

F3E

**Fonds pour
la promotion des
études préalables
études transversales
évaluations**

Max Havelaar France



Immeuble le Méliès - 261, rue de Paris - 93100 Montreuil

Fax : 01.48.70.07.68

E-mail : webmaster@maxhavelaarfrance.org

Web : www.maxhavelaarfrance.org

Etude des effets et de l'impact du commerce équitable labellisé au Pérou et en République Dominicaine

ETUDE DE CAS DE L'ORGANISATION DE PRODUCTEURS :
COCLA, PEROU

Rapport principal

Novembre 2007

Lise DUVAL

32, rue Le Peletier
75009 Paris
T. 33 (0)1 44 83 03 55
F. 33 (0)1 44 83 03 25
f3e@f3e.asso.fr



64, Chemin del Prat
31 320 Auzeville
Tel / Fax: 05 61 73 17 55
oreade-breche@oreade-breche.fr
www.oreade-breche.fr

SOMMAIRE

1	OBJECTIFS ET METHODE DES DEUX ETUDES	1
1.1	CONTEXTE DE REALISATION DES DEUX ETUDES DE CAS	1
1.2	L'OBJET ET LES QUESTIONS DE L'ETUDE	1
1.3	METHODOLOGIE	2
1.3.1	<i>Quelques définitions de concepts utilisés.....</i>	2
1.3.2	<i>La démarche générale.....</i>	3
1.3.3	<i>Les outils mobilisés dans le cadre de l'étude de COCLA</i>	5
1.3.4	<i>Difficultés rencontrées sur le terrain et adaptations méthodologiques</i>	6
1.4	LOGIQUE D'INTERVENTION DU COMMERCE EQUITABLE	7
1.4.1	<i>Logique d'intervention générale.....</i>	7
1.4.2	<i>Les spécificités de la certification CE dans le secteur du café.....</i>	8
1.4.3	<i>Les spécificités de la certification CE café par rapport aux certifications de COCLA</i>	9
2	CONTEXTE D'INTERVENTION DE COCLA.....	11
2.1	FONCTIONNEMENT ET ORGANISATION DU MARCHE MONDIAL DU CAFE	11
2.1.1	<i>Historique du marché du café.....</i>	11
2.1.2	<i>Fonctionnement actuel du marché mondial du café</i>	12
2.1.2.1	<i>Cotation et volumes d'échange du café.....</i>	12
2.1.2.2	<i>La place du Pérou sur le marché mondial du café</i>	13
2.1.2.3	<i>Le marché mondial du commerce équitable du café</i>	13
2.2	LA STRUCTURATION DE LA FILIERE PERUVIENNE / FILIERE DU CAFE EQUITABLE	14
2.2.1	<i>Les zones et niveaux de production de Café au Pérou – situation de la zone de l'intervention de l'OP et de sa place.....</i>	14
2.2.2	<i>Les acteurs de la filière du café péruvienne.....</i>	15
2.2.2.1	<i>Les producteurs</i>	15
2.2.2.2	<i>Les intermédiaires commerciaux et les exportateurs</i>	16
2.2.2.3	<i>Les institutions d'appui ou d'encadrement de la filière.....</i>	17
2.2.3	<i>La filière équitable du café au Pérou.....</i>	17
2.3	HISTORIQUE ET FICHE D'IDENTITE DE COCLA	17
2.3.1	<i>Historique de COCLA</i>	17
2.3.2	<i>Fonctionnement actuel et principales activités de COCLA</i>	19
2.3.3	<i>Brève description de l'historique des quatre CAC étudiées.....</i>	21
2.3.4	<i>Spécificités de la zone d'intervention : zonage et principales caractéristiques des systèmes de production.....</i>	21
2.3.5	<i>Les systèmes techniques de culture du café dans la zone.....</i>	24
2.4	PROJETS ET PROGRAMMES INTERVENANTS DANS LA ZONE :	26
3	PORTEE	28
3.1	QUELLES SONT LES TYPES D'OP PARTICIPANTES AUX FILIERES DU CE ?	28
3.1.1	<i>Le réseau de CAC membres de COCLA : un nombre stable de coopératives qui connaissent une croissance interne rapide.....</i>	28
3.1.2	<i>La participation au commerce équitable</i>	29
3.1.3	<i>La répartition des bénéfices de la vente sur le CE fonction des volumes et de la qualité livrée... 31</i>	31
3.1.4	<i>Conclusions sur la portée institutionnelle.....</i>	31
3.2	PORTEE ET EFFET SUR LE MILIEU SOCIAL : QUI SONT LES PRODUCTEURS PARTICIPANT AUX FILIERES DU CE ? 32	32
3.2.1	<i>Méthode de réponse</i>	32
3.2.2	<i>Les critères d'adhésion des membres aux coopératives</i>	33
3.2.3	<i>Les caractéristiques des membres.....</i>	33

