses enfants, puis de leur offrir une formation professionnelle (en collège ou même à l'université), il nous a paru pertinent d'estimer la valeur d'un seuil de vie durable considérant le coût de scolarisation des enfants. Trois situations, qui correspondent à des étapes de vie successives des familles, ont été retenues :
 - Le coût de scolarisation des 4 enfants à l'école primaire dans la zone (seuil de 1 440 US\$ / famille)
 - Le coût de l'éducation de 2 enfants à l'école primaire et 2 enfants au collège, généralement à Caranavi, ce qui implique des frais de logement et de nourriture (seuil de 1 791 US\$).
 - Le coût de 2 collégiens et 2 étudiants universitaires à La Paz, ce qui outre les frais de logement et d'alimentation, suppose des frais de scolarité relativement élevés (seuil à 2 665 US\$).

Considérer que le coût de vie durable, concept défini par le CE, correspond dans le cas des Yungas de Bolivie au seuil de décence qui permet l'éducation des enfants, semble justifié. Il se situerait donc approximativement entre 1 500 et 2 500 US\$ selon les situations (tableau 8).

Enfin, le coût d'opportunité de la force de travail familiale peut également constituer un moyen d'évaluer le niveau d'un seuil de renouvellement des exploitations. Si l'activité agricole ne permet pas de produire un revenu équivalent à celui d'une autre activité à laquelle les travailleurs familiaux pourraient avoir accès, l'exploitation risque alors de ne pas se maintenir.

La majorité des opportunités de travail dans la région sont les emplois temporaires dans la construction. Le salaire moyen est de 600 boliviens par mois, soit 7200 boliviens par an (1 100 US\$ / an).

Tableau 8 : Estimation des seuils de survie et de vie décente d'une famille de 2 parents et 4 enfants (US\$ /an)

| | par personne | 6 personnes 4 enfants à l'école primaire | 6 personnes 2 enfants à l'école primaire 2 enfants au collège | 6 personnes 2 enfants au collège 2 enfants à l'université |
|---|--------------|--|--|---|
| Seuil de survie : Alimentation (pomme de terre, riz, viande, légumes) et autres besoins de base | 135 | 812 | 812 | 812 |
| Seuil de vie durable : | | | | |
| Vêtements | 25 | 150 | 150 | 150 |
| Dépenses domestiques | | 105 | 105 | 105 |
| Santé | 20 | 120 | 120 | 120 |
| Transport | 15 | 92 | 92 | 92 |
| Total seuil de vie durable | | 1 280 | 1 280 | 1 280 |

| | | | | |
|---|-----|-------|-------|-------|
| Education des enfants : | | | | |
| Enfant en primaire, dont : | 40 | 160 | 80 | |
| Uniformes | 15 | 62 | | |
| Frais d'étude | 25 | 98 | | |
| Enfant au collège, dont : | 277 | | 431 | 431 |
| Uniformes | 46 | | 92 | 92 |
| Logement | 123 | | 123 | 123 |
| Alimentation et transport | 77 | | 154 | 154 |
| Frais d'étude | 31 | | 62 | 62 |
| Enfant à l'université, dont : | 508 | | | 954 |
| Logement | 185 | | | 308 |
| Alimentation et transport | 115 | | | 231 |
| Frais d'étude | 208 | | | 415 |
| Total seuil de vie durable avec éducation des enfants : | | 1 440 | 1 791 | 2 665 |

De nombreux paysans de la zone pratiquent un travail saisonnier dans la culture du riz sur le front pionnier pour compléter leurs revenus. Les travailleurs de la récolte sont payés à la tâche : ils emportent 1/5^{ème} du volume récolté, ce qui correspond à un salaire journalier de 28 à 32 boliviens (350 à 400 livres récoltées x 1/5 x 0,4 boliviens par livre). Cela correspond à un salaire annuel de 6 720 à 7 680 boliviens (1 035 à 1 180 US\$ / an), donc un revenu équivalent à celui de la construction.

Etant donné que les femmes ne sont que rarement embauchées dans la construction et qu'elles ne travaillent pas à temps plein sur le front pionnier, il semble pertinent de considérer 1 seul salaire extérieur par famille, et dans ce cas, le coût d'opportunité de la force de travail est équivalent au seuil de vie durable défini. Si on considère 1,5 salaire par famille, le coût d'opportunité est alors équivalent au seuil de vie durable avec éducation des enfants.

D'autre part, les agriculteurs des Yungas effectuent souvent la comparaison entre les revenus dégagés par les exploitations caféicoles et les parcelles sur le front pionnier du Beni pour la production de différentes cultures tropicales (banane, riz, élevage, etc.). En effet, de nombreuses familles possèdent déjà des parcelles dans ces nouvelles zones de colonisation ou pensent parfois en acquérir. Il aurait donc été intéressant de comparer le revenu familial que permet le café avec celui de ces régions.

4.3.3. Comparaison revenus et seuils

La comparaison des revenus des producteurs en 2001 et des seuils définis donne les résultats suivants :

- Le système I a, qui dans la zone de colonisation récente a accès à la filière A, permet de dépasser tous les seuils définis, y compris celui permettant l'éducation universitaire de deux enfants de la famille,
- Le système I b, malgré un accès partiel au marché équitable (70% vendu à la coopérative et 50% vendu par la coopérative au marché équitable, donc une dilution de l'ordre de 35%) permet un revenu supérieur au seuil de survie avec éducation primaire et secondaire des enfants.
- Les systèmes de la zone de colonisation ancienne permettent tous des revenus supérieurs au seuil de vie décente avec éducation primaire et secondaire des enfants de 1 791 US\$, et sont moins sensibles à la chute des prix du café grâce aux revenus du système de production plus diversifiés et à la pluriactivité. Le revenu agricole ne suffit pas à lui seul dans tous les cas.
- Tous les autres modèles présentent des revenus supérieurs au seuil de vie durable avec éducation primaire et secondaire des enfants de 1 791 US\$, sauf les modèles Ic et Id qui sont à la fois affectés par les prix bas hors marché équitable et par une forte dépendance à la culture du café. Ces deux types sont en 2001 dans une situation qui ne leur permet pas de couvrir l'alimentation de base de la famille. En réalité, pour compenser cette chute de revenu, les familles vivent sur les réserves accumulées au cours des années précédentes ou se voient obligées de vendre leur force de

