

CICDA

**Centre International de Coopération
Pour le Développement Agricole**

ETUDE DU COMMERCE EQUITABLE DANS LA FILLIERE CAFE EN BOLIVIE

*Christophe Eberhart
Christophe Chauveau*

Mai 2002



CICDA Centre International de Coopération pour le
Développement Agricole

Association de coopération internationale et d'appui au développement rural - Membre du Groupe
Initiatives

Prix 2000 et 2001 du Haut Conseil de la Coopération Internationale - Prix 2001 Fondation de France-Cairn

SOMMAIRE

INTRODUCTION	3
1. LA FILIERE CAFE ET LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS EN BOLIVIE	4
1.1. BREVE PRESENTATION DE LA FILIERE CAFE EN BOLIVIE	5
1.2. LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS	8
1.3. HISTOIRE DES ORGANISATIONS ET DU COMMERCE EQUITABLE DANS LA FILIERE CAFE EN BOLIVIE.....	9
<i>Première vague d'organisations coopératives et crise des années quatre-vingt.....</i>	<i>9</i>
<i>Création des organisations de nouvelle génération et démarrage du commerce équitable.....</i>	<i>9</i>
<i>La crise de COAINE et l'émergence des initiatives communautaires.....</i>	<i>11</i>
<i>La Fédération – FECAFEB - et son rôle vis-à-vis du marché équitable.....</i>	<i>12</i>
1.4. LES STRATEGIES DE COLLECTE ET TRANSFORMATION DU CAFE.....	15
<i>L'organisation de la collecte.....</i>	<i>15</i>
<i>Une collecte lente laissant échapper une grande partie du café.....</i>	<i>15</i>
<i>L'utilisation du crédit par les coopératives.....</i>	<i>15</i>
1.5. LES STRATEGIES DE COMMERCIALISATION DES ORGANISATIONS	16
<i>Un poids dans les exportations boliviennes en augmentation.....</i>	<i>16</i>
<i>L'amélioration des prix de vente des organisations de producteurs.....</i>	<i>17</i>
2. EVALUATION DES MECANISMES ET CRITERES DU COMMERCE EQUITABLE	20
2.1. LE COMMERCE EQUITABLE DANS LA FILIERE CAFE EN BOLIVIE	21
2.2. PRINCIPES DU COMMERCE EQUITABLE ET EVALUATION DE LEUR APPLICATION	24
2.2.1. <i>le préfinancement</i>	<i>24</i>
2.2.2. <i>Relation commerciale à long terme.....</i>	<i>25</i>
2.2.3. <i>Le prix garanti.....</i>	<i>26</i>
2.2.4. <i>La prime de développement.....</i>	<i>26</i>
2.2.5. <i>La relation directe.....</i>	<i>28</i>
2.3. EVALUATION DE LA PERTINENCE ET DE L'APPLICATION DES CRITERES DE SELECTION DES ORGANISATIONS DU COMMERCE EQUITABLE.....	28
2.3.1. <i>Les critères de développement social.....</i>	<i>28</i>
2.3.2. <i>Critère de développement économique.....</i>	<i>34</i>
2.3.3. <i>Protection de l'environnement</i>	<i>37</i>
3. IMPACT DU COMMERCE EQUITABLE DANS LA FILIERE CAFE EN BOLIVIE.....	39
3.1. ANALYSE COMPARATIVE DES DIFFERENTES FILIERES	40
3.1.1. <i>Les prix FOB dans les différentes filières</i>	<i>40</i>
3.1.2. <i>Les coûts des organisations de producteurs.....</i>	<i>43</i>
3.1.3. <i>Coûts et prix aux producteurs des différentes filières</i>	<i>45</i>
3.1.4. <i>Combinaison des différentes filières au sein des coopératives.....</i>	<i>48</i>
3.2. LE PRIX EQUITABLE ET L'EFFET SUR LES SYSTEMES DE PRODUCTION	50
3.2.1. <i>Les dynamiques d'évolution du système agraire des Yungas.....</i>	<i>50</i>
3.2.2. <i>Impact des filières organisées sur les systèmes de production.....</i>	<i>52</i>
3.2.3. <i>Calculs économiques selon les types : composantes du prix équitable</i>	<i>58</i>
CONCLUSIONS ET QUESTIONS EN SUSPENS.....	66

INTRODUCTION

La présente étude du commerce équitable dans la filière café en Bolivie a été réalisée dans le cadre d'un travail de recherche mené par SOLAGRAL pour le compte de la Délégation interministérielle à l'innovation sociale et à l'économie sociale (DIES) et le Secrétariat d'Etat à l'économie solidaire (SEES). Parmi l'ensemble des travaux mis en œuvre par SOLAGRAL concernant les enjeux et perspectives du commerce équitable, la détermination du prix équitable, les critères d'évaluation et la certification, le CICDA s'est engagé à apporter une illustration concrète à partir de son action de terrain d'appui aux organisations de petits producteurs de café en Bolivie.

L'étude s'appuie donc sur une recherche de terrain menée spécifiquement pour ce travail durant deux semaines, mais surtout sur l'exploitation des études, documents, données et références accumulées par le CICDA au cours de 8 ans d'action d'appui aux caféiculteurs des Yungas de Bolivie.

Le projet PROCAFE, d'appui à la commercialisation du café des Andes boliviennes, mené par le CICDA de 1993 jusqu'à aujourd'hui, a été financé par la Commission Européenne et le Ministère des Affaires Etrangères français. Un fonds de crédit de l'UNDCP¹ est venu compléter ces financements. Les bénéficiaires du projet sont la Fédération nationale des producteurs de café, la FECAFEB, et ses douze puis vingt organisations affiliées, soit la totalité des organisations coopératives caféières boliviennes, et leurs familles membres, près de 3500 actuellement. Les objectifs de ce projet étaient de renforcer les organisations afin qu'elles deviennent des acteurs efficaces de la commercialisation du café des petits producteurs des Yungas. L'action a consisté à promouvoir l'amélioration de la qualité du café, le développement du café biologique et enfin la commercialisation des produits dans des marchés plus rémunérateurs. La stratégie a concerner principalement la formation des dirigeants, la mise en œuvre d'un fonds de crédit pour la collecte du café et l'appui aux organisations de base. A un moment où le CICDA, associé à l'ONG italienne ACRA, démarre une dernière phase de 4 ans d'appui aux producteurs de café, avec la volonté de consolider les capacités des acteurs à la base, la présente étude s'appuie sur la capitalisation de l'expérience du CICDA et en constitue également d'une certaine manière un bilan.

L'étude de cas de la filière café en Bolivie vient illustrer et alimenter les travaux menés par SOLAGRAL, notamment l'étude sur le prix équitable et celle sur les critères d'évaluation du commerce équitable. Après une première partie de présentation de la problématique de la filière café en Bolivie et des organisations de petits producteurs, une deuxième partie développe une analyse des mécanismes et des critères du commerce équitable. Il s'agit à la fois d'une évaluation des effets du commerce équitable sur les organisations de producteurs, ainsi que d'une analyse des critères d'admission des organisations de producteurs au registre du commerce équitable. Dans une troisième partie l'étude tente, à partir d'une typologie des producteurs, de l'analyse des prix et de modèles économiques de coopératives et de producteurs, d'évaluer l'effet économique du commerce équitable sur les revenus des familles. L'identification de seuils de vie équitable permettent d'analyser la capacité des organisations de producteurs et du commerce équitable de satisfaire les besoins des familles. Enfin, cette analyse permet de discuter et d'illustrer la notion de prix équitable.

¹ United Nations Drug Control Program

1.

LA FILIERE CAFE ET LES ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS EN BOLIVIE

Conclusions de la première partie :

- La filière café en Bolivie connaît d'importants dysfonctionnements et se trouve très largement désavantagée par rapport à d'autres pays producteurs. Malgré un potentiel de qualité équivalent au meilleurs Arabicas d'altitude, le café bolivien est perçu par les marchés internationaux comme un produit de faible qualité et peu sûr. Cette situation a des conséquences sur le prix, puisque le café bolivien est payé avec une pénalité de 20 à 30% du prix de la bourse de New York (alors que le café colombien obtient un sur-prix d'environ 10% à 20%).
- La filière traditionnelle de Bolivie constituée d'un réseau de commerçants et d'exportateurs locaux se trouve en incapacité de sortir d'une logique de volume et d'impulser une dynamique de qualité. Ces acteurs repercutent directement les prix bas aux producteurs de café.
- Les bas prix obtenus sur la marché international, la grande volatilité des prix du café et les fréquentes périodes d'effondrement des cours internationaux ont contribué à la dégradation du niveau de vie des petits planteurs de café de Bolivie.
- Au cours des 10 dernières années, les organisations de petits producteurs se sont structurées pour améliorer la qualité du café de la culture jusqu'à la transformation du produit. Cette stratégie leur a permis d'amener un nouveau produit sur le marché, mieux rémunéré. L'atout des organisations de producteurs est de pouvoir agir sur l'ensemble de la chaîne de production, chose que ne peut pas faire facilement le secteur privé.
- Le commerce équitable, dont les premiers pas datent de 1993 en Bolivie, a contribué à consolider des organisations de producteurs aujourd'hui en capacité de collecter et d'exporter du café, même si ces initiatives ont aussi été appuyées par un ensemble d'acteurs de la coopération au développement, notamment des ONG boliviennes et européennes. Sans cet accompagnement financier, technique et stratégique, les résultats du commerce équitable n'auraient pas été les mêmes. De ce fait, il est aujourd'hui difficile de distinguer clairement ce qui est de l'impact du commerce équitable ou des autres actions d'accompagnement des organisations.
- Le commerce équitable ne constitue qu'une partie des débouchés des organisations de producteurs (20% et 30% de leurs exportations en 2000 et 2001). Il permet des prix rémunérateurs, mais reste limité en raison de l'exiguïté du marché. Les organisations vendent également du café certifié biologique et du café conventionnel de qualité.

1.1. BREVE PRESENTATION DE LA FILIERE CAFE EN BOLIVIE

Les Yungas et les petits producteurs :

La production de café en Bolivie concerne exclusivement le versant amazonien de la cordillère des Andes, notamment la région des Yungas, cet 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 de puis les années 50, a permis une échappatoire aux paysans de l'altiplano, soumis à une forte pression foncière dans un milieu fragile et fortement contraints aux aléas climatiques (plus de 200 jours de gelées sur l'altiplano), tout en maintenant les relations sociales avec la communauté d'origine. Pour les indiens aymara la colonisation des Yungas s'est déroulée dans une logique de diversification des activités au sein de la famille élargie, en utilisant des espaces 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 qui disposent de 1 à 5 hectares de café dépendent presque exclusivement de cette production. Sur environ 23.000 hectares de plantations, elles produisent dans les années 90 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 américains, qui font du café le 4^{ème} produit agricole d'exportation bolivien après, entre autres, le soja et le coton, des productions non paysannes des vallées de Santa Cruz, le pôle économique de Bolivie.

Les problèmes de la filière café en Bolivie :

La filière traditionnelle d'exportation bolivienne, constituée de réseau de commerçants locaux qui collectent le café 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, dès le début de la chaîne les acheteurs sont peu exigeants, puis mélangent les meilleures qualités avec des cafés de faible valeur pour obtenir le plus grand volume possible. L'exportateur tente de récupérer cette qualité à l'industrialisation, mais globalement ne peut accéder à des marchés rémunérateurs.

En raison de la mauvaise qualité du produit et de la faible fiabilité de la filière qui implique un risque pour l'importateur, le café bolivien se voit pénalisé sur le marché mondial d'un différentiel de 10 à 30 \$US par quintal² soit un décote de 20 à 30% du prix international fixé à la bourse de New York. Ces différentiels, qui varient d'un pays à l'autre et selon les jeux de l'offre et la demande sur le marché, 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, Perou 0).

Cette 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 temps de travail et capital dans leurs caféières et dans l'amélioration de la transformation du produit. Les rendements baissent et deviennent instables- entre 350 kg et 500 kg de café vert d'exportation par hectare - et 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 dynamique différente qui aurait permis de valoriser la qualité intrinsèque du café bolivien (arabica d'altitude traité par voie humide).

² Le quintal américain est égal à 45,36 kg approximativement.

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, lorsque les producteurs doivent recruter la main d'œuvre pour l'entretien et la récolte de leur café.

Les crises successives du marché du café :

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. Celle de 1991-1993, lorsque les prix en bourse se sont effondrés, 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 US\$ 100 / quintal, souvent considérés comme un seuil minimum permettant au niveau de vie décent des producteurs, 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 US\$ 87 en 2000, puis de US\$ 55 à 60 en 2001, la tendance est la même cette année et devrait se poursuivre encore durant deux à trois ans selon les experts. Les prix sont aujourd'hui 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, qui peuvent varier d'un jour à l'autre, représente également une grande difficulté 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.

La dépendance des commerçants pour 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, les désherbages, mais surtout la récolte. Les producteurs ont donc 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 seule source de crédit concerne les prêts du commerçant de café qui se rémunère sur des bas prix au moment de la récolte, qui correspondent souvent à des taux usuraires.

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 en bois valait 1,3 quintaux de café au prix du marché local, elle en vaut 4,5 aujourd'hui.

La parcellisation des propriétés liée à la pression démographique, l'absence de titres légaux qui pourrait 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 et les prix internationaux historiquement au plus bas depuis quelques mois, aggravent le tableau.

Les familles qui ne migrent pas tendent à se lancer ou intensifier la culture de la coca, plante qui pousse dans le même étage écologique que le café et qui lui est donc 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 lutte contre le narcotrafic, l'extension de cette culture est

illégal 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 la filière, impliquent un coût environnemental certain. Les sols s'érodent, les plantations vieillies sont abandonnées, et finalement, une nouvelle parcelle de forêt primaire est défrichée pour compenser la perte.

LE CAFE EN BOLIVIE

La production de café en Bolivie (98/99)

- 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 ~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, donc 51,6% du café récolté par les producteurs certifiés bio (donc du café potentiellement bio), donc 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 commerce équitable en Bolivie (2001)

- 16 organisations inscrites au registre
- 3 742 membres (actifs et passifs) inscrits au registre, donc 17% des familles de producteurs de café
- 2 917 membres actifs, réellement bénéficiaires du commerce équitable, donc 13,2% des producteurs de café de Bolivie
- 2 590 tonnes de café exportable produits par les producteurs bénéficiaires du commerce équitable
- 275 tonnes de café vert vendu sous label équitable (2000), donc 10,6% du café produit par les producteurs bénéficiaires du commerce équitable, 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 ORGANISATIONS DE PRODUCTEURS

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 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 de ce volume est vendu directement par les organisations qui utilisent pour cela les services de courtiers privés (brokers), une autre partie 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 de révéler l'excellente qualité de ces 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 commerce équitable
- 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 commerce équitable concerne 16 organisations liées à FECAFEB et un total d'environ 3.750 familles. Le volume de café vendu sous label équitable a augmenté au cours des dernières années. 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 en réalité liés. Dans ce cas, les conditions bio (en général prime de 15 US\$ par sac de 100 livres) s'ajoutent au prix minimum du commerce équitable (124 US\$ par sac de 100 livres).

Enfin, le café qui n'a pu être valorisé dans ces marchés spéciaux, bio ou équitable, est vendu comme un produit conventionnel, avec cependant une prime de qualité, car il s'agit en réalité du même produit.

1.3. HISTOIRE DES ORGANISATIONS ET DU COMMERCE ÉQUITABLE DANS LA FILIÈRE CAFÉ EN BOLIVIE

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

Le coopérativisme a été impulsé à partir des années quarante par l'Etat bolivien sur la base de modèles internationaux. En 1951 est créée la Fédération Nationale de Coopératives Agricoles (FENACOAB) et 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 dirigée initié dans les années cinquante.

De la fin des années soixante (1967) au milieu des années quatre-vingt, huit organisations coopératives³ dont trois centrales plus une Association Nationale de Producteurs de Café (ANPROCA) se créent sous l'impulsion des services de l'état, de leaders ruraux et syndicalistes paysans. L'objectif explicite de ces organisations est de collecter, transformer et exporter le café de ses 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 à conditions préférentielles et système de commercialisation protégé, les quotas d'exportation dans le cadre des Accords internationaux du café qui en vue de réguler les prix internationaux fixent depuis 1962 un volume de café exportable par pays producteur. Enfin, 50% du produit de la taxe à l'exportation de 1US\$ par sac de 50 kg 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 qui est souvent liée 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 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 sept organisations coopératives qui exportaient en 1989, six n'exportent plus en 1993, trois 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.