3.2.4	<i>Analyse du principe de répartition du prix et de la prime au niveau des producteurs</i>	36
3.2.5	<i>Conclusions</i>	37
4	QUELS SONT LES EFFETS DU COMMERCE EQUITABLE SUR LES PRODUCTEURS EN TERMES ECONOMIQUE ET SOCIAL ?.....	39
4.1	METHODOLOGIE DE REPONSE.....	39
4.2	LE CE PERMET- IL D'AMELIORER LES REVENUS AGRICOLES ET LES CONDITIONS DE VIE?	39
4.2.1	<i>Evolution des prix des différentes filières</i>	40
4.2.2	<i>Evolution de la rentabilité des systèmes de production caféiers</i>	43
4.2.3	<i>Le CE contribue à améliorer les revenus des producteurs ?</i>	45
4.2.4	<i>Niveau d'amélioration des conditions de travail de la famille</i>	47
4.3	LE CE PERMET UNE ACCUMULATION DE CAPITAL, UNE REALISATION D'INVESTISSEMENTS PRODUCTIFS AGRICOLES OU NON AGRICOLES?	47
4.4	LE CE CONTRIBUE A FACILITER LA GESTION DE TRESORERIE?	49
4.5	LE CE CONTRIBUE AU MAINTIEN DE L'AGRICULTURE FAMILIALE ?	50
4.6	LE CE CONTRIBUE A MAINTENIR OU AMELIORER LA SECURITE ALIMENTAIRE ?	51
4.7	CONCLUSIONS ET SYNTHESE	52
5	QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR L'ORGANISATION ?.....	55
5.1	METHODOLOGIE DE REPONSE.....	55
5.2	LE CE CONTRIBUE A LA STRUCTURATION DU MONDE RURAL ?	55
5.2.1	<i>Le nombre de producteurs touchés par COCLA</i>	55
5.2.2	<i>La croissance de COCLA et des CAC : une part croissante de volumes gérés par le réseau par rapport à la production de la région</i>	56
5.2.3	<i>Le rôle du Commerce Equitable</i>	56
5.3	LE CE AUGMENTE LA LEGITIMITE DE L'OP ?	57
5.3.1	<i>Légitimité externe : perception de l'OP par les acteurs économiques et politiques locaux</i>	57
5.3.2	<i>Légitimité interne</i>	58
5.3.3	<i>Conclusion intermédiaire</i>	59
5.4	LE CE RENFORCE LES CAPACITES D'ADMINISTRATION ET DE GESTION D'OP ?	59
5.4.1	<i>Organisation interne et gouvernance</i>	59
5.4.2	<i>Les équipes techniques</i>	62
5.4.3	<i>Répartition des rôles entre élus et gestionnaires</i>	64
5.4.4	<i>Le contrôle de l'institution</i>	64
5.4.5	<i>Durabilité financière</i>	65
5.4.6	<i>Conclusions intermédiaires : un rôle indirects des standards et un rôle important de la prime de développement</i>	66
5.5	LE CE DEVELOPPE LES CAPACITES COMMERCIALES DE L'OP ?	68
5.5.1	<i>Volumes exportés en CE et diversification des marchés : le CE et le « bio » permettent le développement progressif des exports de COCLA</i>	68
5.5.2	<i>L'amélioration de la qualité produite : une nécessité</i>	69
5.5.3	<i>La diversification de la gamme de produits : une réponse à de demande du marché</i>	70
5.5.4	<i>Evolution du nombre de clients et du nombre de pays touchés sur le marché d'export</i>	70
5.5.5	<i>La stratégie de gestion du risque</i>	70
5.5.6	<i>Conclusion intermédiaire sur la contribution du CE au développement des capacités commerciales</i>	71
5.6	LE CE CONTRIBUE A METTRE EN PLACE DE MEILLEURS OU DE NOUVEAUX SERVICES ?	71
5.6.1	<i>Evolution des services aux clients fournis par l'OP au niveau des CAC</i>	71
5.6.2	<i>Evolution des services aux clients fournis par l'OP au niveau des CAC</i>	72
5.7	LE CE RENFORCE LES CAPACITES DE NEGOCIATION NON-COMMERCIALE ?	74
5.8	CONCLUSIONS ET SYNTHESE	74