travail de façon saisonnière. Enfin, la forme de compensation la plus communément rencontrée sur le terrain (partiellement prise en compte dans la modélisation) consiste à minimiser le recrutement d'une main œuvre externe et à limiter les travaux d'entretien de la plantation à la capacité de la main d'œuvre familiale. Il est évident qu'une telle pratique, si elle perdure, donne lieu à une dégradation de la plantation : elle ne contribue pas à la durabilité du système de production d'un point de vue environnemental ; surtout, elle n'assure pas à moyen terme la viabilité du système.

De manière générale on peut considérer que dans les zones de monoculture de café, où les revenus familiaux sont directement fonction des prix de ce produit, l'accès au marché équitable lorsque les prix sont au plus bas, comme c'est le cas en 2001, permet aux familles paysannes de maintenir leurs revenus au-dessus d'un seuil minimum et d'assurer la constance d'un niveau de vie durable. La modélisation montre que lorsque le producteur vend entre 30% et 35% de son produit en filière équitable (dont 70% en bio-équitable), son revenu 2001 atteint le seuil de vie durable avec éducation des enfants (1 791 US\$). Ce seuil correspond à un prix moyen au producteur de 23 US\$ par quintal de parche humide.

Nos estimations montrent également que lorsque les producteurs ont accès à un fort pourcentage aux filières du CE (80% à la coopérative x 80% en équitable et bio-équitable, donc 64% pour le modèle Ia), leurs revenus sont modérés. Ils sont relativement confortables, puisqu'ils dépassent le seuil de vie durable avec financement des études à La Paz de deux enfants ($3620 - 2665 = 955$ US\$ / an). Ils permettent donc théoriquement d'accumuler un modeste capital de 75 US\$ / mois. Cependant, le seuil de vie durable a été calculé au plus juste et un revenu supérieur ne permet pas forcément un enrichissement de la famille. La situation « anormale » concerne davantage les revenus excessivement bas des producteurs qui vendent leur café sur le marché conventionnel.

5. La pertinence

D'après nos hypothèses théoriques, le prix équitable est constitué de deux grandes composantes. Une composante redistributive, sous forme de « prime de développement », versée à certaines franges de producteurs pour des raisons de justice sociale pure (satisfaction des besoins fondamentaux). Et une composante allocative, constituée du prix rémunérant les coûts de production durable et du préfinancement partiel de la récolte. Cette dernière intègre les coûts cachés (environnementaux et sociaux) et l'éventuelle prime de risque que règle le producteur en l'absence de marché du risque. Rapprocher le prix de ce coût réel qui intègre tous les coûts cachés est la justification de la composante allocative du prix équitable.

5.1. Composante allocative du prix

Dans le cas de la filière café de Bolivie, la composante allocative du prix équitable peut être évaluée et justifiée de la manière suivante :

5.1.1. Les coûts environnementaux

Le cas des Yungas de Bolivie, par ailleurs représentatifs d'une grande partie des piémonts de la cordillère des Andes (environ 315 000 familles de petits caféiculteurs en Bolivie, Equateur, Pérou - sans compter les caféiculteurs de Colombie et Vénézuéla - tous en piémont et en situation semblable), constitue une excellente illustration des processus de dégradation de l'environnement après une utilisation de type minier d'un front pionnier. L'histoire des systèmes de production des zones de colonisation ancienne ou exploitées depuis plus de 40 ans à la proximité de Caranavi et Coroico montrent que sans intensification en travail de la part des producteurs le potentiel des sols est détruit après deux ou trois décennies. Les zones de colonisation récente suivront la même évolution, si les producteurs ne s'engagent pas dans la voie d'un système durable, fortement intensif en main d'oeuvre.

Un saut qualitatif n'est possible que lorsque le prix payé au producteur couvre le surplus de main d'œuvre nécessaire au maintien du potentiel productif de la parcelle (lutte anti-érosive, gestion de la fertilité, etc.). Selon les enquêtes effectuées sur le terrain, les producteurs qui appliquent au mieux les techniques conservatrices investissent environ 135 jours / ha / an (moyenne sur la durée du cycle de la plantation). Mais, comme nous l'avons souligné, en raison de l'existence de zones vierges à défricher qui incite les producteurs à investir la force de travail disponible pour étendre leur plantation, et du potentiel de fertilité élevé, les paysans n'adoptent pas toutes les recommandations des techniciens. On peut estimer qu'un investissement en main d'œuvre permettant réellement de protéger les sols se situerait aux alentours de 145 jours / ha / an (y compris l'accroissement de la durée du travail pour la transformation post-récolte de qualité). La différence avec le système conventionnel serait donc de 53 jours / ha (145 – 91 jours / ha / an), ce qui s'élèverait à un coût monétaire pour le producteur de 230 US\$ / ha / an.

Dans l'hypothèse moyenne de rendement en café vert de 10 quintaux par hectare et par an, ce coût, rapporté à un quintal, devient :

| |
|---|
| Coût environnemental « caché » = $230 / 10 = 23$ US \$ / quintal. |
|---|

Le coût environnemental s'ajoute au prix du marché et justifie, parce qu'il est « caché » en raison d'un dysfonctionnement du marché, le versement d'un prix équitable supérieur au cours international.