Création des organisations de nouvelle génération et démarrage du commerce équitable

A la fin des années 80, plusieurs initiatives paysannes sont appuyées par des ONG sur la base d'une autre conception. C'est le cas de la coopérative COAINE, active depuis 1989, mais fondée officiellement en 1991, et appuyée par ACRA, une ONG italienne, ainsi que de la CORACA Irupana, une ancienne organisation, qui bénéficie alors de l'appui de l'ONG bolivienne Qhana et trouve un

³ 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 coopératives en général.

nouveau souffle. Un travail de formation est engagé, ainsi qu'un accompagnement à la structuration des organisations. Les premières actions d'amélioration de la qualité et des processus post-récolte sont également lancées à cette époque.

A la suite de premiers contacts avec le CICDA et les 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, FECAFEB⁴. Statutairement la FECAFEB devra représenter les caféculteurs organisés, défendre leurs intérêts et faire la promotion de l'organisation. Elle appuiera ses membres dans le développement de leurs activités de production, transformation et commercialisation. Pour se faire elle devra rechercher les financements de l'Etat et autres institutions nationales et internationales nécessaires à l'exécution de programme d'assistance technique, de formation, de crédit et de promotion des organisations et leur café. De leur côté les organisations de base restent responsables de la collecte, la transformation, vente du café et gestion des crédits éventuellement obtenus.

Lorsque Max Havelaar démarre son travail en Bolivie en 1991, la FECAFEB est inscrite au registre dans un premier temps. 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 au registre. En effet, parmi les 10 organisations qui ont fondé la FECAFEB en 1991, seules ces trois organisations exportent encore en 1993, les sept autres sont désactivées ou en crise.

Les premières exportations pour le marché équitable se feront en 1993, puis s'étendront dans les années suivantes. Dans cette période, la CORACA Irupana deviendra l'interlocuteur unique de OXFAM Belgique (filiale intégrée) qui jusqu'à aujourd'hui soutiendra cette organisation par l'achat de sa production de café. Par ailleurs, CENCOOP exportera une seule fois sous conditions équitables en 1994, puis connaîtra elle aussi une crise qui perdurera plusieurs années, avant d'être 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 monopolisée le marché équitable, et cela malgré l'inscription au registre d'autres organisations à partir de 1996, puis 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 commerce équitable (non associatifs) et de gagner leur confiance. La forte croissance de COAINE et son important développement se sont largement appuyés sur le commerce équitable. On peut affirmer que COAINE a été un acteur clé du commerce équitable en Bolivie.

⁴ FECAFEB est créée par 10 organisations : ARPROCA, , Bella Vista , CELCCAR, CENCOOP, Coraca Irupana, Coaine, Anproca, Pacajes, CECOASY, ACCOPCA.

Tableau 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.

La crise de COAINE et l'émergence des initiatives communautaires

De 1992 à 1998, COAINE a connu 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, 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 réussi 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 FLO font apparaître un manque de transparence et la concentration du pouvoir au main de quelques personnes. Enfin, 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 alors décidée. Elle sera réinscrite en 1999, après le départ du gérant. L'histoire de COAINE constitue une excellente illustration des difficultés du commerce équitable, 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 quatre-vingt, mais surtout au cours des années quatre-vingt-dix, 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 une dizaine. Comparées aux vieilles coopératives et centrales affiliant d'une à plusieurs centaines de membres, ces nouvelles organisations se caractérisent par une taille réduite, entre 30 et 100 membres et rassemblent au maximum 3 à 5 communautés. Le plus souvent elles sont construites sur la base d'une seule communauté, tous les membres de la communauté étant également affiliés à la coopérative. Dans certains cas, ces «coopératives communautaires» offrent également un service aux producteurs de communautés voisines qui n'obtiennent pas cependant le statut de membres actifs et 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, et une fois acquise une expérience suffisante 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 le faire.

Après la crise de COAINE et durant sa suspension du registre, ces 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 sont de cette catégorie⁵ et 8 des 14 conteneurs exportés vers le marché équitable proviennent d'elles (57%). COAINE qui autrefois exportait 5 à 7 conteneurs équitables par an, soit la quasi totalité des ventes équitables, n'en ont vendu aucun en 1999, un seul en 2000 et aucun en 2001. La Coraca Irupana a maintenu stable 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 dans le marché équitable.

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

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 et 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, 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 et 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 auquel nous avons fait référence précédemment, 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 commerce équitable, reste fragile dans un contexte social difficile.

Cette personne issue du milieu des petits producteurs aymaras possède donc 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.

⁵ CENAPROC, Alto Sajama, Antofogasta, Ciana, Villa Oriente

Tableau 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) commerce équitable (estimations)									2	3	5,0	7,1	7,4	sd	sd	7	14	22
% Commerce équitable/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 commerce équitable											4,0	7,1	7,4		5,6	5,0	7,0	15,0
% Commerce équitable/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

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 liés qu'ils sont par une relation de confiance plus au gérant qu'à l'institution FECAFEB. On reconnaît là une des caractéristiques essentielles du commerce international du café qui est avant tout une question de confiance entre des individus, restant très méfiants vis-à-vis des organisations paysannes qui se caractérisent par des hauts et des bas – et une dilution de la responsabilité. Il est à ce titre intéressant de noter que les acheteurs du commerce équitable 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 ou non 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 dispositions, 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 démontrent la fragilité du système mis en place et les limites de l'adhésion des coopératives au système centralisé de la FECAFEB. Mais surtout ils mettent 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, il est intéressant de noter que ni le système du commerce équitable, ni même d'autres acteurs en appui aux organisations de producteurs, n'a pu de manière satisfaisante répondre à ces problèmes. Le commerce équitable a été très dépendant des capacités d'une seule coopérative, qui elle-même étaient liée à son gérant de commercialisation. Puis, le commerce équitable n'a pu se passer des brokers, et notamment de l'ancien gérant, et n'a pas pu renforcer le rôle de l'organisation centrale, FECAFEB. Finalement, l'histoire montre que même le commerce équitable 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. Cela 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 sous label équitable.

1.4. LES STRATEGIES DE COLLECTE ET TRANSFORMATION DU CAFE

L'organisation de la collecte

Il existe deux types de collecte. Dans un premier cas de figure, les producteurs réalisent la transformation primaire (dépulpage, lavage et séchage) dans leurs parcelles et remettent du café en parche à la coopérative. Celle-ci se charge du transport jusqu'à La Paz où le café sera industrialisé dans l'usine propre de la coopérative, ou le plus souvent par un prestataire de services. Dans de nombreux cas, le producteur se charge du transport et remet son café directement à l'usine de La Paz où il surveille lui-même la transformation de son café, cela afin d'éviter d'être trompé par sa coopérative. Le café est alors remis par le producteur à la coopérative sous forme de café exportable, l'écart de triage étant directement commercialisé par lui sur le marché local. Cette situation met en évidence la faiblesse des mécanismes de contrôle interne des coopératives et de l'ensemble du processus de construction institutionnelle, la confiance des producteurs accordée à leur organisation étant très limitée.

Dans un second cas de figure, la coopérative collecte le café en cerise à l'aide d'un camion. Il est ensuite dépulpé et lavé dans une unité centralisée. Ce système permet en principe de mieux contrôler la qualité du produit, mais suppose un coût plus élevé pour la coopérative, situation qui devient un inconvénient majeur lorsque les prix sont très bas sur le marché. Actuellement, 3 coopératives pratiquent cette collecte et d'autres organisations sont sur le point de le mettre également en œuvre.

Une collecte lente laissant échapper une grande partie du café

85% des organisations pratiquent la collecte dite en «consignation» et cela, quelque soit le mode de collecte. Le coopérateur remet son café à la coopérative sans rien recevoir ou contre une petite avance et attend son paiement souvent 4 à 6 mois plus tard, une fois que la coopérative a réussi à exporter. En général, le producteur vend le produit des premières récoltes et, une fois payé les travailleurs et assuré les besoins de la famille, il commence à remettre du café à sa coopérative, sachant qu'il ne sera payé que quelques mois plus tard. Dans la logique des producteurs ce système correspond à une sorte d'épargne, puisque en engageant une partie de café sans obtenir de rémunération, il sera payé avec retard, mais à un prix bien plus élevé. D'une certaine manière, c'est le coopérateur dans ce cas qui assume le risque et surtout le «coût financier» de la commercialisation.

Ce système présente l'avantage d'être peu exigeant en capital alors que les coopératives disposent encore de peu de fonds de roulement et accèdent de manière encore restreinte au crédit, mais est responsable de limitations importantes. En effet, les coopérateurs qui ont besoin d'argent liquide pour couvrir leurs frais de récolte et vivre sont contraints, malgré les bons prix obtenus par leurs organisations, de vendre entre 80% et 10% de leur café de qualité certifié biologique à bas prix aux commerçants locaux. De ce point de vue ce système permet de minimiser les risques, mais fait preuve d'une faible efficacité. Alors qu'en général, au Pérou par exemple, les organisations pratiquent 2 à 3 rotations du capital dans une même année, les organisations de Bolivie n'en réussissent qu'une seule. Etant donnée la petite taille des organisations et l'atomisation de la collecte, plusieurs mois sont ainsi nécessaires pour collecter un conteneur, le préparer et l'expédier.

L'utilisation du crédit par les coopératives

Un fonds de crédit de plus de 450.000 US\$, géré par des institutions financières, constitué d'apports d'ONG (CICDA et ACRA) (25%), d'apports des institutions financières (65%) et de fonds propres des coopératives (10%). Le crédit n'est pas centralisé. Ce sont les coopératives qui avec l'aval de la FECAFEB reçoivent et gèrent les crédits pour couvrir les frais de collecte, transformation et commercialisation de leur café. Les taux appliqués en dollars sont de 16 à 18% annuels, donc plus bas

que ceux du marché local, et les prêts d'une durée de huit mois. Les garanties sont essentiellement hypothécaires (terrains de coopérateurs et unités de transformation).

Dans un contexte de marché très difficile caractérisé par des cours volatiles et malgré les règles contraignantes et taux relativement élevés, en sept années, moins de 1% des 1,55 millions de dollars de crédit distribués à 16 coopératives ne fut pas récupéré.

L'amélioration de la qualité et le café certifié biologique

Alors qu'en 1993 la certification biologique de café était inconnue, aujourd'hui, près de 1300 producteurs membres de 18 organisations coopératives de la FECAFEB produisent environ 70 conteneurs de café certifié biologique par des entreprises certificatrices internationales selon les normes européennes ISO 2092/91. Par ailleurs, environ 1300 producteurs et leur production de 40 conteneurs sont certifiés "en transition" et obtiendront la certification biologique d'ici deux ans. La somme du volume de café biologique et du café en transition représente 25 à 30% de la production annuelle bolivienne de ces cinq dernières années. Précisons que la difficulté d'obtenir la certification pour des producteurs n'ayant jamais utilisé d'intrants chimiques réside d'une part dans l'intensification de la culture c'est-à-dire la mise en place de pratiques écologiques de maintien de la fertilité (fabrication de composts à partir des déchets ménagers et du café), de conservation des sols (fabrication de terrasses) et de lutte biologique contre les ravageurs (élevage de champignons et de guêpes) mais d'autre part et surtout dans la mise en place par l'organisation coopérative d'un système de contrôle interne qui soit reconnu par les certificateurs.

Ce système repose aujourd'hui sur 70 producteurs promoteurs dans leurs propres coopératives et inspecteurs internes, reconnus par les entreprises de certification qui ne contrôlent plus que 10 à 30% des exploitations. Ces promoteurs furent désignés par les coopérateurs mêmes et des viatiques leur sont reconnus par les organisations pour leurs quelques journées de travail par mois. Notons que les trois ingénieurs nécessaires à la supervision de l'inspection interne et de l'assistance technique restent payés par un projet de coopération DED/FECAFEB.

Les pratiques diffusées par l'assistance technique et mises en œuvre par les coopérateurs de récolte sélective et de séchage amélioré (sur tables ou dalles de béton et non au sol) et la réhabilitation appuyée par la coopération de plusieurs usines de pré-transformation dans les zones de collecte, permettent aujourd'hui la production d'un café dont la qualité est chaque fois plus reconnue. Notons que ces pratiques visant à l'amélioration de la qualité, dont la diffusion fut antérieure à l'entrée en production biologique, sont aujourd'hui intégrées aux principes de production écologique prônés par l'IFOAM⁶ et constituent des critères de certification supplémentaires aux normes européennes. Le certificat biologique constitue pour le café bolivien un véritable certificat de qualité.

1.5. LES STRATEGIES DE COMMERCIALISATION DES ORGANISATIONS

Un poids dans les exportations boliviennes en augmentation

Au début des années 90, les organisations coopératives assuraient annuellement en moyenne 11,5% des exportations boliviennes, 9,4% en 1994. Leur part dans les exportations boliviennes de café atteint 18% en 1999, 20% en 2000 et 35% en 2001. Le volume a ainsi augmenté de 55 à 75 conteneurs de 1999 à 2001. Ces exportations sont destinées aux marchés allemands et hollandais, qui sont les principaux acheteurs de café bolivien, mais également à des marchés récemment ouverts en Suisse, France, Etats-Unis et Japon.

⁶ International Federation of Organic Agriculture Movements

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 3 : 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

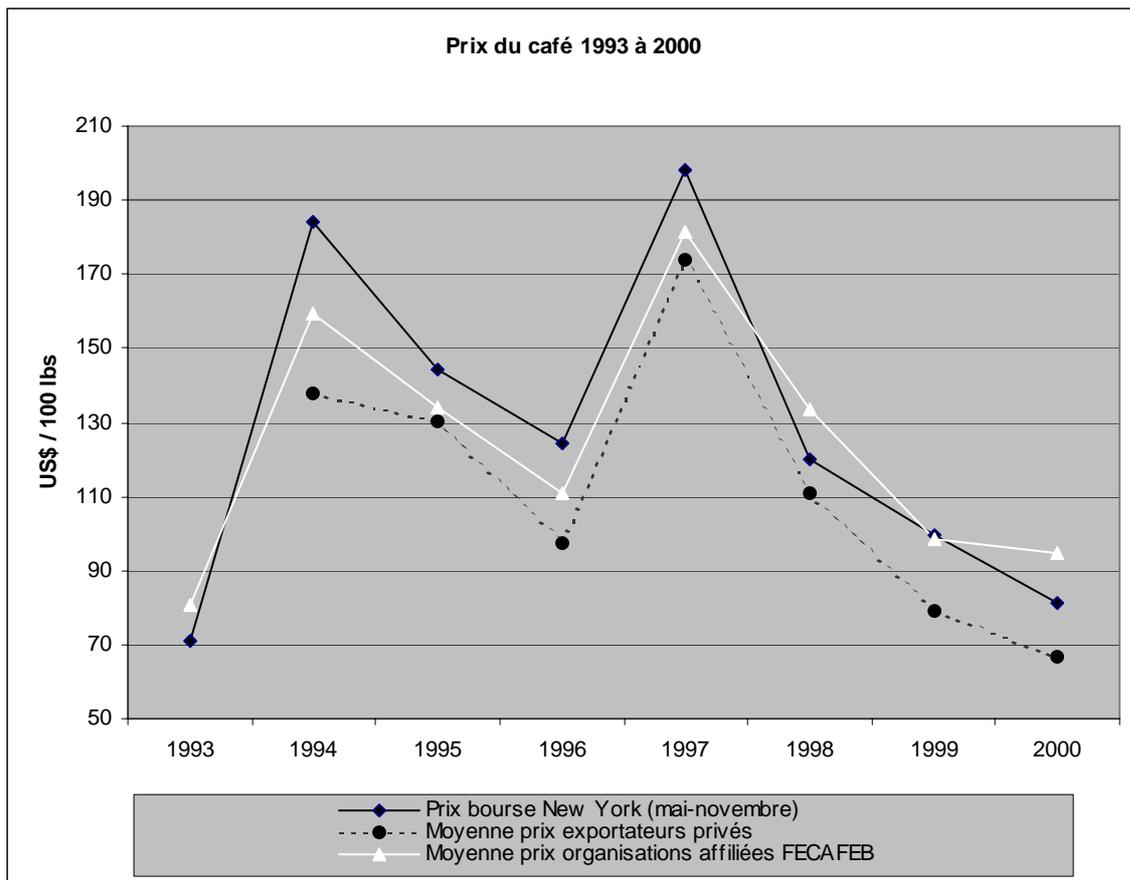
Différentiels moyen cafés de Bolivie	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Différentiel moyen café bolivien		-20,00	-23,00	-17,00	-15,00	-20,00	-17,00
Différentiel moyen café organisations prod.	-25,00	-17,00	-11,00	-7,50	-2,00	-5,50	7,50
Différentiel moyen café canal FECAFEB	-10	-8	0	-7		37,1	43,7
Prix 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.