6	QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR LE DEVELOPPEMENT LOCAL / NATIONAL ?	77
6.1	EFFET SUR LE MARCHE LOCAL ET NATIONAL.....	77
6.1.1	<i>Méthodologie de réponse</i>	77
6.1.2	<i>Le CE a un effet sur la structure du marché local ?</i>	77
6.2	LE CE A UN EFFET SUR LE DEVELOPPEMENT LOCAL	78
6.2.1	<i>Méthodologie de réponse</i>	78
6.2.2	<i>Le CE favorise la création d'emploi et initiatives économiques ?.....</i>	78
6.2.3	<i>Le CE contribue au développement du territoire (public et privé) ?</i>	79
6.2.4	<i>Incidence politique.....</i>	79
6.3	CONCLUSION.....	80
7	QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR L'ENVIRONNEMENT ?	82
7.1	METHODOLOGIE DE REPONSE.....	82
7.2	RISQUES ENVIRONNEMENTAUX DE LA ZONE D'INTERVENTION DE COCLA	82
7.3	EFFETS DU CE SUR L'ENVIRONNEMENT	83
7.3.1	<i>En quoi le CE peut il avoir eu un effet sur l'environnement ?</i>	83
7.3.2	<i>Eléments principaux du bilan environnemental de la production de café pour l'exportation.....</i>	84
7.3.3	<i>Effet du développement des surfaces en café sur l'environnement</i>	88
7.3.4	<i>Effet du développement de la production biologique.....</i>	89
7.3.5	<i>Les effets de l'activité industrielle.....</i>	93
7.4	REFLEXION SUR LES EFFETS DES NOUVEAUX STANDARDS CE SUR LES PRATIQUES AGRICOLES DES PRODUCTEURS.....	93
7.5	CONCLUSIONS	94
8	CONCLUSIONS GENERALES ET PROPOSITIONS OPERATIONNELLES.....	96
8.1	SYNTHESE DES CONCLUSIONS PRINCIPALES	96
8.2	EFFICACITE DE L'INTERVENTION ET AMELIORATIONS OPERATIONNELLES.....	103