5.1.2. Les coûts sociaux

Comme nous l'avons mis en évidence, le coût d'opportunité de la force de travail familiale, dans la construction ou comme employés saisonniers sur le front pionnier, est approximativement équivalent au seuil de vie décente défini en fourchette basse (soit 1280 US\$ par an). Si l'on déduit la partie rémunérée par le marché de ce coût (coût de la main d'œuvre payée), estimée entre 710 et 1000 US\$ par famille et par an, on obtient, en estimation basse, un coût social net de $1280 - 1000 = 280$ US\$ / famille et par an. En conservant l'hypothèse de 10 quintaux par hectare, le coût social net rapporté au quintal vaut :

$$\text{Coût social net} = 1280 - 1000 = 280 \text{ US \$ / famille / an} = 280 / 10 = 28 \text{ US \$ / quintal}$$

A nouveau ce coût, rapporté à un quintal, s'ajoute au prix du marché et justifie, parce qu'il est « caché » en raison d'un dysfonctionnement du marché, le versement d'un prix équitable supérieur au cours international.

5.1.3. Les coûts du risque

Le risque dans la caféiculture paysanne concerne les variations climatiques (le froid peut faire chuter les rendements de plus de 50%), ainsi que les variations des prix internationaux du café. Dans leur raisonnement économique, les producteurs intègrent très clairement ces deux dimensions, cherchant à accumuler une épargne sous forme de bien immobiliers (une maison dans un quartier de El Alto) ou en liquide, au cours des périodes de prix élevés, afin de compenser la chute éventuelle des prix ou des rendements. Cet excès d'épargne de précaution « gèle » les investissements productifs et constitue un manque à gagner pour le producteur, ou coût du risque, qu'il convient d'estimer.

Dans un contexte économique et climatique incertain, il semble justifié que le prix équitable intègre le coût du risque et permette aux producteurs de capitaliser en prévision des périodes difficiles. On a vu par ailleurs le rôle central que jouait le risque dans les décisions des producteurs, ainsi que ses effets sur l'allocation du temps de travail et la dégradation de l'environnement (effet en chaîne, où le risque réduit l'incitation à intensifier en main d'œuvre, et donc à préserver l'environnement). Comme les deux autres composants – environnementaux et sociaux – il représente en première apparence un coût « caché » non rémunéré par le marché.

A la différence des composantes environnementales et sociales, un marché du risque existe pourtant – marché d'un risque particulier qu'est le risque prix - en l'occurrence le marché à terme de New York (New York Board of Trade – NYBOT) où des contrats à terme et des options peuvent être échangés. Ces dernières apportent à leur acquéreur la garantie d'un prix (prix plancher dans le cas d'une option de vente ou « put », prix plafond dans le cas d'une option d'achat ou « call ») avant l'échéance du contrat, moyennant le règlement d'une prime.

La justification d'un prix équitable supérieur au prix mondial en raison du coût des risques non assurables s'amenuise ainsi dans le cas du risque prix. Dans l'exemple d'un put (prix plancher garanti), le risque d'une baisse des cours peut être prise en charge par le marché. Le coût de la prise en charge est croissant avec l'écart entre le prix plancher garanti (ou « strike ») et le prix de marché. Par exemple, dans l'hypothèse d'un cours mondial sur les marchés à terme à échéance rapprochée de 59 \$ le quintal, le montant à régler pour obtenir une option d'achat sur un contrat à terme de 59 \$ sera inférieur au montant à acquitter pour un prix garanti de 60, lui même inférieur au montant à régler pour un prix garanti de 70, 80, 90, etc.

Le coût du risque est fourni par la prime du NYBOT. Il ne semble donc pas pertinent, si l'on se cantonne au strict registre de l'efficacité, d'intégrer dans le calcul du prix équitable le coût du risque-prix puisqu'un marché dédié existe pour cela : ce coût n'est pas caché. La seule justification que l'on pourrait trouver est celle d'une prise en charge de la prime d'achat des options au NYBOT par l'organisme de CE pour des raisons de justice sociale (les plus pauvres ne parvenant pas à financer l'achat d'options).

Dans cette perspective, il est absolument nécessaire de déterminer le niveau du prix plancher garanti. On sait que celui-ci doit être le prix efficace, théoriquement égal au coût marginal sans risque du producteur. Par défaut, sur la base des calculs de coût précédent (c'est-à-dire en prenant en compte les coûts environnementaux et sociaux) et dans l'hypothèse où le prix garanti de 119 US\$ / quintal est le prix efficace, le prix sans risque devrait être égal à $119 - 23 - 28 = 68$ US\$ / quintal. Le montant de la prime est donné par les cotations du NYBOT pour un « strike » de $68 + 20$ US\$ (décote du café bolivien) = 88 US\$ / quintal, en fonction du cours du jour. Notons que cette prime est variable, puisqu'elle est négociée tous les jours et dépend de la volatilité historique du marché et de l'écart entre le strike et le prix du marché. Notons également qu'elle peut être nulle, dès lors que le prix du marché lui devient supérieur (dans le cas d'un put).

Au total, la pertinence d'un prix garanti à 119 US\$ dans le registre de l'efficacité est établie dans les domaines environnementaux et sociaux, et plus incertaine dans le cas du risque prix où la preuve économique de l'efficacité du prix de 119 US\$ (soit 68 US\$ une fois déduits les coûts environnementaux et sociaux estimés) reste à avancer. Dans l'hypothèse extrême où aucune prime de risque ne devrait être intégrée dans le prix équitable en raison de l'existence d'un marché à terme capable de fournir l'assurance d'un prix garanti, le prix équitable dans sa composante allocative – ou prix efficace – serait égal au prix mondial + les coûts environnementaux et sociaux (au différentiel de qualité près entre le café bolivien et le contrat « c » de New York), soit :

$$\text{Prix efficace} = \text{Prix mondial} + 23 + 28 \text{ US \$} = \text{Prix mondial} + 51 \text{ US \$}$$

Dans l'hypothèse où le prix mondial ne rémunère pas la main d'oeuvre à son coût d'opportunité, ni le surcroît de main d'oeuvre indispensable à des pratiques environnementales durables ; dans l'hypothèse également où le prix mondial est égal au coût individuel ou coût marginal conformément à la théorie économique ; une formulation équivalente est donc :

| |
|---|
| Prix efficace = coût marginal individuel + 51 US\$ (1) |
|---|

Avec un prix garanti à 119 US\$, le coût marginal implicite retenu par le CE est donc de $119 - 51$ US\$, soit 68 US\$ par quintal, ce qui est cohérent avec nos observations.