Cette évolution s'explique en grande partie par l'accroissement de la proportion dans les ventes des coopératives des marchés bio et équitables. 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.



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

Tableau 4 : Volumes et prix moyens de vente des organisations au registre FLO pour la campagne 2000

Prix en US\$ / quintal (100 livres)

Organisations	FLO - Bio				FLO				Bio				Conventionnel				Total			
	Kgs	Nbre lots	Prix moy./qq	%	Kgs	Nbre lots	Prix moy./qq	%	Kgs	Nbre lots	Prix moy./qq	%	Kgs	Nbre lots	Prix moy./qq	%	Kgs	Nbre lots	Prix moy./qq	%
CENCOOP					3 450	0,18	121	8%	31 050	1,58	97,07	70%	9 800	0,5	S.D	22%	44 300	2,26		100%
CENAPROC	19 600	1,00	139	36%					34 500	1,76	S.D	64%					54 100	2,76		100%
Alto Sajama	8 625	0,44	139	10%					58 800	3,00	83	68%	19 600	1	62	23%	87 025	4,44	83,82	100%
Antofogasta	17 250	0,88	139	37%									29 936	1,53	S.D	63%	47 186	2,41		100%
CELCCAR									114 715	5,85	84	100%					114 715	5,85	84,00	100%
APROCAFE									29 400	1,50	82,33	32%	63 350	3,23	53,27	68%	92 750	4,73	62,48	100%
ASOCAFE									52 500	2,68	71,78	31%	117 600	6,00	S.D	69%	170 100	8,68		100%
Coraca Carasco									78 400	4,00	83	57%	58 800	3,00	68,3	43%	137 200	7,00	76,70	100%
Chulumani					8 487	0,43	126	100%									8 487	0,43	126,00	100%
Ciana	34 500	1,76	139	38%					37 100	1,89	92,81	41%	19 600	1,00	47,00	21%	91 200	4,65	100,44	100%
COAINE	19 600	1,00	141	33%									39 200	2,00	67,44	67%	58 800	3,00	92,02	100%
Coraca Irupana	39 200	2,00	134	50%	38 640	1,97	126	50%									77 840	3,97	129,78	100%
Mejillones									19 600	1,00	S.D	66%	10 150	0,52	S.D	34%	29 750	1,52		100%
Minga	8 004	0,41	141	32%									17 055	0,87	S.D	68%	25 059	1,28		100%
San Juan									25 900	1,32	81,98	50%	25 900	1,32	53,91	50%	51 800	2,64	67,95	100%
Villa Oriente	39 200	2,00	141	18%	39 200	2,00	125,3	18%	39 200	2,00	99,1	18%	98 000	5,00	56,2	45%	215 600	11,00	91,98	100%
Total	185 979	9	138,58	14%	89 777	5	125,50	7%	521 165	27	84,95	40%	508 991	26	58,79	39%	1 305 912	67		100%

Source : CICDA et rapports de supervision FLO

2.

EVALUATION DES MECANISMES ET CRITERES DU COMMERCE EQUITABLE

Conclusions de la deuxième partie :

- Il existe un phénomène important de dilution des effets du commerce équitable : les familles potentiellement bénéficiaires du commerce équitable, donc membres d'une organisation inscrite au registre, ne comptent que 17% des producteurs de café de Bolivie, les organisations n'exportent que 20 à 30% en moyenne des produits collectés vers les marchés équitables en raison de la trop faible demande, et enfin, les producteurs remettent entre 10% et 80% de leur production à la coopérative selon les situations, essentiellement pour des raisons de trésorerie.
- La réalité montre que les importateurs du commerce équitable ont un pouvoir de négociation très important. Ainsi, les principes de préfinancement et de relation à long terme ne sont pas toujours respectés par les importateurs traditionnels (non liés à la filière intégrée). La règle de la relation directe n'est pas davantage appliquée, puisque les importateurs préfèrent opérer à travers des brokers que par la fédération qui avait été créée au départ à cet effet. Enfin, certains importateurs détourneraient l'obligation de payer un prix minimum en demandant aux organisations de vendre plusieurs conteneurs à un prix inférieur à celui du marché, en contrepartie de l'achat d'un lot aux conditions équitables. L'ensemble de ces éléments montre l'importance du poids des importateurs dans les décisions et la difficulté de FLO à faire respecter ses principes, étant parfois obligé de privilégier la réalité du marché aux principes philosophiques qui sont les siens.
- Il existe une certaine concentration des achats du commerce équitable auprès de quelques organisations et d'un groupe relativement réduit de producteurs, qui ont plus d'avantages et qui présentent plus de garanties aux yeux des importateurs. Cette situation montre combien les importateurs du commerce équitable (hors filière intégrée), dans un contexte de déséquilibre entre offre et demande, privilégient les organisations les plus solides et excluent les plus faibles.
- Le système de prime de développement (5US\$ par sac) n'est pas vraiment appliqué par les organisations de producteurs qui ne fonctionnent pas selon cette logique de financement des investissements sociaux.
- L'effet structurant du commerce équitable sur les organisations de producteurs provient essentiellement du prix équitable, très attractif pour les agriculteurs, qui permet de générer une forte dynamique organisationnelle. La prime de développement étant presque toujours distribuée aux producteurs, et ne servant pas à l'accumulation de capital au niveau de l'organisation, ne contribue donc pas en Bolivie à un renforcement des organisations. Si on incitait les producteurs à capitaliser leurs organisations cela pourrait générer une plus forte dynamique de développement et un véritable effet structurant.
- Le système de contrôle est conçu comme un outils d'accompagnement de la structuration des organisations (transparence, démocratie, etc.) avec un souci de mesurer les progrès et de formuler des recommandations sous forme d'objectifs à atteindre. Le contrôle effectué par FLO et l'exigence de transparence devrait amener les organisations à être plus performantes dans leur tenue des comptes ou de la participation des membres dans la prise de décision. Mais en réalité, ce système est tellement souple qu'il n'a pas véritablement d'impact sur l'évolution du fonctionnement de l'organisation. Mis à part le cas de dysfonctionnements graves qui méritent une suspension de l'inscription de l'organisation au registre (un cas en Bolivie), l'inspection ne débouche pas sur des exigences claires à atteindre en terme de fonctionnement organisationnel.

- Pour l'amélioration des capacités d'exporter le même constat peut être fait. Cet aspect fait partie des critères de suivi, mais l'inspection en tant que telle ne permet pas de résoudre les problèmes ou de fixer clairement des objectifs à atteindre. Il existe une forte disparité dans les capacités d'exporter des organisations. Certaines d'entre elles n'exportent pas dans les circuits équitables, d'autres y vendent la majorité de leur production. Cette situation s'explique surtout par la position des importateurs traditionnels qui privilégient largement les organisations les plus expérimentées et de plus fortes capacités.
- On considère souvent que le commerce équitable répond à un objectif d'apprentissage du marché par les producteurs, puisque que les importateurs du commerce équitable peuvent aussi importer des produits conventionnels. Dans le cas bolivien, on peut constater que le commerce équitable n'a pas totalement réussi à favoriser la structuration de capacités institutionnelles pour l'exportation.
- Enfin, le commerce équitable ayant contribué à la viabilité d'organisations paysannes ont peut considérer que de façon très indirecte il a participé au renforcement de leurs actions en faveur d'une structuration de la filière ou de politiques locales et nationales qui répondent durablement aux intérêts du paysannat.

2.1. LE COMMERCE EQUITABLE DANS LA FILIERE CAFE EN BOLIVIE

A l'heure actuelle 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 commerce équitable 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 commerce équitable. 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 aussi certifiées biologiques, les bénéficiaires du commerce équitable 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 commerce équitable 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 et aujourd'hui 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 commerce équitable est aussi 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 commerce équitable. 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 commerce équitable, qui sont les véritables décideurs des bénéficiaires du commerce équitable, 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 et leur progression. Elle met aussi en évidence le poids des importateurs dans les décisions et les orientations du commerce équitable, sans que FLO puisse efficacement peser sur leurs stratégies. C'est également ce mécanisme qui explique que cette même situation de relative concentration du marché équitable existe à l'échelle mondiale. En effet, 40% des organisations de producteurs inscrits au registre semble de pas exporter de produits équitables et certains pays dont les filières et les organisations sont plus fiables, semblent également avoir l'avantage. 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.

Tableau 5 : Répartition des membres bénéficiaires du commerce équitable au sein des organisation inscrites au registre FLO - Année 2000

	Nombre de familles exportant dans commerce équitable	Potentiels bénéficiaires du commerce équitable	Membres passifs	Exportation commerce équitable (kg)	Kg / famille bénéficiaire
MINGA LTDA.	613	613		8 004	13
CORACA IRUPANA	464	464		77 840	168
COAINE	222	222		19 600	88
CENCOOP	78	78	272	3 450	44
APROCAFE		44			0
ANTOFAGASTA	41	41		17 250	421
ALTO SAJAMA	86	86	19	8 625	100
CORACA CARRASCO		429			0
CENAPROC	104	104		19 600	188
ASOCAFE		230			0
CIANA	56	56	20	34 500	616
VILLA ORIENTE	68	68	109	78 400	1 153
CELCCAR		105	315		0
SAN JUAN		40			0
CORACA Chulumani	317	317		8 487	27
MEJILLONES		20	110		0
Total au registre	2 049	2 917	845	275 756	95

Tableau 6 : Proportion des bénéficiaires du commerce équitable selon les quantités exportés par famille Année 2000

	Potentiels bénéficiaires du commerce équitable	Exportation commerce équitable (kg)
Plus de 400 kg /famille	6%	47%
de 50 à 400 kg / famille	30%	46%
moins de 50 kg /famille	35%	7%
Pas d'exportation	30%	
	100%	100%

Filière labellisée et filière intégrée :

Selon la terminologie proposée par Solagral, la filière labellisée concerne le label du commerce équitable établi par FLO pour chaque produit (café, thé, cacao, miel, etc.) qui implique des organisations de producteurs et des acteurs traditionnels de la filière (importateurs, torréfacteurs, supermarchés, etc.) qui s'engagent à respecter un cahier des charges. La filière intégrée correspond aux circuits mis en place par les associations qui distribuent leurs produits en général des leurs propres points de vente (magasins du monde) et qui se réfèrent à une charte interne.

Le commerce équitable du café en Bolivie concerne toujours la filière labellisée par FLO, puisque même dans le cas des acheteurs de la filière intégrée, (OXFAM, GEPA et EQUAL EXCHANGE dans le cas Bolivien), les critères et conditions du label FLO sont respectés. Cependant, il existe certaines différences entre les deux situations. Dans la filière labellisée du café les acheteurs sont principalement des entreprises spécialisées dans l'importation de café, souvent de Hollande ou d'Allemagne dans le cas du café bolivien, qui outre le café équitable commercialisent également du café conventionnel. Ils achètent donc aussi du café conventionnel de qualité et du café bio, non équitable, auprès des organisations de producteurs. Les acteurs de la filière intégrée, au contraire, n'achète que du café équitable. Le plus souvent, ils commercialisent le café dans leurs propres magasins, mais certaines structures fonctionnent comme des entreprises indépendantes qui distribuent les produits auprès de magasins de monde ou même de supermarchés conventionnels. En ce qui concerne les acheteurs du café bolivien, c'est le cas notamment de GEPA en Allemagne et de Equal Exchange aux Etats-Unis (dans ces deux derniers cas le terme de filière intégrée ne convient que partiellement).

En principe les conditions de prix sont donc aujourd'hui identiques dans les deux filières, même si autrefois la filière intégrée payait un prix plancher supérieur à celui des autres acheteurs. Par ailleurs, les acteurs de la filière intégrée ne pratiquent pas les stratégies de détournement de l'obligation du prix minimum, comme semble le faire certaines entreprises de la filière labellisée.

On peut aussi noter quelques autres différences entre les deux cas de figure :

- La filière intégrée semble mieux respecter le principe de durabilité de la relation commerciale, puisque en général l'organisation partenaire reste la même sur une longue période, ce qui n'a pas été le cas avec les acheteurs conventionnels, notamment les importateurs de taille moyenne.
- Les associations de la filière intégrée effectuent un suivi qui vient compléter celui réalisé par FLO, et qui dans certains cas semble plus complet et strict. Elles effectuent des visites régulières, demandent des informations complémentaires et développent une relation de proximité avec l'organisation de producteurs.
- Dans les deux cas de figure, le principe du préfinancement n'est pas toujours appliqué, même si dans le cas de la filière intégrée la possibilité d'obtenir des préfinancements est proposée aux organisations.
- Enfin, les acteurs de la filière intégrée ont été les seuls en Bolivie à acheter le café à travers la Fédération, FECAFEB, et à favoriser de la sorte le développement des capacités d'exportation autonomes des organisations, ainsi que le renforcement de l'organisation des producteurs au niveau national (puisque l'exportation permet à la FECAFEB de financer son action).

2.2. PRINCIPES DU COMMERCE EQUITABLE ET EVALUATION DE LEUR APPLICATION

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 US\$ 119 par quintal de café exportable.
- Une prime de développement de US\$ 5 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 :

2.2.1. 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 commerce équitable), 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 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 commerce équitable 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 acceptés⁷. Cela met en évidence une

⁷ Cas de Alto Sajama vu sur le terrain.

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.

2.1.2. 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.

La signature de contrats pluriannuels n'existe pas dans les pratiques commerciales du café⁸, 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 commerce équitable. 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 commerce équitable 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

⁸ 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.

seulement sur l'engagement selon les principes du commerce équitable, mais aussi sur une démarche qui concerne avant tout la nature et la qualité du produit. On peut donc conclure que les principes du commerce équitable sont mieux appliqués lorsqu'ils coïncident et renforcent des stratégies commerciales spécifiques, caractéristiques de ces importateurs-torréfacteurs de petite taille.

2.2.3. 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. Ce 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 actuel en bourse d'environ 50 US\$ par quintal 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 commerce équitable 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 dévier ces règles ne surprendront 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 utiliserons le conditionnel pour les décrire. Pourtant ces pratiques semblent généralisées dans les pays voisins (Pérou, Equateur) où nous avons entendu les mêmes témoignages.

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 produit sous label équitable, le pouvoir de négociation est de 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 actuellement.

Les acteurs de la filière intégrée qui n'achètent exclusivement du café sous label équitable, ainsi que les petits acheteurs, ne pratiquent évidemment pas ces stratégies. Par ailleurs, notons la proposition d'Equal Exchange et GEPA (filiale intégrée) de consacrer 5 USD aux actions de promotion du café du commerce équitable 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 commerce équitable (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).

2.2.4. La prime de développement

La prime de développement de 5 US\$ par quintal de café est destinée de préférence à financer des investissements sociaux (école, centre 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 aux 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 strictement investir dans des projets sociaux (école, centre de santé, etc.) ? La réponse de FLO à ces questions est très ouverte, cherchant ainsi à 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, le plus souvent les producteurs sont 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. D'ailleurs, cette situation n'est pas spécifique au produit équitable. De façon générale l'ensemble des produits de vente FOB, défalqués des coûts de la coopératives, sont répercutés aux producteurs, les organisations 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, cela constituera un 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 s'explique aussi par le manque de confiance des bases envers leurs organisations, et finalement la limite du processus de développement institutionnel.