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Critères de différenciation des CAC (Coopérative agricole caféière)	5
Tableau 2 : Comparaison des certifications café	10
Tableau 3 : Evolution de volumes de vente de café « CE »	13
Tableau 4 : chiffres clés de la filière péruvienne de café en 2006.....	15
Tableau 5 : Principales caractéristiques des 4 coopératives étudiées	21
Tableau 6 : Opérations de traitement post-récolte réalisées par le producteur.....	26
Tableau 7 : les opérations post – récolte réalisées par les coopératives et COCLA.....	26
Tableau 8 : Description du Réseau de CAC	28
Tableau 9 : Conditions d'adhésion des 4 CAC étudiées.....	33
Tableau 10 : Part des équipements des producteurs en propriété propre.....	34
Tableau 11 : Gestion de la main d'œuvre par les producteurs	35
Tableau 12 : Niveau d'éducation des membres de COCLA et au niveau régional	35
Tableau 13 : Effet de la prime sur le prix producteur depuis 2006.....	37
Tableau 14 : Ecart entre les prix moyens par catégorie de café et les prix moyens de vente sur le marché standard pour du café de qualité SHB (USD/QQ).....	41
Tableau 15 : Evolution et écart de prix entre le prix moyen d'une coopérative et le prix des commerçants locaux	43
Tableau 16 : Résultat du suivi sur les coûts de production et la rentabilité des systèmes de production caféier (2003 en soles/ha).....	44
Tableau 17 : Ecart de prix entre le café «bio» et le café conventionnel au sein de COCLA (%).....	44
Tableau 18 : Pourcentage des producteurs qui considèrent que la qualité de leur production s'est améliorée et que la qualité améliore leur prix de vente	46
Tableau 19 : Estimation des revenus familiaux annuels moyens des membres et non membres.....	46
Tableau 20 : Pourcentage des membres et non membres ayant une salle de bain et un poste de traitement des eaux usées	47
Tableau 21 : Perception de la présence de maladies graves dans les familles	47
Tableau 22 : Pourcentage des familles (membres / non membres) ayant accru leur surface exploitée (totale à gauche et en café à droite).....	47
Tableau 23 : Rendements à l'hectare des caféières et productivité du travail.....	48
Tableau 24 : pourcentage des familles (membres / non membres) ayant des activités de diversification (non agricoles à gauche, vers des cultures de rente à droite).....	48
Tableau 25 : Pourcentage des familles (membres / non membres) ayant réalisé des investissements familiaux.....	49
Tableau 26 : Pourcentage des familles (membres / non membres) en fonction du niveau d'éducation de l'enfant ayant suivi le cycle le plus élevé	49
Tableau 27 : Pourcentage des familles (membres/ non membres) ayant des déficits de trésorerie et solutions mobilisées face aux tensions de trésorerie.....	49
Tableau 28 : Evolution des besoins en main d'œuvre sur l'exploitation et du recours à la main d'œuvre extérieure	50
Tableau 29 : Pourcentage des producteurs ne pratiquant pas les cultures suivantes	51
Tableau 30 : Pourcentage des familles connaissant des déficits alimentaires chroniques (à gauche) et Evolution de la fréquence des déficits sur les 10 dernières années (à droite)	52
Tableau 31 : Nombre de producteurs au niveau régional.....	55
Tableau 32 : Part des apports des membres et des subventions dans la capitalisation de COCLA.....	59
Tableau 33 : Equipe technique de COCLA.....	62
Tableau 34 : Equipe technique des CAC	63
Tableau 35 : Indicateurs financiers au niveau de COCLA.....	65
Tableau 36 : Part de la prime investie dans COCLA (1 USD/QQ vendu en CE) par rapport aux frais de gestion	67
Tableau 37 : utilisation de la prime de développement dans les quatre Coopératives étudiées	67
Tableau 38 : Liste des certifications de COCLA	69
Tableau 39 : Evolution du nombre de clients	70
Tableau 40 : Principaux services fournis par les CAC aux producteurs.....	73
Tableau 41 : Nombre de membres par technicien	74
Tableau 42 : Source des préfinancements et part des préfinancements liés au CE.....	74
Tableau 43 : Estimation des emplois générés par le réseau COCLA.....	78
Tableau 44 : Bilan simplifié des intrants et des déchets produits par l'activité caféière	84
Tableau 45 : Actes techniques du mode de production biologique selon les normes de base de COCLA, selon les standards de FLO et selon le mode de production traditionnel.....	85
Tableau 46 : Part de la production et des superficies certifiées biologiques	89