5.2. Composante redistributive

Le versement de 5 US\$ au titre de la prime au développement n'est pas perçu dans les faits distinctement du versement des 119 US\$ garantis : tout d'abord c'est bien la somme totale (119+5) qui est considérée comme le versement équitable, sans que la distinction ne soit faite entre prime de développement et prix garanti ; d'autre part, le montant est le plus souvent distribué aux producteurs, sans faire l'objet d'une mutualisation au sein de la coopérative qui donnerait lieu systématiquement à des investissements sociaux. Le prix total (allocatif et redistributif) est ainsi considéré, dans son ensemble, comme juste. De surcroît, semble prévaloir sur le terrain une justification exclusive de justice sociale, et non d'efficacité mêlée de justice sociale comme notre analyse le supposait. La justification des 5 US\$ par ailleurs est absolument impossible à établir (pourquoi pas 6, ou 4 ou 10 ?), sauf à supposer qu'il manque précisément 5 US\$ (aux 119 US\$ garantis) pour que les besoins fondamentaux des plus défavorisés soient satisfaits.

Examinons cette éventualité. Nos estimations montrent qu'en fonction du nombre d'enfants par ménage, la satisfaction des besoins fondamentaux exige des dépenses annuelles situées dans une fourchette de 1200 – 2000 US\$ / par ménage et par an. Avec une production de 10 quintaux par hectare et par ménage, le prix équitable de justice pure, c'est-à-dire permettant la satisfaction des besoins premiers, se situerait donc entre 120 et 200 US\$. Les 5 US\$ permettent bel et bien de passer à l'intérieur de la fourchette, depuis les 119 qui se situaient en dessous et de concilier efficacité et équité conformément à notre cadre d'analyse... Hasard ou calcul ? La formulation exacte de la prime devrait

être dans l'hypothèse basse d'un revenu de vie décente situé à 1200 US\$, soit 120 US\$ en équivalent café par quintal :

$$\text{Prime} \geq 120 \text{ US \$} - [\text{coût marginal individuel} + 51 \text{ US \$}] \quad (2)$$

Et

$$\text{Prix équitable} = \text{Prix efficace} + \text{prime} = (1) + (2) \quad (3)$$

CONCLUSIONS GENERALES

1. Nous avons tenté dans cette étude d'examiner les justifications théoriques et les mesures pratiques d'un prix équitable. Il ressort de notre analyse que les justifications économiques d'un prix équitable puisent dans deux registres, celui de l'efficacité dans lequel l'existence de défaillances de marché rend légitime la modification du prix de marché, et celui de l'équité, selon laquelle une redistribution des richesses vers les plus déshérités peut être organisée.

2. Dans le registre de l'efficacité, l'écart entre le coût de production total (ou coût « social » dans le jargon économique) et le coût couvert par le prix du marché (ou coût « individuel ») représente une charge pour le producteur lorsque le coût de production total est supérieur au prix du marché. Comblent cet écart et rémunérer la production à son coût total est théoriquement justifié parce qu'efficace. L'opération nécessite d'ajouter au coût individuel les coûts successifs induits par les défaillances de marché qui demeurent à la charge du producteur (coût des externalités ou coût environnemental, coût du risque, coût d'opportunité du travail agricole ou coût social). Le prix mondial, supposé refléter les coûts individuels, une fois majoré d'un montant égal au coût des défaillances de marché, devient le prix efficace.

3. Dans le registre de l'équité, des considérations de justice sociale peuvent conduire un gouvernement à redistribuer par les instruments de son choix une partie de la richesse vers les plus déshérités. Dans le cas d'un marché international agricole, ce gouvernement n'existe pas, et les instruments de redistribution pour le coup sont réduits : aux contribuables se substituent les consommateurs, et aux instruments de la fiscalité nationale, le prix, seul véhicule de richesse capable de transférer des revenus des consommateurs riches vers les producteurs pauvres. Le prélèvement d'une prime forfaitaire sur le prix à la consommation, à condition qu'elle soit reversée à des producteurs ciblés situés dans la partie la plus basse de l'échelle des revenus, constitue la partie redistributive, équitable dans le sens économique, du prix.

4. Au total, le prix équitable peut s'écrire comme la somme du prix efficace et de la prime.

5. La justification et l'identification des composantes d'un prix sont plus aisées que leur mesure. L'ampleur des défaillances et les pertes d'efficacité réelles qu'elles induisent peuvent être estimées par des modèles économétriques nécessitant beaucoup de données. La définition du montant de la prime redistributive pose des problèmes de ciblage et de connaissance du revenu minimum acceptable : celui-ci, tout comme les défaillances, dépend du lieu et du temps où il est observé, ainsi que de la distribution des richesses parmi tous les acteurs d'un marché. Examiné d'un point de vue économique, un prix équitable devrait, pour un même produit, comporter un pluriel et fluctuer dans le temps.

6. Un examen de la performance, de l'impact et de la pertinence des prix du CE a été conduit dans le cas de la filière café de Bolivie. Lorsque les prix internationaux sont en-dessous du prix minimum FLO, ce qui est le cas en 1992 et 1993, les prix du marché équitable sont très avantageux, c'est-à-dire performants. Lorsque les prix du marché augmentent, et croissent à des niveaux très élevés comme cela a été le cas en 1994, les ventes des cafés extra conventionnels des organisations se font à des prix très légèrement supérieurs à ceux des cafés sous label équitable, sans que la différence soit toujours significative. Ces conclusions sont similaires à celles de l'évaluation FLO de 1999, qui constate que les performances du CE sont très élevées en période de prix internationaux bas, notamment dans la période qui a suivi la rupture des accords internationaux du café, et beaucoup moins important lorsque les prix sont élevés.