La distribution de l'ensemble de la prime provient donc 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 et on pourrait penser que les producteurs accepteraient d'effectuer des investissements. Cependant, ils 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 dans le public au 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 cet investissement par la prime du commerce équitable.

Lorsqu'ils décident de réaliser un investissement productif, c'est encore la même logique. 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 USD 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 coopératives constitués du solde sur le montant fixe de 20 USD / 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 USD, alors que la prime de 2001 représentait 8.650 US\$ (1730 quintaux x 5 US\$).

Dans le contexte de Bolivie, 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 qu'elles soient prises en compte par ces instances.

Si on raisonne en terme de développement, il semble plus utile de renforcer l'institutionnalité locale, 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, peut être plus facilement compréhensible par le grand public, consommateur des produits équitables.

2.2.5. La relation directe

On pourrait croire que le commerce équitable 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 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.

2.3. EVALUATION DE LA PERTINENCE ET DE L'APPLICATION DES CRITERES DE SELECTION DES ORGANISATIONS DU COMMERCE EQUITABLE

2.3.1. Les critères de développement social

2.3.1.1. Renforcement du potentiel de développement

Selon les critères génériques définis par FLO, un premier indicateur concerne le renforcement du potentiel de développement, c'est à dire la valeur ajoutée spécifique du commerce équitable en faveur du développement économique et social. Ce premier critère global et parfois un peu flou, ne semble pas encore réellement appliqué, puisqu'il n'est pas vraiment mis en valeur dans les rapports de supervision de FLO en Bolivie.

Cependant, ce critère nous semble totalement pertinent car l'impact le plus solide du commerce équitable, plus que sa contribution aux investissements sociaux (écoles, centres de santé, etc.), concerne le renforcement d'organisations de producteurs qui sont en mesure d'agir durablement sur leur environnement, par exemple par la négociation de politiques agricoles en faveur des petits producteurs, la structuration de la filière ou la défense des intérêts des petits paysans dans les politiques locales d'investissement. Sans le commerce équitable il est fort probable que les organisations boliviennes de la filière café n'auraient pas pu se structurer de la même manière et n'aurait pu se maintenir de cette façon dans la durée. Certes, le commerce équitable n'est pas le seul élément dans cette structuration et il est très difficile de départager ce qui est de l'impact du commerce équitable ou des projets de coopération qui ont été nombreux dans le cas de la Bolivie.

Cette problématique de la structuration d'organisations avec un but plus large que le simple rôle fonctionnel d'accès à un marché d'exportation, renvoie dans le cas de la Bolivie à la question de la fédération, la FECAFEB. Démunie de la capacité et du pouvoir nécessaire, la FECAFEB n'a pu assumer le rôle d'intermédiaire commercial qu'on lui avait donné. Elle ne dégage pas les revenus que cette activité devait lui assurer. En outre, prétextant de cette incapacité à offrir ce service, les organisations rechignent et le plus souvent refusent de remplir leur obligation de paiement d'une cotisation annuelle ce qui grève d'autant les revenus de la fédération. Aujourd'hui, elle est sérieusement endettée et a une capacité d'action et fonctionnement restreinte. Malgré les réussites de ses affiliés, qui exportent directement sans la fédération, elle reste aujourd'hui après dix années d'existence incapable d'assumer ses coûts de fonctionnement et encore moins le salaire d'un gérant, une recherche de marché et d'une promotion du café de ses coopératives ni une quelconque assistance technique même partielle comme le paiement d'un ingénieur pour superviser le travail des animateurs.

Par ailleurs, elle peine à assumer sans encore une fois l'appui des projets, le rôle de représentation politique défini dans ses statuts. Sa participation récente dans des instances et processus d'élaboration de politiques de développement du secteur reste assez limitée de part son manque de capacité de proposition, la faible mobilisation des bases sur ce thème et le manque de fonds. Cette participation constitue souvent pour les institutions étatiques, le secteur privé et la société civile citadine en générale, rien de plus finalement qu'un alibi.

Bien que cette faiblesse devenue crise depuis le départ de son gérant de commercialisation historique en 1998 semble structurelle, nous n'assistons pas à un véritable débat au sein des organisations coopératives ni volonté de réflexion autour d'une redéfinition des rôles et prérogatives de la fédération en vue d'une réforme. Alors qu'elle aurait dû prendre le relais du projet, la FECAFEB ne semble survivre institutionnellement que grâce à la coopération et ne se justifier parfois aux yeux de ses membres que pour sa "capacité" à attirer les financements, capacité remise en question aujourd'hui par les réticences chaque fois plus forte de la coopération à l'appuyer.

Face à ce constat d'un relatif échec de la construction d'une fédération qui devait permettre la défense des intérêts des producteurs et accroître leur capacité de négociation, on peut considérer que le commerce équitable n'a pas constitué un renfort efficace. L'histoire montre en Bolivie que les promoteurs du commerce équitable sont bien souvent obligés de respecter une logique et efficacité économique, qui n'est pas toujours compatible avec des processus longs de structuration d'organisation ou d'une filière. De ce point de vue, les acheteurs du commerce équitable, c'est à dire les importateurs européens ont privilégié l'achat auprès de brokers, considérés comme plus sûrs, plutôt que de contribuer à un objectif de structuration d'une fédération qui n'apportait rien à leur activité. On peut même affirmer que dans bien des cas le broker travaille pour le compte de l'importateur et de ce point de vue défend ses intérêts face aux producteurs. Au cours des dernières années, seuls les acheteurs de la filière intégrée ont acheté du café des organisations en utilisant le service de la FECAFEB, ce qui permet de renforcer la capacité opérationnelle et financière de cette structure. Cette situation, en fois encore, met en évidence le poids important des importateurs dans les stratégies et les orientations du commerce équitable.

Néanmoins au niveau local, certaines organisations ont renforcé leur représentation et leur capacité de défendre leurs intérêts auprès des collectivités locales (par exemple 2 dirigeants de Coraca Irupana sont conseillers municipaux).

2.3.1.2. Le ciblage des producteurs les plus pauvres

Cibler les producteurs les plus pauvres constitue un concept de base du commerce équitable. Pour FLO, le critère le plus important est de privilégier des producteurs qui regroupent des exploitations familiales sans main d'œuvre salariée permanente. Par ailleurs le registre prévoit que 50% des produits du commerce équitable doivent être fournis par des petits producteurs et que la majorité de membres de l'organisation doivent participer à l'approvisionnement du marché équitable. Aucun seuil plus précis ne semble être imposé. Dans le cas du café en Bolivie, la supervision enregistre des informations quant à la superficie exploitée en moyenne, la superficie en café, la production et la main d'œuvre, pour conclure que les organisations concernent la catégorie «petits producteurs». Cette question du ciblage des producteurs les plus pauvres est complexe. Même en utilisant des critères d'évaluation précis, il y a toujours une part de subjectivité dans l'analyse. L'exemple de Bolivie le montre.

De manière globale, les producteurs de café ne sont pas les plus pauvres dans les pays andins. Leurs revenus sont aux alentours de 1800 à 2500 USD par an par famille (vois chapitre 5), alors que ceux des producteurs des régions de montagne et de l'altiplano sont plutôt aux alentours de 500 à 800 USD. Cette différence provient surtout du fait que les uns produisent un produit exportable relativement bien rémunéré, et que les autres cultivent essentiellement des produits alimentaires dont les prix sont bas et aléatoires sur les marchés locaux.

Cependant, ce constat est relatif et on ne peut pour autant considérer que les paysans des Yungas sont aisés. Ces derniers sont en effet vulnérables de plusieurs points de vue :

- En raison de la très forte variabilité des prix, les risques sont très élevés pour les caféiculteurs. Des périodes d'accumulation font suite à des périodes où les prix couvrent juste les investissements et rémunèrent très mal la main d'œuvre familiale. De ce point de vue, les petits agriculteurs des Yungas sont vulnérables et un appui du commerce équitable est justifié.
- Les producteurs de café dans les Andes font partie d'un système andin plus vaste. La migration des indiens aymaras depuis l'altiplano vers les piémont, constitue une réponse à la situation de crise et de pauvreté des zones de montagne. Aujourd'hui, le café fait partie des stratégies de multi-activité des populations andines, comme les activités urbaines, les petits commerce, etc. , système qui permet la viabilité de cette économie paysanne fragile. La communauté de l'altiplano reste souvent la base stable des familles élargies et les transferts entre Yungas et l'altiplano se maintiennent. Le recrutement de salariés temporaires au sein de ces familles élargies constitue un exemple.
- Les revenus restent limités et ne permettent pas une forte accumulation de capital. Dans le meilleur des cas, les familles ont pu acquérir une petite maison à El Alto, notamment dans une stratégie qui vise à l'accès aux études supérieures par les enfants.

Le cas de la Bolivie montre que la question du ciblage de la pauvreté ne peut être réglé par quelques indicateurs simples et uniformes.

- La superficie, par exemple, est un critère peu pertinent dans ce cas où chaque famille a obtenu une parcelle de 10 ha par le processus de colonisation. En effet, le revenu des familles est davantage limité par la productivité du travail familial que par la surface disponible. Le plus souvent on ne peut valoriser qu'environ 1 à 2 ha par travailleur.

- Le recours à la main d'œuvre salariée pour les récoltes et pour les désherbages peut être assez élevée (environ 60 à 90%). Mais cela ne signifie pas que nous sommes dans des agricultures de type entrepreneuriale. Il s'agit de main d'œuvre saisonnière, et le salariat n'est pas structurel. Il permet aux producteurs de répondre aux pics de travail et ainsi d'accroître la productivité de la main d'œuvre familiale.

A l'intérieur de la zone de production de café, il est fort probable que les familles affiliées aux coopératives ne soient pas les plus vulnérables. Remettre du café à une organisation suppose avoir un minimum de capital, notamment pour la «consignation». Les familles qui vivent de vente de force de travail et qui disposent d'une production marginale ne sont par exemple pas membres des coopératives. Cependant, il serait exagéré de dire que les coopératives ne regroupent que les riches et excluent les pauvres. Cela ne correspondrait pas à la réalité.

2.3.1.3. Démocratie, participation et transparence

La situation actuelle des organisations

Faible transparence et participation limitée des bases

Malgré les réussites commerciales et les progrès dans la gestion des activités, force est de constater le très faible niveau de connaissance et compréhension par les coopérateurs et leurs dirigeants du marché international du café et ses dynamiques. La commercialisation est aujourd'hui assumée par des dirigeants élus qui ont tendance à concentrer l'information et qui ne sont pas toujours sous contrôle des bases. Toute la difficulté provient de la faible capacité des producteurs, dont le cursus scolaire s'est achevé à l'école primaire il y a des années de cela, pour analyser et comprendre des informations toujours plus complexes sur les cours internationaux, les exigences des acheteurs, les enjeux en terme de stratégie de segmentation de marché etc.

La plupart des organisations ne disposent pas de véritable système d'information comptable. Les dirigeants chargés de la commercialisation accumulent factures et justificatifs de dépenses et, en général, en fin de campagne un comptable tente d'établir un bilan de l'année qui bien souvent reste approximatif. Cependant, plus que sur l'écrit, la gestion repose sur l'oral et la mémoire des dirigeants. Encore une fois, plus que la faible capacité des dirigeants c'est le bas niveau de compréhension des coopérateurs qui limite la transparence. La plupart d'entre eux ne maîtrisent pas la règle de trois, essentielle lorsque la comptabilité des opérations de transformation et vente implique la manipulation agile de nombreux coefficients de transformation du café qu'en outre ils ne connaissent souvent pas. Lorsque des comptes sont présentés devant l'assemblée c'est souvent plusieurs mois après la fin de la campagne correspondante et quand la suivante a déjà commencé.

Dans ce contexte, à la fois de faibles capacités de compréhension des bases et de concentration des pouvoirs aux mains de gens les mieux formés, il existe une véritable crise de confiance des bases envers leurs dirigeants. Ce phénomène explique en grande partie le développement des petites organisations communautaires et les stratégies de minimisation des risques par les organisations. Comme nous l'avons souligné, après la première vague, soldée par un échec, de création de grandes coopératives et centrales impulsées souvent depuis l'état ou une élite de dirigeants du monde rural, se sont créées exclusivement de petites organisations à l'échelle d'une à quelques communautés. Il s'agit là pour les caféiculteurs de reconstituer les mécanismes traditionnels de contrôle social et gestion communautaire. La stratégie de diminution des risques sera alors placée au cœur du fonctionnement de la coopérative. Non seulement l'organisation ne prendra pas de risque financier, favorisant la «consignation», mais surtout le contrôle direct de chaque coopérateur sera appliqué sur l'ensemble du processus de collecte, transformation et vente. Ainsi, dans de nombreux cas chaque producteur apporte lui-même son café à l'usine et surveille l'ensemble du processus de transformation. Le risque d'être dupé dans la manipulation des calculs et des volumes est donc restreint au minimum. Dans ce système, la base évite les risques de détournement ou d'abus de pouvoir, en limitant au maximum de déléguer

des fonction et du pouvoir, donc d'institutionnaliser. Le fait de ne pas laisser de capital à la coopérative correspond à la même logique. Enfin, on peut affirmer que les mécanismes formels de contrôle interne, comme le comité de vigilance des coopératives, ne fonctionnent que très partiellement et ne correspondent pas à la réelle logique des organisations.

Dans le cas des grandes coopératives qui tentent de se remobiliser, la dynamique est souvent très différente. En général, un groupe de dirigeants dévoués à leur communauté gère l'entreprise en cherchant à offrir le meilleur service possible aux membres, mais sans jouer le jeu de la transparence et de la participation. Ces leaders prétendent que cette «démocratie limitée» est nécessaire pour obtenir une efficacité minimum et pour éviter les obstacles que constituent les positions des bases. L'exemple d'une centrale de coopérative qui, grâce à l'accès au marché équitable, a pu accumuler un capital important, constitue une bonne illustration de ce phénomène. Le petit groupe de dirigeants évite d'informer la base sur l'état des comptes afin de pouvoir réaliser des investissements et d'empêcher les bases de réclamer la distribution de la totalité du prix !

Rotation des responsables et fonctionnement communautaire

Dans la société aymara, comme dans l'ensemble des Andes, chaque individu doit à son tour assumer la «charge communautaire» (*el cargo*). Celle-ci ne peut être refusée. Le même principe est appliqué dans les organisations de caféiculteurs. Le dirigeant élu devra abandonner partiellement ou totalement son activité économique propre, et donc investir temps et argent pour assumer sa charge, en général durant un an, puisque aucune compensation économique ne leur est accordée. Cela se traduit par une décapitalisation de son exploitation, mais se voit récompensé par le prestige accordé à sa famille, ainsi que la confirmation de son appartenance à la communauté. Ce fonctionnement induit nécessairement une rotation élevée des dirigeants (chaque année) et une élection des responsables selon des critères différents que la compétence et l'aptitude. Or, dans le fonctionnement des coopératives qui ne disposent jamais de personnel permanent, ce sont ces dirigeants qui seront chargés de gérer une entreprise dont le chiffre d'affaire dépasse presque toujours 200.000 US\$ par an, et de négocier la vente des conteneurs de café avec les importateurs internationaux. Il est évident que ce type de fonctionnement a fortement limité l'efficacité des coopératives de Bolivie. Dans le cas des organisations de caféiculteurs boliviens, le critère de l'important renouvellement des dirigeants n'exprime pas forcément la démocratie et la participation, mais davantage l'attachement de la coopérative à ce mécanisme traditionnel qui peut également constituer un frein.

Dans le système traditionnel, le responsable élu n'est qu'exécuteur des décisions prise par la communauté et de manière consensuelle. Il ne jouit quasiment d'aucun pouvoir de décision. Il s'agit là encore d'un moyen de limiter les risques et de permettre un contrôle social des bases sur l'activité de la coopérative. Ce mode de fonctionnement explique le fonctionnement durable des coopératives, mais porte en lui également des facteurs limitants.

5.1.3.2. Les critères utilisés et les effets du commerce équitable

Le principe général de FLO est de favoriser la participation et le contrôle des membres dans les décisions et la transparence administrative et financière. Les critères généraux prévoient la réalisation d'au moins 1 assemblée générale (AG) par an, des comptes et rapport annuel approuvés en assemblée générale et le bon fonctionnement de l'administration.