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Logique globale d'intervention du Commerce Equitable auprès des OP	7
Figure 2 : Evolution des imports et exports de café au niveau mondial	12
Figure 3 : Evolution des cours du café au Pérou, Colombie, Brésil (en cents USD/ livre)	12
Figure 4 : Evolution des superficies récoltées de café et de la production péruvienne de Café	14
Figure 5 : Les zones de production caféière au Pérou	14
Figure 6 : Carte de la zone d'intervention de COCLA	22
Figure 7 : Evolution du nombre de nouvelles CAC pouvant livrer au CE	29
Figure 8 : Part des volumes exportés sur le marché CE par rapport aux exportations totales	29
Figure 9 : Répartition des CAC en fonction de leur volume vendu en CE en 2006	30
Figure 10 : Nombre de membres par catégorie de surface de café (à gauche) de niveau de production (à droite, volume en café parche) pour les 4 CAC étudiées	34
Figure 11 : Répartition des enquêtés en fonction de la part que représente la main d'œuvre salariée dans l'ensemble de la force de travail utilisée sur les exploitations des membres de COCLA	35
Figure 12 : Ecart en valeur entre les prix du café vert export en CE et les prix export sur le marché standard (USD/QQ)	40
Figure 13 : Ecart en pourcentage entre les prix du café vert export en CE et les prix export sur le marché standard	40
Figure 14 : Pourcentage de la hausse de prix apportée par le CE par rapport au prix vente de COCLA sur le marché standard	41
Figure 15 : Répartition du prix entre producteurs, CAC et COCLA (sur base données 2006, USD/QQ café en équivalent parche)	42
Figure 16 : Ecart de prix entre les prix producteurs des coopératives et les prix des commerçants locaux (prix en USD/ QQ de café parche)	42
Figure 17 : Répartition des producteurs en fonction de la part que représente le revenu du café dans le produit brut monétaire global	45
Figure 18 : Perception par les producteurs de l'évolution du revenu depuis les 10 dernières années	46
Figure 19 : Part de la couverture des besoins alimentaires familiaux par l'autoconsommation (à gauche) et évolution de ce pourcentage sur les dix derniers années (à droite)	51
Figure 20 : Evolution des productions de cultures vivrières pratiquées par les membres et les non-membres sur les dix dernières années	52
Figure 21 : Evolution du volume de café de COCLA dans le volume produit au niveau de la Province et de la région (en T de café vert)	56
Figure 22 : Raisons d'adhésion des membres aux coopératives	57
Figure 23 : Evolution des fonds propres de COCLA et d'une coopérative du réseau (USD)	58
Figure 24 : Organigramme de l'équipe technique de COCLA	62
Figure 25 : Evolution de l'efficacité des employés (frais de gestion sur volume géré par les coopératives et COCLA)	64
Figure 26 : Exportation de COCLA en fonction des marchés (en QQ/an)	68
Figure 27 : Satisfaction des clients par rapport aux services de la CAC	73
Figure 28 : Progression du nombre de membres, des superficies et des volumes de café certifiés « bio »	89
Figure 29 : Pratiques des producteurs biologiques, et des producteurs conventionnels	92

LISTE DES ABBREVIATIONS

CE : Commerce équitable
OP : Organisations de producteurs
«bio» : certifiée agriculture biologique
CAC : Coopérative agraire de café
CA : Conseil d'administration
MB : Marge Brut
VAB : Valeur ajoutée brute
VAN : Valeur ajoutée nette
USD : US Dollar
QQ : Quintal
OB : Oréade Brèche
UN: Nations Unies
FLO: Fair trade labelling organization
NC: non communiqué
JNC: Junta Nacional del Café
CLAC: Coordinadora Latino-Americana y del Caribe de pequeños productores del comercio justo.
Lb : Livre

1 OBJECTIFS ET METHODE DES DEUX ETUDES

1.1 Contexte de réalisation des deux études de cas

Le commerce équitable (CE) connaît actuellement un essor croissant : après une phase de définition des concepts et des approches dans les années 80, le secteur est en phase d'expansion rapide avec un nombre de filières et d'opérateurs certifiés croissant. Ceci s'accompagne d'une formalisation des démarches.

Cet engouement est à double tranchant puisqu'il se traduit également par une prolifération des démarches dites équitables qui rendent difficiles pour le consommateur l'analyse de l'offre et la compréhension des principes.