7. Les bonnes performances du prix équitable sont entachées de malversations que nous rapportons au conditionnel. 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, à un prix inférieur au prix du marché (5 US\$ par quintal par exemple).

L'argument avancé est qu'en moyenne l'organisation y gagne : même si elle vend par exemple 5 conteneurs à un prix inférieur de 5 US\$ par quintal, le conteneur FLO sera quand même valorisé à 99 US\$. Or, en situation de déséquilibre entre offre et demande de produit sous label équitable, le pouvoir de négociation est du côté de l'importateur et les organisations ont tendance à accepter bien volontiers ce jeu pour accéder à un marché trop limité en volume. Ce système constitue très clairement un détournement des règles de FLO qui semble s'étendre.

8. Les performances de la prime de développement sont plus ambiguës. En Bolivie les producteurs sont en général consultés par les dirigeants sur l'utilisation de la prime, sauf dans certains cas. Mais, le plus souvent il est décidé de la distribuer totalement aux producteurs. Cette situation n'est pas spécifique au produit équitable. De façon générale l'ensemble du produit des ventes FOB, défalqués des coûts de la coopératives, sont répercutés aux producteurs, les organisations ne conservant que très rarement un pourcentage. Dans certains cas, l'organisation a défini une part fixe pour financer les coûts de fonctionnement de la coopérative, et s'il reste un excédent en fin d'exercice, ce dernier consolide le capital propre de l'organisation. Celui-ci toutefois reste toujours très limité. Cela met en évidence une des faiblesses des organisations : leur incapacité à capitaliser, qui n'est pas seulement une vue à court terme des paysans, mais s'explique aussi par un manque de confiance des bases envers leurs organisations, et finalement la limite du processus de développement institutionnel.

9. La distribution de l'ensemble de la prime provient en premier lieu d'une pression des bases sur leurs dirigeants. Lorsque les cours internationaux sont élevés, les organisations considèrent souvent qu'il est indispensable de distribuer la prime aux producteurs afin de rémunérer le surplus de travail qu'exige la qualité et afin de capter suffisamment de café pour faire face à la demande du marché équitable. Au moment des cours bas, la différence entre le prix équitable et conventionnel est très importante : les producteurs exigent en général que soit répercutée la totalité du prix, afin de compenser les bas prix de vente de leurs produits non équitables. Si le concept de prime de développement semble bien adapté à une stratégie de communication à destination du Nord, il ne correspond pas véritablement à la logique des organisations de producteurs de Bolivie.

10. L'impact du prix équitable est remarquable en Bolivie. On observe que dans les zones de monoculture de café, où les revenus familiaux sont directement fonction des prix de ce produit, l'accès au marché équitable lorsque les prix sont au plus bas, comme c'est le cas en 2001, permet aux familles paysannes de maintenir leurs revenus au-dessus d'un seuil minimum et d'assurer la constance d'un niveau de vie durable. La modélisation montre que lorsque le producteur vend entre 30% et 35% de son produit en filière équitable (dont 70% en bio-équitable), son revenu 2001 atteint le seuil de vie durable avec éducation des enfants. Nos estimations montrent également que lorsque les producteurs ont accès à un fort pourcentage aux filières du CE (80% à la coopérative x 80% en équitable et bio-équitable), leurs revenus ne sont pas exagérément importants. Ils sont relativement confortables, puisqu'ils dépassent le seuil de vie durable avec financement des études à La Paz de deux enfants. Il permet théoriquement d'accumuler un modeste capital, estimé à environ 75 US\$ / mois. Cependant, le seuil de vie durable a été calculé au plus juste et un revenu supérieur ne permet pas forcément un enrichissement de la famille. La situation « anormale » concerne davantage les revenus excessivement bas des producteurs qui vendent leur café sur le marché conventionnel.

11. La pertinence du prix est globalement satisfaisante, avec quelques réserves. La composante allocative ou « efficace » du prix s'élève, d'après nos observations, à la somme des coûts environnementaux et sociaux, en l'occurrence dans les deux cas, à la somme des coûts cachés de la main d'oeuvre nécessaire à la pérennité des pratiques durables, et rémunérées au coût d'opportunité du travail. La somme des coûts environnementaux et sociaux s'élève à 51 US\$. Le prix efficace est défini comme la somme du coût de production que l'on suppose reflété en moyenne par le prix mondial, et des 51US\$ des coûts cachés.

Prix efficace = coût marginal individuel + 51 US\$ (1)

Ce qui, avec un prix garanti CE de 119 US\$, nous fournit un coût de production implicite de 68 US\$ / quintal. Quoique réaliste, ce coût implicite reconstitué a posteriori ne figure dans aucun document de calcul de FLO.

12. Le versement de 5 US\$ au titre de la prime au développement n'est pas perçu dans les faits distinctement du versement des 119 US\$ garantis. Le prix total (allocatif ou « efficace », et redistributif) est ainsi considéré, dans son ensemble, comme équitable. La justification des 5 US\$ par ailleurs est absolument impossible à établir (pourquoi pas 6, ou 4 ou 10 ?), sauf à supposer qu'il manque précisément 5 US\$ (aux 119 US\$ garantis) pour que les besoins fondamentaux des plus défavorisés soient satisfaits.