Dans ses supervisions des organisations en Bolivie, FLO s'attache particulièrement à analyser les critères suivants :

- La structure de l'organisation (les statuts et la structures sont-ils démocratiques ?)
- Les rotations et les procédures de nomination des dirigeants (vérification de l'absence de monopolisation des pouvoirs)
- L'existence de comptes

- La participation des femmes
- Les flux d'information

L'ensemble de ces critères sont évidemment importants pour caractériser le fonctionnement d'une organisation. Cependant, au-delà de ces critères génériques, il est nécessaire de prendre en compte les éléments culturels et de resituer l'organisation dans un contexte historique et social, pour pouvoir interpréter les véritables dynamiques organisationnelles. Il est par exemple primordial qu'il existe un renouvellement des dirigeants, mais dans le contexte des Yungas la rotation des responsables est davantage un indicateur de maintien d'un système traditionnel comme nous l'avons mis en évidence.

L'existence de comptes est également une information importante, mais peu pertinente si on ne prend pas en compte les façons dont se prennent les décisions et les mécanismes de contrôle social. Il est donc difficile d'établir des critères types, sans risquer de porter des jugements de valeur qui ne collent pas à un contexte donné.

Les supervisions mettent parfois en évidence certains problèmes lorsqu'ils sont graves, mais globalement les conclusions sont souvent plutôt optimistes. Ils ne mettent pas en évidence la trop faible transparence et l'insuffisance de l'information aux bases, que l'on peut constater dans de nombreuses organisations.

Par ailleurs, même si les critères prennent en compte la mesure de l'évolution et le progrès des organisations, on peut affirmer que les supervisions n'ont pas réellement un effet d'amélioration du fonctionnement des organisations. Les contrôles mettent en évidence des problèmes et formulent des recommandations aux organisations, mais ne constituent pas un réel accompagnement vers de meilleures pratiques. On peut constater l'absence de comptes, mais ce n'est pas pour autant que dans les années suivantes la situation va évoluer. Les organisations n'ont pas d'objectifs précis à atteindre dans ce domaine.

Certes, le commerce équitable a un effet structurant sur les organisations de producteurs grâce aux prix élevés qui permettent la viabilité du système. Les bons prix induisent une plus grande confiance en l'organisation et mobilisent les producteurs. Néanmoins, il n'est pas possible d'affirmer que les objectifs de transparence ou d'amélioration de la démocratie interne, intégrés dans le système de contrôle, n'aient de véritables effets.

Il faut reconnaître que le thème de la démocratie interne est complexe car il fait appel au fonctionnement de la société locale et que l'obtention de l'information n'est toujours aisée dans le cadre d'un contrôle externe. Une démarche de type auto-évaluation pourrait constituer un bon complément à la supervision externe, qui reste toutefois nécessaire. Elle permettrait de préciser des indicateurs adaptés à chaque contexte socio-culturel et d'avoir une évaluation rapide et objective de la situation. Enfin, elle permettrait de définir des objectifs à atteindre dans le cadre d'une démarche d'accompagnement.

2.3.1.4. Non discrimination

Au cours des supervisions deux éléments principaux sont vérifiés : la participation des femmes et la non-restriction dans les affiliations aux coopératives.

Influencé par l'approche genre, particulièrement forte dans les pays anglo-saxons, le commerce équitable ne néglige pas la question de la participation des femmes dans les organisations. Les rapport de supervision constatent que les femmes sont présentes dans les réunions, mais n'assument pas de rôle dans les instances dirigeantes des organisations. L'évaluation effectuée par FLO en 1999 souligne également cette situation comme la principale ombre au tableau.

En réalité, en milieu andin ce sont les familles qui sont affiliées à la coopérative, comme à la communauté, certes le plus souvent représenté par l'homme, chef de famille. Ce sont ces derniers qui sont élus dans les instances et jamais les femmes. Celles-ci pourtant s'expriment dans les réunions et joue un rôle certain. On peut s'interroger sur la pertinence du rôle que doit jouer le commerce équitable sur cette construction culturelle qu'est le rôle des hommes et des femmes dans la société locale, mais surtout on peut constater que la supervision actuelle, comme pour les critères précédents, n'est pas un outils suffisant si on voulait avoir un influence sur cet élément.

Le principe de l'ouverture des organisations à tous est obligatoire afin d'éviter que se constituent des groupes privilégiés qui pourraient même utiliser le canal équitable pour commercialiser le café de leurs voisins et ainsi s'enrichir. La supervision de FLO s'attache surtout à vérifier s'il existe des procédures et critères d'adhésion des nouveaux membres, qui en général concernent le paiement d'un droit d'entrée minimum.

Mais, si en général cette ouverture à de nouveaux membres est formellement inscrite dans les statuts des organisations, en réalité elle ne se fait jamais. Les situations institutionnelles, liées à des superpositions historiques de différents modèles, sont très complexes et ne permettent que rarement cette souplesse. Une première situation concerne les anciennes centrales de coopératives qui se restructurent aujourd'hui à partir d'un petit groupe de producteurs bio. Dans le cas de CENCOOP, la majorité des producteurs aujourd'hui actifs ne sont même pas membres de l'organisation, ces derniers étant le plus souvent totalement démobilisés, mais gardent la propriété formelle du capital. Ce genre de situation où l'activité réelle ne correspond plus au montage institutionnel et juridique constitue un réel facteur limitant, auquel le processus de supervision du commerce équitable ne peut que difficilement répondre.

Une autre situation caractéristique concerne les coopératives de type communautaire, qui offre un service à des communautés voisines, mais ne leur ouvre pas formellement la porte de la coopérative. Cette situation peut également exister à l'intérieur d'une communauté, où toutes les familles peuvent apporter son café, sans pour autant être formellement membre de l'organisation. Ce fonctionnement correspond aux dynamiques sociales locales, mais ne sont pas toujours totalement en accord avec les critères du commerce équitable.

Enfin, le label bio, par sa stricte identification des individus, a contribué à une nouvelle institutionnalité et identité des organisations. La certification biologique a créé des droits et des obligations que le commerce équitable n'a pas pu obtenir en raison de sa souplesse. De ce fait, l'ouverture à de nouveaux membres au commerce équitable dépend donc essentiellement de la certification bio, puisque le plus souvent ce sont les seuls producteurs bio qui bénéficient des prix équitables.

2.3.2. Critère de développement économique

2.3.2.1. La prime

L'utilisation de la prime, et surtout le principe de décision collective sur son utilisation, au cours d'une assemblée générale, sont vérifiés par les inspecteurs. On semble inciter les organisations à effectuer des investissements sociaux, mais cela n'est pas une obligation.

Comme nous l'avons souligné précédemment, la prime n'est pas séparée par les organisations et l'ensemble du prix, défalqué des coûts, est généralement reporté aux producteurs. La volonté de conserver une certaine souplesse et de ne pas imposer des critères externes amènent FLO à respecter la décision des producteurs. Pourtant, l'utilisation de la prime comme source de capitalisation des coopératives aurait contribué à une dynamique de consolidation institutionnelle qui correspond également à un des objectifs du commerce équitable.

2.3.2.2. La capacité d'exporter et de renforcement économique des organisations

5.2.2.1. La situation actuelle des organisations

L'atomisation de l'offre : première contrainte de l'exportation

Les organisations boliviennes ont obtenu des résultats indéniables en terme de commercialisation avec l'exportation de plus de 60 conteneurs par an. Cependant, leur plus grande faiblesse reste l'atomisation de cette offre, car chaque coopérative collecte et commercialise indépendamment de 1 à 5 conteneurs. Les conséquences de cette atomisation extrême de l'offre sont multiples.

Etant donné la variation de la production, il est difficile pour une petite coopérative de garantir à moyen terme à l'acheteur un volume et une qualité de café ou de répondre à l'acheteur qui après une période d'essai souhaite augmenter le volume de ses achats. L'incapacité à fournir un acheteur habituel une année met souvent fin à la relation commerciale.

Disposant d'un trop petit volume vendu souvent en un ou deux contrats, une coopérative ne peut pas toujours compenser une vente à un prix bas par une vente à un meilleur prix en étalant ses exportations sur plusieurs mois et contrats. Les coopérateurs sont conduits à une spéculation risquée qui se solde souvent par l'obtention de prix encore plus bas que ceux refusés quelques semaines ou jours auparavant. En outre, il arrive parfois que les coopérateurs se refusent à respecter un contrat à terme ouvert déjà signé parce qu'au moment de fixer le prix les cours mondiaux baissent ou de respecter un contrat au prix défini à l'avance parce qu'au moment d'embarquer le café le cours mondial est plus intéressant. La simple hésitation suffit souvent à laisser échapper un acheteur.

Enfin, en raison de l'atomisation de l'offre les économies d'échelle sont assez limitées et les coûts d'opération (transports, transformation et administration) et financiers des coopératives boliviennes, souvent importantes.

Les trop faibles capacités des dirigeants

Par limites financières liées en partie à la petitesse des organisations mais aussi par défiance, la majorité des organisations ne disposent pas de personnel permanent. Seules trois organisations coopératives se sont dotées de gérants professionnels. Ces sont donc en général les dirigeants élus eux-mêmes qui gèrent toutes les activités de l'organisation et ceci sans recevoir de rémunération au mieux une reconnaissance de leurs frais.

En général, la rotation des dirigeants est telle qu'ils n'ont pas le temps suffisant pour se forger une expérience, ni de gagner la confiance d'un acheteur et donc de pouvoir de négociation. Par ailleurs, cette rotation élevée implique souvent l'élection de responsables qui n'ont parfois pas la capacité requise pour acquérir une maîtrise même relative des mécanismes de la filière et la gestion complexe d'une coopérative. Enfin, au sein de la majorité des organisations coopératives, les décisions, en particulier celles concernant les conditions de vente du café sont prises en assemblées et de manière consensuelle. Le responsable élu n'est qu'exécuteur des décisions de la communauté de coopérateurs. Plusieurs jours sont donc parfois nécessaires aux dirigeants et coopérateurs pour se réunir et prendre la décision d'accepter ou non une offre, quand un importateur exige une réponse dans les 24 heures. Cette excessive lenteur fait perdre de nombreuses opportunités d'exportation.

La dépendance aux brokers limite l'acquisition de capacités des organisations

Comme nous l'avons souligné la quasi totalité des exportations des organisations se font à travers des brokers. Ces derniers offrent non seulement le service de recherche d'un marché, mais se chargent également de négocier les conditions du contrat. En réalité, le broker qui gagne une commission fixe a plutôt intérêt lorsqu'il se trouve en position de force face à une multitude de petites coopératives, et en concurrence face aux acheteurs avec d'autres brokers, à proposer à ces acheteurs des prix plus compétitifs que ses concurrents, donc plus bas pour le producteur. Dans ce schéma le broker dessert les intérêts de l'importateur, plus que du producteur. Dans un contexte de demande limitée, les brokers concurrents se retrouvent sans contrat et les coopératives sont obligées de se tourner vers celui qui s'est assuré le marché et qui remporte ainsi la confiance des producteurs ignorants ces stratégies d'intermédiaire. Outre le fait qu'elle empêche l'apprentissage du marché par les responsables des coopératives, la dépendance au broker tend donc à entraîner une baisse des prix pour les producteurs.

Capitalisation restreinte et utilisation limitée du crédit

Comme nous l'avons vu, le recours au mécanisme de consignation permet aux organisations de limiter l'utilisation du crédit. Mais cette situation induit également une plus faible efficacité de la collecte, laissant échapper une grande part du café des producteurs affiliés vers le marché local. D'autre part, la décision de redistribuer l'ensemble des recettes aux producteurs empêche la capitalisation des organisations et limite de façon permanente la possibilité de capter davantage de produit. Cependant, depuis quelques années, notamment avec la mise en œuvre du fonds FINCAFE⁹, les fonds propres des organisations sont estimés aujourd'hui à 100 000 US\$. Enfin, avec la nouvelle offre de crédit mise en œuvre par les ONG et gérée par des institutions financières, les coopératives s'engagent de plus en plus dans des crédits de campagne qui permettent de préfinancer l'achat aux producteurs. Il est fort possible que les prix élevés obtenus grâce à l'accès aux circuits équitables, aient joué un rôle dans cette évolution de la stratégie des producteurs.

Un système de gestion des risques

Les mécanismes décrits plus haut, identifiées comme des contraintes, sont aussi de stratégies permettant de réduire les risques inhérents à une activité d'exportation complexe. Ainsi, la collecte en consignation élimine pour la coopérative le risque d'acheter un produit plus cher qu'elle ne le vendra et donc de faire faillite. La limitation des volumes de crédit à manipuler, la restriction volontaire du capital propre des coopératives diminue le risque de perte pour mauvaise gestion de grand volume d'argent. En fait le risque est dispersé entre tous les coopérateurs.

Finalement, sous certaines contraintes internes et externes, des mécanismes de contrôle ou gestion du risque correspondant mieux à la réalité vécue par les coopérateurs ont prévalu sur une plus grande efficacité commerciale, économique et financière. Et, alors qu'au cours des années quatre vingt dix la moitié des exportateurs boliviens ont disparu et que les grandes centrales des années soixante dix avaient fait faillite, on ne déplore aucune faillite parmi les petites coopératives nées ces dix dernières années.

5.2.2.2. Les critères utilisés et les effets du commerce équitable

Les supervisions de FLO s'attachent principalement à évaluer :

- le patrimoine des coopératives,

⁹ Ce fonds créé sous l'impulsion du CICDA et de ACRA en 1998 et constitué des apports des coopératives, représente aujourd'hui 10% des fonds de crédit disponibles aux organisations. Des 16 à 18% d'intérêts annuels payés par les coopératives, 5% rémunèrent ce fonds. En outre, à la suite de la décision des coopératives de conditionner l'accès aux crédits à la capitalisation du fonds FINCAFE, celui-ci augmenta de 30% en 2000 grâce aux apports supplémentaires de ces membres et à l'entrée de nouvelles organisations.

- l'utilisation de crédits,
- La tenue des comptes et des pièces administratives,
- Les volumes et prix de ventes (vérification des contrats).

De la même façon que pour les critères de démocratie interne, il ne semble pas y avoir de véritables objectifs à atteindre pour les organisations inscrites au registre. Le contrôle permet d'avoir chaque année une photographie de la situation du patrimoine, des comptes, de l'exportation etc., et donc de mesurer d'éventuelles évolutions, mais pas réellement d'accompagner l'amélioration des capacités de gestion et d'exportation.

Le commerce équitable permet-il aux organisations d'améliorer leurs capacités d'intégration au marché? On considère souvent que l'accès au commerce équitable constitue un apprentissage du marché. En effet, les principaux importateurs du commerce équitable de la filière labellisée étant également des acheteurs de produits conventionnels, on considère que le développement du marché équitable induit des relations durables avec ces importateurs pour d'autres produits.

Cependant, on peut affirmer que l'accès au commerce équitable n'a pas réussi à modifier véritablement les contraintes des organisations pour l'exportation et d'améliorer leurs capacités. Elles restent toujours fortement dépendantes des brokers, même pour les produits du commerce équitable, puisque les importateurs exigent l'intervention de cet intermédiaire.

Pour la filière intégrée, les relations ont toujours été directes entre l'importateur et l'organisation de producteurs, sans l'intervention d'un broker. Cependant, les exemples de Bolivie tendent à montrer que l'accès à ce marché sûr et protégé, n'a pas toujours amené les organisations à rechercher de nouveaux acheteurs et donc d'opérer sur le marché conventionnel. De ce point de vue l'effet apprentissage est beaucoup plus limité.

Par ailleurs, la quasi absence d'utilisation de la prime pour créer un capital propre de l'organisation, limite fortement l'effet du commerce équitable quant à l'accroissement des capacités économiques des organisations. De la même façon, puisque le plus souvent la prime est redistribuée aux producteurs, on ne peut pas considérer que le commerce équitable permet de couvrir des coûts de formation des producteurs ou des dirigeants pour améliorer leurs capacités de gestion et de commercialisation. Ces actions sont davantage le fruit de l'action des différentes ONG de développement qui appuient les organisations.

Enfin, le commerce équitable n'a pas constitué un élément de réponse au problème de l'atomisation de l'offre et aux difficultés des organisations de mettre sur pied un canal plus structuré par sa fédération. Les procédures du commerce équitable ne favorisent pas spécifiquement des stratégies plus unitaires ou une restructuration de la filière qui induirait une plus grande capacité de négociation des producteurs sur le marché.