Dans ce contexte, mieux appréhender l'impact du commerce équitable labellisé par FLO (Fair Trade Labelling Organisation) est une problématique centrale pour différents acteurs :

- Les consommateurs et les opérateurs avals des filières CE qui questionnent l'impact de la certification « FLO » : il s'agit aussi de contribuer à une meilleure promotion du CE ainsi qu'au développement de la consommation des produits certifiés CE.
- Les organismes d'appui aux Organisations de Producteurs (OP), de promotion du CE, de certification du CE : dans le contexte de formalisation des modes d'intervention il est important d'évaluer l'efficacité des démarches, d'en faire une analyse critique afin d'identifier les bonnes pratiques en fonction des contextes d'intervention. Cette analyse devrait être une base pour améliorer les démarches opérationnelles et les stratégies d'intervention et de fonctionnement de FLO. En ce sens, l'analyse l'impact est considérée comme une garantie de la durabilité et de la qualité des interventions.
- Les organisations de petits producteurs et les plantations : l'analyse de l'impact du CE au sein d'une organisation participante, tant OP que plantation, est également l'occasion pour l'organisation de faire une évaluation de ce que lui apporte le CE, une analyse critique des démarches de FLO mais aussi de sa propre manière de valoriser son accès au commerce équitable.

Fort de cette analyse, un groupe de travail a été constitué par des acteurs clés du commerce équitable : des opérateurs en appui aux réseaux d'organisations de producteurs et aux plantations (AVSF, FLO eV), des initiatives nationales contribuant à la construction des filières équitables et à leur promotion (Max Havelaar France (MHF) et Max Havelaar Belgique (MHB)) et des organismes de promotion du commerce équitable au sens large (Fairtrade Foundation). Ce groupe a l'objectif « d'analyser l'impact global du CE au Sud » en mettant en place un dispositif de mesure de l'impact.

Ce dispositif se veut rigoureux du point de vue scientifique, reconnu par les opérateurs du secteur et doit produire des résultats comparables d'un contexte à l'autre. Il s'articule autour (i) d'un protocole d'analyse de l'impact du commerce équitable labellisé basé sur la valorisation des données produites par FLO, combiné à (ii) un suivi léger de l'ensemble des OP et des plantations ainsi qu'à (iii) des études de cas approfondies sur un échantillon raisonné d'OP et de plantations. Cet échantillon est construit à partir d'un travail de typologie des OP et plantations certifiées par FLO (voir Eberhart, N ; 2005, pour une présentation détaillée de cette méthode).

La présente étude fait partie de ce dispositif général. Son objectif est de réaliser deux études de cas approfondies supplémentaires en appliquant la méthode existante auprès de :

- l'organisation de producteurs péruvienne COCLA (Central de cooperativas agrarias cafetaleras) qui représente le type « *OP avec une longue trajectoire dans le CE et des ventes importantes sur des marchés rémunérateurs* », elle est en effet une grande OP de second niveau regroupant 23 coopératives de base productrices de café certifié équitable avec plus de 10 ans de participation au CE ;
- l'organisation de producteurs Banelino de la République Dominicaine qui représente le type « *OP ayant un fort usage de la main d'œuvre temporaire* », OP de 1^{er} niveau possédant 5 structures décentralisées productrices de bananes certifiées équitables.

1.2 L'objet et les questions de l'étude

Les termes de référence listaient quatre objectifs principaux autour desquels s'organisent plusieurs questions.

1 - Analyser l'impact du commerce équitable (l'appui de MHF et de FLO) sur les deux terrains étudiés

1 – Quel est la portée du Commerce Equitable ?

- Quels sont les types d'organisations de petits producteurs (OP) participant aux filières du CE ?
- Qui sont les producteurs participant aux filières du CE ?

2 – Quels sont les effets de l'appui de MHF et de FLO sur :

- le milieu social,
- les producteurs,
- leur organisation,
- le développement local/ national,
- l'environnement ?

3- Quand et où y-a-t-il un effet : les effets du Commerce Equitable sont-ils différenciés en fonction du type d'OP participantes et des contextes d'intervention ?