13. Cette éventualité a été examinée. Nos estimations montrent qu'en fonction du nombre d'enfants par ménage, la satisfaction des besoins fondamentaux exige des dépenses annuelles situées dans une fourchette de 1200 – 2000 US\$ / par ménage et par an. Avec une production de 10 quintaux par hectare et par ménage, le prix équitable de justice pure, c'est-à-dire permettant la satisfaction des besoins premiers, se situerait donc entre 120 et 200 US\$. Les 5 US\$ permettent bel et bien de passer à l'intérieur de la fourchette, depuis les 119 qui se situaient en-dessous et de concilier efficacité et équité conformément à notre cadre d'analyse. La formulation exacte de la prime devrait être dans l'hypothèse basse d'un revenu de vie décente situé à 1200 US\$, soit 120 US\$ en équivalent café par quintal :

Prime \geq 120 US \$ – [coût marginal individuel + 51 US \$] (2)

Et

Prix équitable = Prix efficace + prime = (1) + (2) (3)

14. Les réserves sur la pertinence du prix et de ses composantes concernent l'intégration du coût du risque, qui ne nous paraît pas justifié en théorie en raison de l'existence de contrats à terme et d'options échangeables au New York Board of Trade. Des prix garantis existent sur ce marché, qui présente l'avantage économique de concilier la garantie puisque le prix est fixé à l'avance, sans être déconnecté des mouvements des prix de marché et donc des signaux que celui-ci envoie, en théorie toujours au producteur : signal de pénurie ou de surplus qu'il est indispensable de prendre en compte pour ramener le marché à l'équilibre.

15. Le prix équitable de ce point de vue n'est pas coopératif, puisqu'il laisse reposer sur les acteurs conventionnels les ajustements nécessaires de la production. Il ne peut donc s'y substituer ni même s'étendre, à moins d'épouser à son tour, en les amortissant, les fluctuations des prix du marché. Des formules de prix équitable intégrant un prix garanti variable ou lissé calculé à partir des cours mondiaux combinerait efficacité et équité, en substitut original, parce que d'initiative privée, aux politiques de stabilisation publiques expérimentées sur les marchés conventionnels le siècle passé.

ANNEXES

Annexe 1 : Organisations au registre FLO et date d'inscription

| | | | |
|-----------------|-------|------------------|------|
| MINGA LTDA. | 1992 | CENAPROC | 1999 |
| CORACA IRUPANA | 1994 | ASOCAFE | 1999 |
| COAINE | 1994* | CIANA | 1999 |
| CENCOOP | 1994 | VILLA ORIENTE | 1999 |
| ANTOFAGASTA | 1996 | SAN JUAN | 2000 |
| ALTO SAJAMA | 1998 | CORACA Chulumani | 2000 |
| CORACA CARRASCO | 1999 | MEJILLONES | 2001 |

* Inscrit en 1994, suspendu, puis réinscrit en 1999.

Annexe 2 : Evolution des exportations boliviennes et des organisations de producteurs

| Exportations boliviennes | 1955 | 1960 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|--------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|
| Sacs de 60 Kg | 1 417 | 13 417 | 77 083 | 79 783 | 91 633 | 113 367 | 104 137 | 159 567 | 77 000 | 98 183 | 57 144 | 84 620 | 93 957 | 123 443 | 110 953 | 97 039 | 124 040 | 106 346 | 67 645 |
| Conteneurs (19,6 T) | 4 | 41 | 236 | 244 | 281 | 347 | 319 | 488 | 236 | 301 | 175 | 259 | 288 | 378 | 340 | 297 | 380 | 326 | 207 |
| Valeur milliers (US\$) | 59 | 785 | 4 517 | 13 117 | 20 656 | 13 939 | 12 700 | 13 949 | 7 041 | 6 793 | n.d. | 15 404 | 16 271 | 16 491 | 25 812 | 14 895 | 13 717 | 10 251 | n.d. |
| Nombre d'exportateurs | | | | | | 36 | 43 | 53 | | | | | | | | | | 23 | 21 |

Datos COBOLCA, ANDEC, INE ex MACA e INPEX; años fiscales

| Organisations affiliées à FECAFEB | 1960 | 1970 | 1975 | 1980 | 1985 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| Sacs de 60 Kg | | | | | 1 993 | 7 372 | 7 263 | 9 797 | 13 126 | 5 758 | 6 600 | 12 157 | 13 373 | 9 114 | 8 264 | 18 620 | 17 803 | 23 971 |
| Conteneurs (19,6 T) | | | | | 6,1 | 22,6 | 22,2 | 30,0 | 40,2 | 17,6 | 20,2 | 37,2 | 40,9 | 27,9 | 25,3 | 57,0 | 54,5 | 73,4 |
| % vol. Org./ vol. national | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 1,8% | 7,1% | 4,6% | 12,7% | 13,4% | 10,1% | 7,8% | 12,9% | 10,8% | 8,2% | 8,5% | 15,0% | 16,7% | 35,4% |
| Valeur milliers (US\$) | | | | | | | | | | | | 2 157 | 1 963 | 2 187 | 1 456 | 2 005 | 2 143 | n.d. |
| Conteneurs (19,6 T) CE (estimations) | | | | | | | | | 2 | 3 | 5,0 | 7,1 | 7,4 | sd | sd | 7 | 14 | 22 |
| % CE/vol. Orgs. | | | | | | | | | 5,0% | 17,0% | 24,7% | 19,1% | 18,1% | | | 12,3% | 25,7% | 30,0% |
| Nombre d'organisations Exportatrices | | | | | 7 | | 6 | | | 5 | | 11 | | | | 14 | 15 | 16 |
| Exportations à travers FECAFEB | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Conteneurs (19,6 T) | | | | | | | | | | | 6,7 | 16,4 | 14,1 | 11,0 | 5,6 | 5,0 | 8,0 | 24,0 |
| Valeur milliers (US\$) | | | | | | | | | | | 520 659 | 925 414 | 766 643 | 894 354 | 375 756 | 291 600 | 387 942 | 1 137 042 |
| % vol. FECAFEB/vol. Orgs | | | | | | | | | | | 32,9% | 44,0% | 34,4% | 39,4% | 22,1% | 8,8% | 16,5% | 32,7% |
| Conteneurs CE | | | | | | | | | | | 4,0 | 7,1 | 7,4 | | 5,6 | 5,0 | 7,0 | 15,0 |
| % CE/Total FECAFEB | | | | | | | | | | | 60,1% | 43,3% | 52,5% | 0,0% | 100,0% | 100,0% | 87,5% | 62,5% |
| Nombre de coopératives affiliées | | | | | | | | 10 | 10 | 6 | 10 | 10 | 10+8 | | | 20 | 20 | 20 |