L'effet le plus important du commerce équitable sur la filière café en Bolivie est l'amélioration de la qualité du produit. Certes cela n'est pas le seul résultat du commerce équitable, puisque le travail d'accompagnement de différentes ONG a été indispensable pour former les producteurs, améliorer les pratiques de transformation, développer la culture biologique, etc., mais sans les prix élevés du commerce équitable ces filières qualité n'auraient pas pu se maintenir, notamment dans les périodes de chute des cours internationaux.

2.3.3. Protection de l'environnement

Le principe général de FLO dans ce domaine est de favoriser le respect de l'environnement dans les systèmes de production. Pesticides et engrais chimiques doivent être progressivement remplacés par engrais biologiques et production intégrée.

Dans les supervisions ces aspects ne sont que très superficiellement abordés. En réalité, la problématique de la conservation du potentiel de production des zones caféières dépend davantage de la certification biologique que du label commerce équitable, même si sur le terrain en Bolivie ils concernent les mêmes producteurs. Il est cependant évident que les prix élevés que permet le commerce équitable constitue un facteur favorable au développement de la production biologique.

3.

IMPACT DU COMMERCE ÉQUITABLE DANS LA FILIÈRE CAFÉ EN BOLIVIE

Conclusions de la troisième partie :

- Les prix offerts par le commerce équitable sont très avantageux et largement supérieurs à ceux des autres marchés lorsque les cours internationaux sont bas (comme c'est le cas actuellement). Mais en périodes de prix élevés (1994-1995 ou 1997), lorsque les cours internationaux passent au-dessus du prix plancher FLO, les prix du commerce équitable sont équivalents à ceux des cafés conventionnels de qualité.
- En général, les organisations de producteurs en Bolivie répercutent directement les prix du commerce équitable aux producteurs qui reçoivent l'équivalent du prix FOB moins les coûts de transformation, de transport et de vente.
- Le plus souvent les coopératives effectuent une péréquation entre producteurs, payant un prix moyen selon les ventes effectuées au cours de la campagne. Cependant, les bénéficiaires du commerce équitable sont souvent les seuls producteurs certifiés biologiques, puisque le plus souvent le produit est à la fois bio et équitable.
- Il existe une forte disparité dans l'accès au marché équitable. Parmi les 16 organisations boliviennes on trouve tous les cas de figures de bénéficiaires du commerce équitable entre deux extrêmes : les coopératives qui commercialisent 80% à 100% de la production en équitable (ou à la fois bio et équitable), et les coopératives qui, malgré leur inscription au registre depuis plusieurs années, n'ont pas accès au marché équitable et vendent toute leur production dans le marché conventionnel de qualité. Entre ces deux extrêmes les prix payés par la coopérative aux producteurs est 3,4 fois plus important en 2001 (prix internationaux très bas), 1,6 fois en 1999 (prix moyens) et quasi identiques en 1995 (cours élevés). Ces chiffres montrent encore fois combien le commerce équitable a des effets économiques importants lorsque les prix sont bas, et un effet beaucoup moins perceptibles en périodes de cours internationaux élevés.
- La filière mise en place par les organisations de producteurs, à laquelle a fortement contribué le commerce équitable, a provoqué un impact important sur l'amélioration de la qualité du café. Les marchés équitables et bio étant également exigeants en qualité, les organisations ont été amenées à mettre en place des mécanismes favorisant la qualité (formation, prix différenciés, contrôle de qualité, etc.), et ainsi de rompre avec la logique de volumes des commerçants. La meilleure qualité obtenue a aussi été valorisée en vendant du café conventionnel de qualité.
- Le système de colonisation de la forêt tropicale, caractéristique du piémont andin, génère dans de nombreux cas une dégradation de l'environnement. Dans une logique extractive, les agriculteurs investissent peu de travail dans leurs plantations de café qui se dégradent rapidement, puis sont souvent abandonnées au profit de la défriche d'une nouvelle parcelle de forêt vierge. La production biologique, avec un café de qualité, impulsée par les organisations de producteurs favorise la mise en place d'un système durable, avec un maintien à long terme du potentiel de production et donc de la protection des réserves forestières. Ce surplus de main d'œuvre nécessaire à un système durable n'est possible que grâce au meilleur prix obtenu par les organisations pour le café bio ou équitable.
- Les agriculteurs qui parviendront le mieux à développer des systèmes durables grâce à un plus fort investissement en travail dans leur plantation, sont ceux qui vendent le café aux meilleurs prix, donc dont la coopérative vend une proportion importante des produits dans les circuits équitables.

- Les modèles de producteurs réalisés viennent renforcer le constat établi avec l'analyse des prix : en période de cours internationaux bas, comme c'est le cas actuellement, les revenus des producteurs associés aux coopératives qui ont un accès important au marché équitable sont de 3,5 à 5 fois plus élevés que ceux des producteurs qui écoulent leurs produits principalement auprès des commerçants privés.
- Si l'on compare le revenu des producteurs en 2001 aux besoins des familles, on s'aperçoit qu'une famille qui vend 70% de son café à une coopérative, qui elle-même valorise 70% de son café dans le commerce équitable, obtient un revenu suffisant pour couvrir ses besoins alimentaires, d'éducation des enfants et autres besoins de base. En période de prix internationaux bas, l'accès au commerce équitable est une condition nécessaire dans les Yungas de Bolivie pour obtenir un niveau de vie acceptable.
- Par contre, les producteurs qui ont vendu leur café en 2001 auprès des commerçants ou aux organisations qui n'ont pas accès au marché équitable, ne peuvent même pas satisfaire convenablement leurs besoins alimentaires de base. Ils sont donc obligés de consommer leurs épargnes accumulées en périodes de prix plus élevés, mais surtout de vendre leur force de travail en ville ou dans les nouvelles zones de colonisation. De manière générale, ces producteurs ont tendance à diminuer l'investissement en travail dans leurs plantations, situation qui conduit à précipiter la crise du système.
- Même si les modèles n'ont pas été réalisés pour les années de prix internationaux élevés (1995, 1997), les chiffres montrent que dans ces périodes les revenus des familles permettent non seulement de satisfaire les besoins de base, mais aussi d'accumuler du capital et de réaliser des investissements, et cela autant dans les cas des familles qui ont accès au commerce équitable que celles qui commercialisent leurs produits auprès des commerçants locaux.
- L'accès au commerce équitable dans une proportion significative permet à une famille de couvrir ses besoins alimentaires et autres besoins essentiels (éducation, santé, etc.) et de développer un système de production durable et la conservation des ressources naturelles grâce à la possibilité d'investir du travail dans la conduite de la plantation. Le revenu des travailleurs familiaux dans ces systèmes est alors supérieur à ceux des travailleurs d'autres secteurs de la région, notamment les ouvriers de la construction et les saisonniers dans les zones de colonisation, situation qui incite les agriculteurs à maintenir leur activité. Certes les effets économiques du commerce équitable ne sont vraiment visibles qu'en période de prix internationaux bas, puisque lorsque les cours dépassent le prix plancher défini par FLO, les différences entre les circuits conventionnels et équitables sont faibles. Cependant, le mécanisme du prix minimum garanti induit une certaine sécurité pour le producteur, phénomène qui représente très certainement l'impact le plus important du commerce équitable.

3.1. ANALYSE COMPARATIVE DES DIFFERENTES FILIERES

3.1.1. Les prix FOB dans les différentes filières

Les différentes filières organisées et la formation des prix

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 7 : Reconstitution des prix du café exportable pour les différentes filières – 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 94 et 95 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

Café de la filière traditionnelle privée :

En considérant le prix moyen de la bourse de New York de mai à novembre, période à laquelle la majorité du café bolivien est commercialisé, 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 le même traitement post-récolte, même si 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 peu 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 USD / quintal (+15 dans les cas extrêmes) par rapport à la bourse de New York, et de 12 à 26 USD 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.

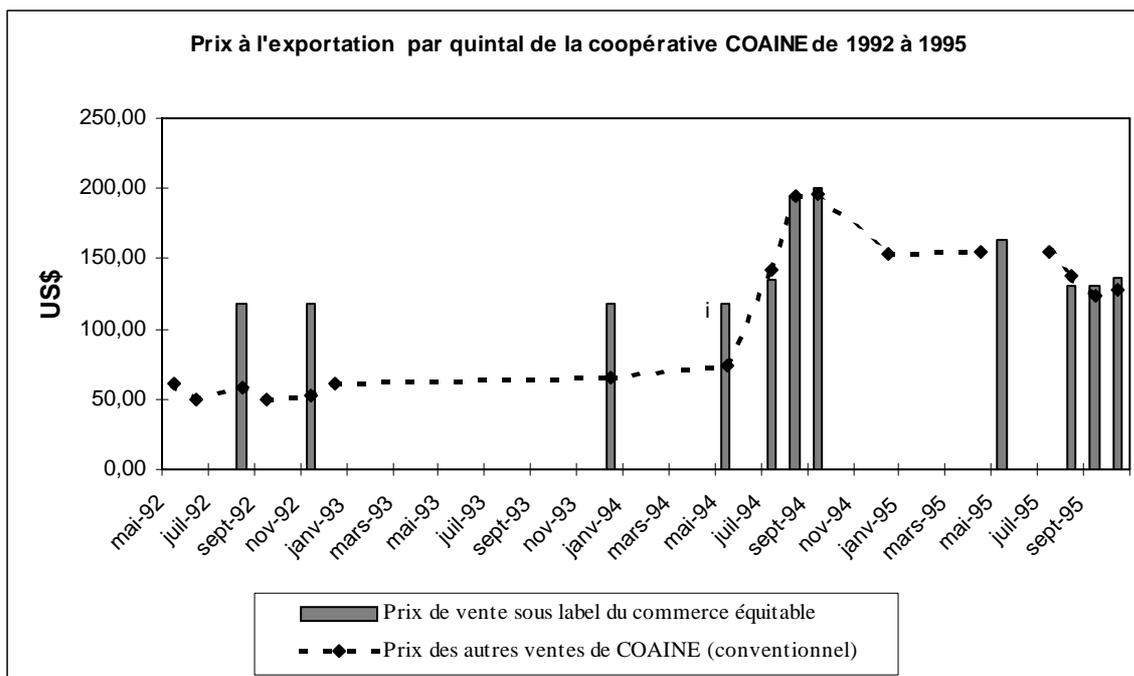
Lorsque le prix en bourse s'élève au-dessus du prix minimum fixé par FLO, le prix du café vendu sous label équitable suit le prix de bourse, avec une prime additionnelle de 5 US\$ par quintal (prime de développement).

Le tableau 7 met parfaitement en évidence cette situation. En 2000 et 2001, alors que les prix internationaux sont bien en dessous du prix plancher FLO, celui-ci est de 44 et 67 US\$ respectivement supérieur 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 commerce équitable est 2,25 fois celui de la moyenne en bourse. A l'heure actuelle, avec un prix de 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 est aux alentours de 100 US\$ / quintal, donc légèrement inférieur à celui du plancher FLO. On remarque toujours une nette supériorité du prix moyen du commerce équitable, 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 commerce équitable suit l'évolution de la bourse. Notre calcul fait ressortir des prix du commerce équitable 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 capter les prix au moment des pics, et donc 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 de la bourse. 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 au 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. Nous rejoignons là les conclusions de l'évaluation FLO de 1999, qui constate que l'effet du commerce équitable 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).



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 donc vendu 139 US\$ par quintal. En 2001, le prix du bio-équitable était ainsi 2,5 fois supérieur au prix moyen de la bourse.

3.1.2. Les coûts des organisations de producteurs

Une quinzaine d'études de cas¹⁰ d'organisations de producteurs, nous ont permis d'établir deux modèles moyens et représentatifs de la réalité : le modèle des organisations qui collectent en parche et celui des coopératives qui transforment elles-mêmes du café cerise.

La collecte en cerise :

Le coût varie de 38 à 45 USD / quintal de café exportable pour les 3 organisations qui collectent en cerise. Cependant, l'expérience de nouvelles organisations organisées différemment met en évidence des prix beaucoup plus bas, aux alentours de 31 USD. Ce chiffre reste cependant très élevé. De fait, ce choix technique a été surtout retenu par des organisations qui ont accès à des prix de vente très élevés grâce à leur accès à la filière intégrée. C'est le cas de 2 cas sur 3 (Irupana et Chulumani qui travaillent avec Oxfam). Depuis peu, Villa Oriente qui a des relations commerciales avec GEPA et Equal Exchange (filière intégrée) et dispose de prix élevés, a fait également le choix d'installer une unité de ce genre. Une organisation qui n'aurait pas accès à ces prix élevés ne pourrait pas se maintenir. Cependant, plus récemment d'autres organisations passent au système de collecte en cerise, avec des coûts qui semblent plus raisonnables.

¹⁰ Réalisées au cours des sessions de formation du projet CICDA-PROCAFE par Guillermo Chuquimia

Le coût est plus important car l'organisation prend en charge des fonctions qui dans les autres situations sont assumées par les producteurs (dépulpage, lavage, etc.) et aussi en raison du coût de la collecte en camion des cerises dans la zone (la collecte en cerise suppose transporter surtout de l'eau). Ces organisations ont fait le choix de la collecte en cerise car le contrôle de la qualité est supposé plus aisé et la qualité plus homogène. Il s'agit notamment du point de vue de certains acheteurs exigeants, mais souvent contredit par les spécialistes qui considèrent que le résultat peut être aussi satisfaisant avec une transformation à la ferme, lorsque les producteurs sont formés, et notamment s'il existe un système de contrôle de qualité et des prix différenciés. Par ailleurs, dans le cas d'une unité centralisée la gestion des volumes importants et des temps de fermentation peut devenir un véritable facteur limitant.

Du point de vue des organisations, il semble que l'acquisition d'une unité répond au moins autant à l'objectif d'améliorer la qualité et de la rendre plus homogène (éviter cerises vertes, difficultés de gérer des degrés d'humidité différents à la réception, etc.), mais aussi de diminuer les temps de travail pour les producteurs au moment de la récolte.

La collecte en parche :

Les coûts sont aux alentours de 22 USD par 100 livres et varient en fonction du degré de prise en charge par les producteurs de certaines fonctions (le transport des Yungas à La Paz et la sélection des grains à l'usine et la mise en sac sont dans certains cas assumé par chaque producteur), les coûts de personnels et des dirigeants.

Les coûts des organisations boliviennes sont sensiblement supérieurs à ceux des pays voisins, notamment du Pérou et de l'Equateur où ils sont en général inférieurs à 15 US\$ / quintal. L'exemple des coûts de CEPICAFE (tableau 9) au nord du Pérou montre une efficacité supérieure à celle des organisations de Bolivie quasiment pour chaque rubrique. Les coûts du transport liés aux distances importantes et de l'industrialisation sont plus élevés en Bolivie, mais aussi les frais administratifs et les formalités d'exportation, ce qui dénote un poids important des charges courantes des coopératives (personnel, frais des dirigeants, etc.). L'importance de ces coûts s'expliquent principalement par l'atomisation de l'offre qui limite fortement les économies d'échelle. Par ailleurs, les tableaux font particulièrement ressortir l'importance des frais financiers, liés à la faible rotation du capital des organisations boliviennes.