2 - Analyser la cohérence et l'efficacité des démarches du commerce équitable

La cohérence : il s'agit d'apprécier si les interventions sont complémentaires et en synergie dans le cadre d'un programme donné ou par rapport à d'autres programmes ou politiques. La notion de "cohérence interne" renvoie à la relation entre les instruments et les ressources affectées à un programme et les objectifs qui lui sont assignés. Ici elle est reprise par la question suivante : les effets du commerce équitable sont-ils cohérents par rapport aux enjeux de développement locaux, nationaux et internationaux ? La notion de "cohérence externe" renvoie à l'adéquation entre le programme évalué et d'autres programmes ou politiques connexes. Dans le cadre de cette étude on peut la décliner en termes de :

- portée : les producteurs touchés par la démarche CE correspondent-ils à la cible initiale, c'est-à-dire des producteurs « marginalisés » ?
- effets : l'appui de MHF et FLO aux producteurs améliore-t-il les conditions commerciales et le respect des droits des partenaires et producteurs du Sud ?

L'efficacité : il s'agit d'apprécier les effets d'une intervention par rapport à ses objectifs. Une action est dite "efficace" lorsque ses objectifs ont été atteints. Dans cette étude il s'agit d'analyser dans quelle mesure les outils et les démarches du commerce équitable sont adaptés pour atteindre les impacts voulus par la certification CE.

3 - Proposer des améliorations sur les démarches utilisées pour en accroître l'impact : Comment améliorer opérationnellement l'accompagnement des producteurs de MHF et FLO ?

4- Faire une analyse critique de la méthode d'étude d'impact elle-même et contribuer à son amélioration

Les deux derniers points font l'objet d'un rapport transversal spécifique.

Les résultats seront présentés dans :

- un rapport spécifique à chacun des réseaux analysés, dont fait partie ce rapport.
- un rapport d'analyse transversal qui présentera les résultats des deux points 3 et 4 et une synthèse des résultats des deux terrains, une réflexion sur l'efficacité de la démarche Max Havelaar sur la base des leçons tirées des deux terrains et des propositions d'amélioration de la méthode d'analyse de l'impact.

1.3 Méthodologie

1.3.1 Quelques définitions de concepts utilisés

Dans le contexte de cette étude, analyser l'impact signifie **apprécier et analyser les changements, significatifs et durables, générés par l'interaction entre les interventions du commerce équitable et le milieu environnant des producteurs (milieu socio-économique, institutionnel et naturel).**

La méthode de l'étude s'appuie sur le cadre d'analyse proposé dans le document présentant le dispositif de mesure d'impact du Commerce Equitable (N. Eberhart, 2005), nous reprenons en particulier la même terminologie que celle employée dans ce document.

Nous distinguerons ainsi : **l'impact**, défini comme « l'ensemble des changements significatifs positifs ou négatifs, attendus ou inattendus, intervenant dans la vie des populations, suite à une action ou une série d'actions » (Roche, 1999).

Les résultats définis comme « les changements directs produits sur les familles membres des organisations de producteurs et les travailleurs, par l'application des critères génériques des standards de FLO à savoir : développement social, économique, environnemental et les critères commerciaux » (N. Eberhart, 2005).

Les effets définis comme les incidences de l'action sur le milieu physique et humain environnant (CIEDEL, 1999) qui sont générés indirectement par l'action étudiée.

1.3.2 La démarche générale

Elle a été celle d'une **évaluation ex-post ayant la particularité d'être participative**. Elle a suivi les étapes suivantes :

Définition des hypothèses et des indicateurs

Les hypothèses ont été émises sur les résultats et les effets du CE dans les 5 aires de changements définies par le cadre d'analyse (les producteurs et leur famille, le milieu social, le territoire et l'économie locale, l'organisation de producteurs, l'environnement). Ces hypothèses ont été initialement construites de manière théorique à partir d'une analyse de la logique d'intervention du commerce équitable c'est-à-dire de l'identification des instruments utilisés par le CE et des objectifs assignés à ces instruments au travers d'une étude des standards génériques et spécifiques de chaque filière (Banane, Café).