Sources : Vice Ministerio de Exportaciones/Sivex La Paz de 1995 a 2000, PROCAFE para 1994, Diagnostico Organizaciones Osvaldo Illanes, 1994, et archivos COBOLCA, de 1985 a 1993, FECAFEB/PROCAFE para 1994-1996, Estimaciones para 1997-2000

Annexe 3 : Le respect des principes du CE en Bolivie

1. Le préfinancement

L'objectif du préfinancement est de répondre à l'une des plus importantes contraintes auxquelles sont confrontées les organisations de producteurs qui souhaitent exporter du café, étant donné l'importance du coût de la collecte. En effet, entre le moment de la collecte du café auprès des producteurs membres de l'organisation et le paiement du produit par l'importateur, il se passe en général 1,5 mois dans les circuits conventionnels. Si une organisation n'a pas accès à un système de crédit, ce qui est souvent le cas, elle ne peut collecter du café. Enfin, le préfinancement permet, en principe, de réaliser une avance au producteur et ainsi éviter qu'il ne vende le produit sur le marché local et tombe dans le piège du crédit usuraire.

Le préfinancement est une des règles de FLO qui n'est quasiment pas respectée en Bolivie. Ce constat est d'ailleurs souligné comme un dysfonctionnement important dans l'évaluation effectuée par FLO en Bolivie et au Pérou en 1999. En 2001, seuls 3 importateurs ont effectué un préfinancement équivalent à 3 conteneurs de café (60% de la valeur d'un conteneur selon la règle du CE), donc seulement 20% des importations pour le marché équitable. Simon Levelt a accordé un préfinancement de 35 000 US\$ à CIANA, Bertschi de 36 000 US\$ à CENAPROC et Lobodis a également accordé un financement à Villa Oriente.

Par ailleurs, on constate que ces trois importateurs sont des cas relativement atypiques, puisque ce sont des torréfacteurs de petite taille (pour 2 d'entre eux) ou de taille moyenne, dont le métier n'est pas véritablement l'importation. En effet, la majorité des importateurs du café équitable sont plutôt des entreprises d'Allemagne, de Hollande ou de Belgique de taille moyenne qui importent également du café bio et conventionnel, non équitable. Ce sont des entreprises spécialisées dans l'importation de café qui fournissent les nombreux petits et moyens torréfacteurs indépendants des groupes multinationaux, ces derniers n'ayant en général pas la superficie financière pour importer directement leur café vert. Or, on constate que les importateurs de ce type ne pratiquent jamais le préfinancement en Bolivie, pour des raisons de manque de confiance aux organisations de producteurs semble-t-il, mais aussi parce que le pouvoir de négociation est de leur côté. A l'heure actuelle, ni FLO, ni les organisations de producteurs ne sont en position de force pour imposer que soit respectée cette règle établie du CE dans la filière café.

Il est important de souligner que des organisations de la filière intégrée, notamment GEPA, ont proposé des préfinancements que les organisations n'ont pas acceptés¹⁴. Cela met en évidence une spécificité de la Bolivie : la faible utilisation de capital par les organisations qui préfèrent minimiser les risques et mobiliser le financement des producteurs (dépôts en consignation) et la possibilité pour elles d'obtenir un crédit local auprès de FINCAFE pour financer les coûts de collecte (transport, usinage, etc.) et éventuellement une avance au producteur. Ce qui apparaît à première vue comme une absence de besoin de préfinancement est avant tout l'expression d'une logique paysanne qui recherche à diminuer le risque, mais qui implique également de fortes limitations : forte proportion du café bio écoulée sur le marché local, longue durée de la collecte et donc faible rotation du capital. L'accès à un préfinancement, forme de crédit présentant peu de risque, constituerait un moyen de faire évoluer positivement cette situation.

2. Relation commerciale à long terme

Chaque année, l'importateur est censé acheter la même quantité auprès de l'organisation, tout au moins s'engager sur une période de plusieurs années.

¹⁴ Cas de Alto Sajama vu sur le terrain.

La signature de contrats pluriannuels n'existe pas dans les pratiques commerciales du café¹⁵, chaque conteneur faisant l'objet d'un contrat de vente spécifique, dont le prix varie selon le moment et la forme de la négociation. Il peut cependant y avoir un accord informel de renouveler les achats chaque année. Dans le cas de la Bolivie, cette situation semble exister seulement pour les importateurs de la filière intégrée (OXFAM, EQUAL EXCHANGE et GEPA) et des petits torréfacteurs engagés dans une démarche «café d'origine» (Bertshi, Lobodis). Une telle situation constitue un avantage certain et surtout une sécurité pour les organisations bénéficiaires qui peuvent ainsi se permettre de réaliser des investissements et d'assurer un travail de développement. En outre, cette relation à long terme améliore la confiance des membres envers leur organisation, et génère donc un effet structurant considérable. La plus grande faiblesse des organisations de producteurs de Bolivie pour intervenir efficacement sur le marché étant la forte variabilité de leur vie institutionnelle et économique, il est évident que l'accès à un marché équitable à long terme est un gage d'une certaine stabilité qui renforce la viabilité des organisations. Cependant, on peut constater également une certaine dépendance de ces organisations vis-à-vis d'un seul acheteur, ce qui ne les incite pas vraiment à rechercher d'autres importateurs. Cette situation est particulièrement marquée pour Coraca Irupana qui bénéficie d'une relation stable avec OXFAM depuis maintenant presque 10 ans.