Tableau 8 : Coûts de transformation modèle - en USD / 100 livres de café exportable

	En parche		En cerise	
	US/50 kg	US/100 livres	US/50 kg	US/100 livres
Pré-industrialisation			7,00	6,35
Transport zone/ La Paz	2,28	2,07	2,28	2,07
Décorticage (beneficio)	5,00	4,54	5,50	4,99
Sélection	2,36	2,14	3,00	2,72
Emballage (sacs)	1,03	0,93	4,60	4,17
Formalités d'exportation	1,89	1,71	2,00	1,81
Transport La Paz / Port d'Arica	1,35	1,22	1,35	1,22
Broker	3,00	2,72		0,00
Frais financiers	4,06	3,68	6,00	5,44
Administration	2,20	2,00	7,00	6,35
Apport FECAFEB		0,00	1,50	1,36
Certification bio	0,96	0,87	0,96	0,87
TOTAL	24,13	21,89	34,19	31,02

**Tableau 9 : Coûts de transformation de l'organisation CEPICAFE de Piura au Pérou
en USD / 100 livres de café exportable**

Détail	1999	2000	2001
Equipements		0,13	0,78
Emballages	1,08	0,70	0,22
Transport	2,87	2,60	2,70
Industrialisation	5,54	4,76	4,69
Douanes	0,61	1,02	1,16
Frais administratifs	1,18	1,48	3,50
Frais de vente	0,82	0,38	0,98
Frais financiers	3,00	3,00	2,32
TOTAL GASTOS	15,10	14,07	16,35

Les primes et la capitalisation des organisations :

Comme nous l'avons souligné, la majorité des organisations répercutent la totalité du prix aux producteurs et n'effectuent des investissements que dans une faible proportion. La prime FLO est également le plus souvent distribuée aux producteurs. Pour cette raison ne nous considérons aucune valeur d'investissement ou de capitalisation dans les modèles établis.

3.1.3. Coûts et prix aux producteurs des différentes filières

La construction du modèle :

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 pour chacun d'eux (transport, transformation, marges des commerçants, etc.), on obtient un prix payé aux producteurs.

Ces 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 1996¹¹, il s'élèvent à 8,89 US\$ par quintal de café parche humide, y compris les marges des commerçants (tableau 10). 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.

¹¹ Source : Xavier Barrat, 1996.

Tableau 10 : Coûts et marges dans la filière privée traditionnelle en Bolivie – 1996
En US\$ par quintal de parche humide

Marge de l'exportateur	0,83
Commission du broker	1
Marges des collecteurs	2,13
Total marges	3,96
Taxes et frais financiers	0,8
Frais d'exportation	0,83
Usinage	2,1
Transport zone La Paz	1,2
Total coûts	4,93
Total coûts et marges	8,89

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 peu élevés. Les seuls coûts de la filière (transformation, transport, etc.) seraient inférieurs de plus de 40% à ceux des coopératives si on considère l'étude réalisée en 1996 (tableau 10). La même tendance est exprimée par les relevés de prix aux producteurs comparés aux prix de bourse (tableau 12) qui montrent que les prix aux producteurs dans la filière privée sont compris entre 50% et 80% du prix FOB, donc des proportions similaires à celles de 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 au producteur de la filière privée, que les cours internationaux soit bas (2001) ou hauts (1995).

- *Le café conventionnel des organisations peu rémunérateur :*

Le prix du café conventionnel est très légèrement supérieur à celui du marché local, différence qui devient très peu significative lorsque les cours internationaux sont bas. Ce constat montre que les coopératives valorisent très mal ce 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 au producteur 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 commerce équitable 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 commerce équitable. 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.

Tableau 11 : Synthèse des coûts des différentes filières – en USD / 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

Tableau 12 : 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 94	43,07	92,40	184,34	50%
Campagne 95	44,13	94,67	144,47	66%
Campagne 96	34,16	73,29	124,34	59%
Campagne 97	74,08	158,94	198,32	80%
Campagne 98	39,82	85,43	120,2	71%
Campagne 99	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 79 (moyenne de avril à novembre), prix aux producteurs du marché local de avril à août selon données CICDA-PROCAFE et Hernán Romero Sanchez «Etude prospective de la filière café agroexportatrice de Bolivie», 2000.

Tableau 13 : 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 95	44,13	49,74	5,61
Avril - août 99	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

3.1.4. Combinaison des différentes filières au sein des coopératives

Le mode de redistribution des prix à l'intérieur des coopératives :

Les coopératives ont accès aux différents marchés dans des proportions différentes. En général, elles tentent de vendre la plus grande quantité dans les marchés les plus rémunérateurs, bio-équitable ou équitable. Le reste sera vendu simplement sous label bio, ou dans le pire des cas comme du café conventionnel. Le seul produit qui devra toujours être vendu comme café conventionnel est celui provenant des producteurs encore en transition ou ceux qui ne sont pas certifiés.

A la fin de la campagne les producteurs d'une coopérative sont payés, en général, à un prix uniforme qui est le résultat d'une moyenne de toutes les ventes de l'année. Cependant, une coopérative pratique toujours au moins deux prix aux producteurs : celui des membres certifiés bio et celui des autres producteurs (en transition ou non certifiés). Le marché équitable pour la Bolivie étant très souvent bio, les bénéficiaires des prix équitables sont presque toujours les producteurs bio.

Certaines coopératives pratiquent plus de deux prix. Par exemple un pour le conventionnel, un pour le bio et un pour le bio-FLO. Il existe de nombreuses formes d'effectuer des péréquations entre les ventes. ASOCAFE, par exemple, a séparé le conventionnel, le bio et le bio-FLO, mais a chargé une grande partie des coûts à ce dernier lot qui était le mieux rémunéré. C'est donc une forme de redistribution des avantages du prix équitable entre l'ensemble des producteurs affiliés, même si la coopérative n'effectue pas de moyennes dans ce cas. Dans d'autres cas enfin, la coopérative Antofogasta par exemple, on ne pratique qu'un seul prix moyen FLO-bio, puisque l'ensemble des coopérateurs sont certifiés bio.

Les modèles des types de filières

Les études de cas réalisés (tableau 14) montrent qu'il existe une importante différenciation entre les coopératives : certaines vendent la totalité de leur production dans les marché équitable-bio, d'autres n'ont pas accès aux marchés équitables et vendent tous leurs produits en bio ou conventionnel. On trouve ainsi un continuum entre ces deux extrêmes. En 2000, la moyenne du volume en FLO-bio et FLO était de 21%, mais les disparités entre organisations sont importantes (tableau 15)

Tableau 14 : Coûts et prix aux producteurs des organisations : étude de cas sur l'année 2001
USD / quintal parche humide

	Alto Sajama 2001	Villa Oriente 2001 (bio)	Irupana 2001	Cenaproc 2001	CencoopP 2001	Celccar 2001 (bio)	COAINE 2001	Uyunense 2001	Product. non certifiés
% en FLO - Bio ou FLO	100%	80%	100%	74%	50%				
% en Bio		20%		26%	25%	100%	60%	100%	
% en conventionnel					25%		40%		100%
Coûts par 100 livres de parche humide									
Prix vente	54,15	55,76	63,50	45,85	35,09	29,02	29,93	29,11	21,84
Coûts filière	6,46	19,15	22,29	8,70	10,47	7,43	10,15	10,55	8,20
Primes et redistribution	1,88	4	2,25		2,57	1,52		0,38	
Prix aux producteurs	45,81	45,36	38,96	37,14	22,06	20,07	19,79	18,18	13,64
Prix local	12,31	12,31	12,31	12,31	12,31	12,31	12,31	12,31	12,31
Prix organisation / prix local	3,72	3,69	3,17	3,02	1,79	1,63	1,61	1,48	1,11
Prix aux producteurs (par 100 livres export.)	121,81	100,94	86,71	98,38	58,99	48,19	44,03	43,64	30,35

Source : Selon enquêtes

Tableau 15 : Proportion des ventes dans les différentes filières en 2000

	FLO -bio	FLO	Bio	Conv.	Moyenne
APROCAFE			32%	68%	100%
ASOCAFE			31%	69%	100%
San Juan			50%	50%	100%
Mejillones			66%	34%	100%
Coraca Carasco			57%	43%	100%
Alto Sajama	10%		68%	23%	100%
CELCCAR			100%		100%
Minga	32%			68%	100%
Antofogasta	37%			63%	100%
CENCOOP		8%	70%	22%	100%
Villa Oriente	18%	18%	18%	45%	100%
COAINE	33%			67%	100%
Ciana	38%		41%	21%	100%
CENAPROC	36%		64%		100%
Chulumani		100%			100%
Coraca Irupana	50%	50%			100%
Total	14%	7%	40%	39%	100%

Une typologie a donc été constituée en fonction du pourcentage d'accès à chacun des marchés (tableau 16) qui permet de calculer les prix aux producteurs, en prenant en compte cette dilution de l'accès aux marchés équitables.

Les résultats suivent la même tendance que les tableaux précédents. En période de cours bas (2001), les filières de forte proportion au marché équitable (A et B) ont des prix 3,6 et 2,6 fois plus élevés que ceux du marché local. Lorsque les prix de la bourse sont élevés, les différences sont moins significatives.

Tableau 16 : Modélisation du prix au producteur pour 5 types de filières - USD/ 100 livres de café parche humide

	Type A	Type B	Type C	Type D	Type E
% FLO - Bio	60%	35%			
% FLO	20%	15%			
% Bio	20%	25%	70%		
% Conventionnel		25%	30%	100%	
% Filière traditionnelle					100%
Prix de ventes 1995	61,90	60,77	58,90	58,90	51,94
Prix de ventes 1999	60,07	53,55	45,71	40,26	31,63
Prix de ventes 2000	56,04	45,99	34,35	25,36	26,76
Prix de ventes 2001	53,86	42,27	25,43	21,67	22,07
- Coûts filière :	9,69	9,69	9,69	8,60	De 5,6 à 7
- Primes et redistributions	0,00	0,00	0,00	0,00	
= Prix payé aux producteurs 1995	52,20	51,08	49,21	50,30	44,13
= Prix payé aux producteurs 1999	50,37	43,86	36,02	31,66	24,76
= Prix payé aux producteurs 2000	46,34	36,30	24,65	16,76	19,42
= Prix payé aux producteurs 2001	44,16	32,58	15,73	13,07	12,31

3.2. LE PRIX EQUITABLE ET L'EFFET SUR LES SYSTEMES DE PRODUCTION

3.2.1. Les dynamiques d'évolution 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 consommations 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'un paysannat.

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 50, 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 surexploités. 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 rénovées, 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 50 et 60, offre aujourd'hui une production marginale de café.

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

Les zones de colonisation récente :

La région de Caranavi se situe aux mêmes altitudes que les Hautes Yungas, mais parcequ'elle était plus éloignée et difficile d'accès depuis l'altiplano, elle est restée vierge jusque dans les années 40. 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 en général de 10 hectares aux migrants. Ces derniers proviennent des communautés ayamaras de l'altiplano poussées par la trop forte pression foncière, le faible potentiel agricole, l'important risque climatique et la volonté de rechercher des sources de revenus complémentaires. Jusqu'à aujourd'hui, les colons ayamaras ont toujours 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 remontent peu à peu pour implanter du café au-dessus de 1000 m. Ces zones de fonds de vallée relativement proches de Caranavi ont aujourd'hui des caractéristiques assez proches de 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 70-80 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 déjà 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. Ce système de front pionnier permet en effet de profiter de sols jeunes et de la fertilité accumulée dans la biomasse de la forêt naturelle et autorise des rendements très élevés (30 à 50 quintaux américains 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 mètre 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 défrichés entre 30 et 80% de leurs parcelles de 10 hectares selon l'ancienneté de la colonisation, donc cultivent entre 3 et 8 ha. Ils produisent quasi exclusivement du 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 prix¹², 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 amazoniennes 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

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

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 favorable 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.

3.2.2. Impact des filières organisées sur les systèmes de production

3.2.2.1. Typologie des producteurs

En zone de colonisation ancienne :

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 dix.

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 parche humide / ha). Les agrumes prennent de l'importance dans ce système car ils présentent une meilleure rentabilité que le café et surtout parce que le développement des voies de communication a permis de développer la commercialisation des produits sur la marché de La Paz. Dans la dernière décennie, les orangers sont peu à peu remplacés par des mandariniers, plus productifs et plus rémunérateurs par le marché. Cette plantation associée agrume – café concerne en général une superficie de 1 à 3 hectares et 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 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 demie. 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 productivité 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 demie 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 développées 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 plus grande proportion du revenu. Avec la chute des prix du café, ces producteurs ont tendance à abandonner leur plantations de café et même souvent 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 :
Ils complètent leurs revenus par des embauches temporaires dans le secteur de la construction dans les 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 zone 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.

	Type 1	Type 2	Type 3	Type 4
Systèmes de culture	35% - 75% de 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 : adapté de Gaïtan Dubois – CICDA/INA-PG

Dans la région proche de la ville de Caranavi où la colonisation date des années 50 à 70, 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 mètre, l'installation des agriculteurs ne s'est faite que dans les années 80 ou 90. Chaque famille a obtenu au départ 10 ha 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 parties les plus hautes de 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 ha, 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 les 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 différents 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 (2.280 à 2.740 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 (1.370 kg/ha à 1825 kg/ha).

Les agriculteurs de ces régions produisent quasi exclusivement du café, valorisant ainsi l'atout important de ces 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 donc 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 comme c'est le cas actuellement.

3.2.2.2. La production biologique et le modèle favorisé par les organisations de producteurs

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%¹³.

- 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 donc davantage de soin que dans le système traditionnel.
- Enfin, alors que traditionnellement le café est 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\$ supplémentaire. Cependant, cette quantification correspond de façon relative 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, donc l'accroissement de la tâche n'implique pas toujours des coûts monétaires supplémentaires.

L'amélioration des pratiques agricole pour un système plus durable :

Selon le 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 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 ces 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 permettent 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 sauvages, 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.

¹³ 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.

Cependant, dans la réalité on constate que l'adoption de ces pratiques par les agriculteurs n'est que partielle et qu'il 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 maintenant,
- le contrôle du brûlis qui n'exige pas vraiment un accroissement de travail
- la fabrication de compost 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 désherbage, 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 donc 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 *Sequie* 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 à 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 et se limite principalement à un désherbage annuel et 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) la mise en place de nouvelles plantations à base de pépinières, alors qu'avant les planteurs ne maintenaient que de très vieilles caféières, la fabrication de barrières anti-érosives. Dans certains cas, les agriculteurs passent d'un seul à deux désherbage par an. Néanmoins, les composts et les pratiques de fertilisation restent que très rarement appliquées.

Les rendements sont quelque peu récupérés puisqu'ils 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, conséquence de la limite liée à l'absence de réelle fertilisation.

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

La dynamique générale d'évolution des systèmes de production de la zone 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 la 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.

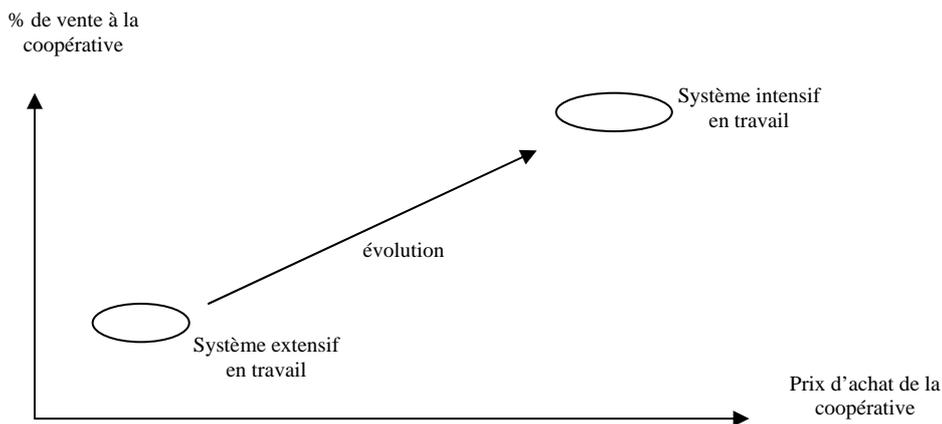
Par ailleurs, le revenu du producteur dépend également de la part de sa production qu'il remet à sa coopérative et de celle qu'il vend aux commerçants traditionnels de Caranavi. En effet, pour des raisons de trésorerie les producteurs vendent toujours les premiers sacs récoltés au marché afin de pouvoir payer les travailleurs pour la récolte et aussi de 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, qui lui reconnaîtra un bon prix, mais ne payera que dans 4 à 6 mois.

La proportion de café remis à la coopérative dépend principalement de la forme de paiement du produit par la coopérative. Celles qui exigent que tout soit remis en «consignation» présentent des pourcentage de collecte du café de leurs membres relativement plus bas que ceux 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 USD par famille¹⁴. Grâce à cela la coopérative a pu collecter plus de 80% du café des membres affiliés.

Cependant, même 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'années en années, les producteurs acceptent de remettre une part croissante de leur production. Enfin on constate également 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 donc 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 vendu à la coopérative.

¹⁴ La coopérative Villa Oriente a obtenu un crédit de 13.000 USD de FINCAFE et 36.000 USD de préfinancement de l'acheteur sous label Max Havelaar, Lobodis.



En réalité on constate cependant 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.

3.2.3. Calculs économiques selon les types : composantes du prix équitable

3.2.3.1. Les modèles de producteurs

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

- **Le modèle de producteur en zone de colonisation récente :**

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 :**

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 tomate ou de poulets ou extension de la culture de coca.

Chacun de ces modèles de base ont été ajustés à différentes situations :

1. Un producteur membre d'une coopérative correspondant à la filière A (60% équitable/bio, 20% équitable, 20% bio), qui remet 80% de sa production à sa coopérative et qui 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), qui 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), qui 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 obtenus. En zone de colonisation récente nous avons estimé que les rendements en production biologique et conventionnelle sont similaires et 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 pour ces différentes situations représentatives de la réalité ont été effectués avec les prix de l'année 2001.

Dans la zone de colonisation récente :

- 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 à une 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 (filière C et E).
- Dans ces conditions les sur-coût de main d'œuvre lié à la production bio est absorbé 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.

Tableau 17 : Synthèse des résultats de la modélisation des revenus des producteurs en 2001

	<i>I a</i>	<i>I b</i>	<i>I c</i>	<i>I d</i>	<i>II a</i>	<i>II b</i>	<i>II c</i>	<i>II d</i>
<i>Production de café :</i>								
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	531	531	441	367	120	106	93	75
Produit Brut	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/ jour familial	16,03	9,32	3,49	4,32	7,36	4,48	1,32	0,82
<i>Autres productions :</i>								
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 les zones de colonisation ancienne :

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. En effet, 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 USD / ha).

Dans les mêmes conditions de prix de la part des coopératives qui ont accès au marché équitable / bio (filière 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.

3.2.3.2. 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 discuté 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 concernent, 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 considérées :
 - 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 commerce équitable, corresponde dans le cas des Yungas de Bolivie à ce seuil qui permet l'éducation des enfants, semble justifié. Il se situerait donc approximativement entre 1.500 et 2.500 US\$ selon les situations.

Tableau 18 : Estimation des seuils de survie et de vie décente d'une famille constituée 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	40	160	80	
Uniformes	15	62		
Frais d'étude	25	98		
Enfant au collège	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	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

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 y est de 600 boliviens par mois, donc 7.200 boliviens par an (1.100 US\$ /an).

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 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.

3.2.3.3.. *Comparaison revenus et seuils*

La comparaison des revenus des producteurs modélisés en 2001 et des seuils définis permet les commentaires 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 consiste (partiellement prise en compte dans la modélisation) 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, donnera lieu à une dégradation de la plantation, que d'une part ne contribue pas à la durabilité du système de production d'un point de vue environnemental, mais surtout ne permet 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 actuellement, 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.

Ces calculs montrent également que, même lorsque les producteurs ont accès à un fort pourcentage aux filières du commerce équitable (80% à la coopérative x 80% en équitable et bio/équitable, donc 64% pour le modèle Ia), leurs revenus ne sont pas exagérément importants et ne génèrent pas des distorsions anormales. Ils sont relativement confortables, puisqu'ils dépassent le seuil de vie durable avec financement des études à La Paz de deux enfants ($3.620 - 2.665 = 955$ US\$ /an). Il permet 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 dans le marché conventionnel, que le revenu garanti des producteurs affiliés aux organisations liées au commerce équitable.

3.2.3.4. La composition du prix équitable dans le contexte de la filière café en Bolivie

Selon le schéma conceptuel proposé par Solagral (Le prix équitable : définition et méthode d'évaluation), le prix équitable est constitué de deux grandes composante. Une composante redistributive, sous forme de «prime de développement », versée à certaines franges de producteur pour de pures raisons de justice sociale. Une composante allocative, constituée du prix rémunérant les coûts de production durable et du préfinancement partiel de la récolte. Elle 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.

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

- Les coûts environnementaux :

Le cas de 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 Venezuela- tous en piémont et en situations semblables), constitue une excellente illustration des processus de dégradation de l'environnement après une utilisation de type minière 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 seulement 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.

Comme nous avons tenté de le mettre en évidence ce saut qualitatif n'est possible que quand 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 ces 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 serait 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/ha (145 – 91 jours /ha/an), ce qui s'élèverait à un coût monétaire pour le producteur de 230 US\$ / ha /an.

- Les coûts sociaux :

Comme nous l'avons mis en évidence précédemment, 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. On peut donc estimer que le coût social dans les Yungas correspond au revenu au moins égal à ce seuil, c'est à dire entre 1.500 et 2000 US\$ par famille et par an.

- Les coûts du risque :

Le risque dans cette caféiculture paysanne concerne les variations climatiques (les froidures qui peuvent 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 argent, au cours des périodes de prix élevés, afin de compenser lorsque les prix ou les rendements chutent.

Dans un contexte aussi fluctuant, il serait donc justifié que le prix équitable intègre le coût du risque et permettent aux producteurs de capitaliser en prévision des périodes difficiles.

4.

CONCLUSIONS ET QUESTIONS EN SUSPENS

Le commerce équitable génère-t-il des îlots de prospérité ?

Notre évaluation montre que seul un groupe relativement restreint est bénéficiaire du commerce équitable. Les producteurs organisés ne représentent que 17% des caféiculteurs du pays et il existe une certaine disparité entre les organisations quant à l'accès au commerce équitable. Par ailleurs, l'analyse des chiffres montre que la différence de revenu des familles des deux extrêmes, ceux qui vendent une forte proportion au commerce équitable et ceux qui commercialisent tous leurs produits sur la marché local, est très importante lorsque les cours internationaux sont très bas. On peut donc penser que dans ce contexte le commerce équitable a pour conséquence la formation de véritable îlots de prospérité, privilégiant un groupe limité de producteurs, lorsque la majorité d'entre eux sont en crise.

Ce phénomène d'îlot de prospérité qui existe d'une certaine manière, doit être relativisé puisqu'il n'apparaît qu'en période de cours internationaux très bas. Le commerce équitable permet avant tout de mieux résister aux crises. Par ailleurs, les bénéficiaires du commerce équitable ne peuvent pas être considérés comme des privilégiés choisis par hasard. L'obtention du prix équitable est le résultat de l'ensemble d'un processus d'organisation. Il est considéré par les planteurs comme une juste rémunération du surplus de travail nécessaire pour obtenir la qualité exigée et gérer la filière alternative. Enfin, le prix équitable permet un niveau de vie raisonnable, mais pas exagérément élevé. Les bénéficiaires du commerce équitable sont partiellement épargnés par la crise de l'effondrement des cours internationaux, mais cela n'engendre pas de processus d'enrichissement ou d'accumulation exceptionnel de capital.

En principe, le phénomène d'îlot de prospérité devrait être évité par la dilution des effets du commerce équitable. Lorsque les prix du commerce équitable deviennent beaucoup plus élevés que ceux du marché conventionnel, les producteurs non organisés devraient rejoindre les organisations qui, selon la norme établie, devraient être ouvertes à toutes nouvelles candidatures. On constate d'ailleurs en ce moment une très forte demande de nouvelles adhésions aux organisations. Or, comme nous l'avons souligné, malgré l'affichage d'une ouverture à de nouveaux membres, celle-ci n'est que rarement effective. En effet, les organisations ont tendance à protéger leur marché rémunérateur, puisque en raison de l'étroitesse du marché équitable, une ouverture à de nouveaux membres supposerait forcément une diminution de la rémunération de chacun. Cependant, plus que la défense d'une manne ou d'un privilège, il s'agit surtout pour les producteurs organisés d'obtenir un prix rémunérateur en période de crise comme le résultat d'efforts et d'investissements consentis durant des années. Pour cette raison ils sont peu enclins à s'ouvrir à de nouveaux membres. D'ailleurs, si l'organisation acceptait de nombreux nouveaux membres au moment de la chute des cours, le mécanisme même du prix garanti par le marché équitable pourrait être mis en difficulté, car d'une certaine façon les producteurs qui acceptent de remettre du café lorsque les prix du marché sont élevés et la différence avec le marché équitable beaucoup moins significatifs, le font dans la perspective de l'obtention d'un prix plancher lorsque les prix de la bourse chutent. Il existe toujours le risque pour les organisation de ne pas pouvoir collecter les quantités suffisantes lorsque les prix du marché passent au-dessus du seuil minimum de FLO et qu'il devient plus facile pour un producteur de vendre aux commerçants locaux.

Entrée et sortie du commerce équitable

Les critères d'admissibilité des organisations de producteurs au registre sont clairement établis. Si les producteurs respectent le critère il peuvent en principe être inscrits au registre, même si dans la

pratique FLO ne considère que les nouvelles candidatures qui ont de réelles perspectives d'accès au marché, l'engagement d'un acheteur par exemple.

On peut se poser également la question de la sortie d'une organisation du registre du commerce équitable, si celle-ci ne répondait plus aux critères établis. Dans le cas de l'artisanat, par exemple, il est probable qu'un petit atelier, bénéficiaire du commerce équitable durant de nombreuses années, puisse se transformer en petite entreprise en capacité de s'insérer de façon durable dans le marché conventionnel. Sa sortie du commerce équitable pour alors être souhaitable pour laisser la place à des acteurs en position plus faible. Dans le cas des producteurs de café un tel raisonnement paraît moins pertinent. En effet, on ne rencontre pas en Bolivie des producteurs bénéficiaires du commerce équitable qui auraient capitalisé au point de ne plus correspondre à la cible du commerce équitable. Ils restent de petits paysans familiaux et ne se transforment jamais en entreprises ou plantations avec de la main d'œuvre salariée. Comme nous l'avons souligné leur capacité d'accumulation est plutôt destinée à acquérir une maison dans un quartier populaire de La Paz, ce qui permettra d'assurer les études supérieures des enfants et leur futur insertion dans d'autres secteurs de l'économie considérés comme plus prometteurs que l'agriculture.

Dans la filière café la problématique de la sortie des producteurs concerne davantage la question de la répartition des volumes de vente dans le commerce équitable entre organisations. Puisque les acheteurs du commerce équitable, notamment les importateurs de la filière labellisée, privilégient les organisations les plus solides il existe un véritable problème de concentration du commerce équitable au sein de certaines organisations. On pourrait considérer que ces organisations plus avancées auraient la capacité de développer leurs activités vers d'autres marchés rémunérateurs, notamment les cafés bio et les cafés spéciaux, type cafés gourmets pour le marché américain, qui dans certaines situations peuvent être valorisés à des prix supérieurs à ceux du commerce équitable. Une telle situation existe en Bolivie, mais semble encore beaucoup plus marquée dans d'autres pays où certaines grandes organisations ont acquis une grande capacité comme entreprise. Cette problématique renvoie finalement à la question d'une meilleure répartition des ventes entre organisations inscrites au registre. Pour l'instant FLO ne semble pas intervenir directement dans cet aspect en Bolivie, mais la Fédération, la FECAFEB, affiche une volonté de maintenant mieux répartir les ventes par une meilleure promotion des petites organisations, profitant de la croissance de la demande de café équitable de Bolivie.

Est-il possible d'être plus strict dans l'application des règles du commerce équitable?

Le cas de la Bolivie montre que FLO n'a pas la possibilité d'assurer le respect de l'ensemble des règles du commerce équitable et le pouvoir de négociation semble être plutôt du côté des acheteurs. Comme nous l'avons souligné les règles non respectées sont principalement l'obligation de préfinancement, la relation à moyen terme, la relation directe (la question du broker) et d'une certaine manière le choix des organisations bénéficiaires des ventes. A l'heure actuelle on peut considérer que si FLO était plus rigide dans ses positions, cela pourrait freiner les entreprises impliquées et finalement limiter la croissance du marché. Une certaine souplesse dans l'application des règles oblige également les organisations à être en prise avec une certaine réalité du marché.

Les exigences de FLO face aux organisations, pour les critères de transparence, de démocratie, etc., sont également marquées par une forte souplesse. Cela explique que le suivi de FLO n'a pas de conséquence forte sur l'amélioration des capacités et du fonctionnement des organisations. On peut penser que des recommandations clairement formulées et des objectifs définis pourraient constituer de véritables garde-fous pour mener l'organisations vers un fonctionnement plus efficace et plus transparent, et que finalement le «certificateur» devrait davantage peser sur les organisations. Il est vrai, cependant, que le risque est important d'imposer, depuis le Nord, des formes organisationnelles et des critères qui ne sont pas toujours adaptés aux contextes locaux. De ce point de vue, la souplesse de FLO, les espaces de participation des producteurs à la définition des critères ou la mise en œuvre de mécanismes de type auto-évaluation permettent de limiter ces risques.

Abbes J. M., 1993. Contexte, problématique et réalités de la mise en route du projet PROCAFE. Rapport de mission en Bolivie. PROCAFE, La Paz, Bolivie, 24p.

Albo X., 1989. Para comprender las culturas rurales en Bolivia, HISBOL, Bolivie 298p.

Barat X., 1996. Diagnóstico de las organizaciones afiliadas a FECAFEB y de sus actividades económicas en torno al acopio de café, FECAFEB - CICDA, La Paz, Bolivie, 30p.

Barat X., 1996. L'agriculture paysanne dans une vallée de colonisation récente de la région des Yungas de La Paz. Diagnostic agro-économique et perspectives d'évolution des exploitations caféières et fruitières du Canton de Taypi Playa, I.T.A. - CICDA, La Paz, Bolivie, 67p.

Chauveau C., 2002. Las estrategias de las pequeñas organizaciones campesinas cafetaleras bolivianas para superar las crisis del café, Chorlavi, Site web, 6p.

Chauveau C., 2002. Avancées et défis des coopératives caféières boliviennes. Comment consolider des organisations économiques paysannes. Traverses. CICDA, La Paz, Bolivie, 28p.

Devisscher M., 1996. La problemática de la gestión en las organizaciones económicas campesinas. Un análisis comparado en Bolivia, Centro Bartolomé de las Casas, serie trabajos del Colegio Andino N° 18, Cuzco, Pérou, 85p.

Dubois G., 2001. Diagnostic Agraire du versant nord de l'Uchumachi dans les Yungas de La Paz, INA-PG-CICDA, La Paz, Bolivie, 36p.

FECAFEB, 2001. Informe de capacitación sobre estructura de costos en organizaciones económicas, FECAFEB, La Paz, Bolivie, 13p.

Fernández J., Coca O., 1991. Diagnóstico institucional del Movimiento Cooperativo Agropecuario de Bolivia. FADES - FENACOAB, La Paz, Bolivie, 287p.

FLO, 2000 / 2001. Informes de monitoreo de FLO a las organizaciones de Bolivia, (32 informes) – Rapports de supervision des organisations boliviennes par FLO en 2000 et 2001.

Illanes O., 1994. Diagnóstico de las organizaciones afiliadas a FECAFEB. Resultados de encuesta a productores, FECAFEB - CICDA, La Paz, Bolivia, 18p.

PROCAFE, 1994. Documento de proyecto elaborado en base al diagnóstico de enero 1994, CICDA, La Paz, Bolivie, 36p.

PROCAFE, 1995. Rapports intermédiaires d'activités - 1994, 1995, 1996, PROCAFE, La Paz, Bolivie.

PROCAFE, 1997. Proposición del CICDA para DG VIII, CICDA, La Paz, Bolivie, 60p.

PROCAFE, 1999. Rapport d'activités 1993/1997, CICDA, La Paz, Bolivie, 18p.

PROCAFE 2001. Rapport technique final commission europeenne, PROCAFE II, La Paz, Bolivie, 15p.

Romero H., 2000. Prospección de la cadena agroexportadora de café, FECAFEB - COSUDE - PADER - CIOEC-B, La Paz, Bolivia, 88p.

RURALTER, 1996. Campesinos y mercado. Desafíos actuales de la comercialización asociativa, Centro Internacional de Cooperación para el Desarrollo Agrícola, La Paz, Bolivia, 304p.

SNAG, QHANA, IICA, 1993. La producción de café en Bolivia. Situación actual y perspectivas. Documento de trabajo, SNAG - QHANA - IICA, La Paz, Bolivia, 51p.