On observe dans les chiffres que l'accès des organisations au marché équitable a été assez fluctuant. L'histoire des organisations de producteurs de café en Bolivie montre qu'il n'a pas toujours eu cette engagement à long terme des importateurs du CE. Au contraire, le critère qui a prévalu est la confiance accordée au gérant de commercialisation de FECAFEB et COAINE, même lorsque celui-ci quitte les organisations et s'installe comme broker, et non à l'organisation paysanne, situation qui limite l'effet structurant du CE et relativise son rôle d'appui et d'apprentissage de l'accès au marché. Dans ce cas, c'est cette personne qui d'une certaine manière a la possibilité de choisir qui sera bénéficiaire des marchés équitables. Finalement, on peut affirmer que le pouvoir de négociation est là aussi davantage du côté de l'acheteur qui privilégie la qualité du produit et du service, et pour qui le développement des capacités de l'organisation n'est pas un critère déterminant.

Enfin, les petits torréfacteurs ont une démarche cafés d'origine (café d'un terroir spécifique) et affichent la provenance du café sur leurs emballages (le nom du pays, mais aussi parfois du terroir spécifique), cherchent à nouer une relation stable et durable avec une organisation, afin de garantir un accès stable au produit du terroir. Une telle démarche implique aussi un risque de dépendance pour le torréfacteur, situation qui explique que les grandes entreprises évitent ce genre de démarches et privilégient les mélanges d'origines diverses. La relation à long terme, dans ce cas, ne repose pas seulement sur l'engagement selon les principes du CE, mais aussi sur une démarche qui concerne avant tout la nature et la qualité du produit. On peut donc conclure que les principes du CE sont mieux appliqués lorsqu'ils coïncident et renforcent des stratégies commerciales spécifiques, caractéristiques de ces importateurs-torréfacteurs de petite taille.

3. La relation directe

On pourrait croire que le CE aurait pu permettre aux organisations d'exporter directement leur café ou de renforcer la fédération, la FECAFEB, dans son rôle d'appui à l'exportation du café de ses organisations associées. En réalité, cela n'a pas été le cas.

Dans le cas de la Bolivie, la relation est en effet directe entre l'importateur et l'organisation paysanne, puisque le contrat est signé par l'organisation. Cependant, comme nous l'avons souligné, les coopératives passent, même pour le café équitable, par des brokers, puisque les importateurs l'exigent le plus souvent. En effet, les importateurs (sauf ceux de la filière intégrée) préfèrent négocier avec une

¹⁵ Sauf dans le cas des cafés spéciaux (gourmets), de grande qualité et produits sur un terroir spécifique, pour lesquels l'acheteur doit s'assurer l'approvisionnement sur plusieurs années. Dans ce cas le pouvoir de négociation est du côté du vendeur.

entreprise indépendante qu'avec les producteurs eux-mêmes, qu'ils considèrent comme trop peu professionnels. Par ailleurs, le broker défend le point de vue de l'importateur plutôt que du producteur dans les négociations, notamment en ce qui concerne le café conventionnel acheté en parallèle au café équitable. Enfin, les importateurs n'ont jamais eu vraiment intérêt à participer au processus d'institutionnalisation des organisations par l'appui à la fonction d'exportation de la FECAFEB.

Les conditions de FLO n'excluent pas la possibilité de faire appel à des prestataires de services (brokers), à condition que les commissions soient négociées et correspondent aux prix du marché. Dans le cas de la Bolivie, elles ne sont pas exagérées. Cependant, FLO considère, que dans le cas de la Bolivie, l'idéal serait de se passer de ces intermédiaires commerciaux et de renforcer les capacités d'exportation autonomes des organisations. Malheureusement, le pouvoir de décision a été du côté des importateurs et FLO a privilégié dans ce cas davantage la logique du marché qu'un processus de renforcement institutionnel.

Références bibliographiques

Banque mondiale (1999), « Dealing with commodity price volatility in developing countries : A proposal for a market-based approach », Washington, 65 p.

Black F. et Scholes M. (1973), « The Pricing of Options and Corporate Liabilities », *Journal of Political Economics*, vol. 81 : 637-654.

Boussard J.-M. (1987), *L'Economie de l'agriculture*, Economica, Paris.

Chauveau C. & Eberhart C. (2002), « Etude de la filière commerce équitable en Bolivie », Centre International de Coopération pour le Développement Agricole (CICDA).

FINE (2001), « Basis for Improved Co-operation in Fair Trade », FLO-IFAT-NEWS!-EFTA (FINE).

Islam N. et Thomas S. (1996), « Foodgrain Price Stabilization in Developing Countries, Issues and Experiences in Asia », *Food Policy Review* 3, IFPRI, Washington DC.

Mahieu F.R. (1990), *Les Fondements de la crise économique en Afrique*, L'Harmattan, Paris.

Merton R. (1973), « The Theory of Rational Option Pricing », *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 4 : 141-189.

Newberry D.M.G. et Stiglitz J.E. (1981), *The Theory of Commodity Price Stabilization*, Clarendon Press, Oxford.

Piketty T. (1997), *L'Economie des inégalités*, La Découverte, Paris, 122 p.

Rawls J. (1971), *Théorie de la justice*, traduction française C. Audard, Le Seuil, Paris, 1987.

Sen A. (2001), *Ethique et économie*, PUF Quatridge, Paris, 364 p.

Skees J.R. (1997), « *Agricultural Insurance in a Transition Economy* », Proceedings of seminar on agricultural finance and credit infrastructure in transition economics, OECD, Paris.

Stiglitz J. (2000), *Economics of the public sector*, WW Norton & Company, New York.

Timmer C.P. (2000) « The macro dimensions of food security : economic growth, equitable distribution and food price instability », *Food Policy*, Vol. 25, n°3, pp. 283-295.

Zajdenweber D. (1994), « Propriétés auto-similaires de l'indice CAC 40 », *Revue d'Economie Politique*, 104 (2/3) mars-juin 1994 : 407-434.