Pour chacune des hypothèses, il a été défini des indicateurs permettant de tester les hypothèses sur la base de données quantitatives ou qualitatives. Les indicateurs étant « des signes vérifiables et mesurables, qui par comparaison à une référence (ou une norme), permettent de porter une appréciation sur la variable correspondante ».

Un travail préparatoire avait été réalisé avant le départ sur le terrain sur la base de la bibliographie, et des données existantes sur les deux OP étudiées. La phase de terrain a, dans les deux études, démarré par une révision des hypothèses avec l'OP. Ceci a été un travail riche d'enseignements permettant de mettre à jour d'importantes différences entre la vision et la perception des OP concernant des résultats attendus du CE et celles des experts extérieurs, essentiellement construites sur la vision de Max Havelaar. Ce travail a été validé par des groupes de discussion de producteurs et techniciens. Un travail a également été fait sur les indicateurs pour identifier d'une part les informations secondaires disponibles au sein de l'organisation de producteurs ou dans d'autres institutions locales, et d'autre part les informations primaires qu'il faudrait collecter par enquêtes ou entretiens.

Les graphiques de logique d'intervention retraçant le lien entre les interventions du CE et les résultats et effets attendus et les tableaux d'indicateurs se sont révélés de bons outils pour animer ces débats au sein des organisations de producteurs. Ce travail a abouti à une liste d'hypothèses et d'indicateurs revus, des grilles d'entretiens et une enquête producteur.

Une identification des domaines d'analyse prioritaires

Ce travail participatif a été, également, l'occasion d'identifier des aires principales de changements et des aires secondaires (le CE n'avait dans ces aires dites « secondaires » qu'un rôle indirect dans les changements observés). Les aires de changements principales ont été étudiées dans le détail et un travail a été mené afin de démontrer le lien de causalité entre le CE et les résultats ou effets observés. En revanche sur les aires définies comme secondaires, l'analyse de l'impact réel du CE aurait demandé une étude complexe. L'équipe s'est donc concentrée sur la documentation des changements observés sans aller jusqu'à la démonstration de l'effet propre du CE.

Par exemple dans le cas de COCLA les aires de changements principaux retenus ont été : les producteurs et leurs familles, l'organisation de producteur, le marché local. Autrement dit les thèmes du changement social, de l'environnement et territorial ont été essentiellement documentés.

L'attribution des effets observés à l'intervention du CE

La principale difficulté de l'analyse de l'impact du CE est de distinguer parmi les changements observés ceux qui peuvent être attribués au CE.

Le commerce équitable est défini ici comme : *« un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, qui vise plus d'équité dans le commerce international. Le commerce équitable contribue au développement durable en proposant des meilleures conditions commerciales aux producteurs marginalisés, spécialement dans le Sud et en assurant le respect de leurs droits » (FLO, 2005).*

Il désigne plus particulièrement les interventions de FLO eV et de Max Havelaar France qui ont été définies à partir des standards génériques de FLO et de leur mise en œuvre effective.

Les standards ont connu des évolutions importantes : avant 2004, il n'existait pas de standards détaillés mais des principes d'intervention. En 2004, un référentiel a été clairement défini dans les « standards généraux du CE ».

Enfin en 2006, la partie du référentiel concernant l'environnement a été profondément revue (voir les standards actuellement en vigueur).

La difficulté de l'analyse de l'impact du CE est de faire une distinction entre l'impact du CE et :

- l'impact de l'organisation de producteurs elle-même : le CE soutient les paysans organisés et ces organisations de producteurs ont des effets directs sur le niveau de vie des producteurs, leurs techniques de production (au travers du conseil technique) etc. Il est souvent délicat de faire la part entre les apports propres du CE et ceux de l'OP. **Sur de nombreux points nous analysons donc des effets combinés provenant de l'OP et du CE.**
- l'impact d'autres labels : les organisations de producteurs ont souvent plusieurs certifications, certaines ayant des critères équivalents à ceux du CE. Il est parfois difficile de distinguer l'impact des unes et des autres. Nous faisons une analyse comparative des principaux labels utilisés dans le secteur du café en annexe.
- l'impact du CE et celui de la « production biologique » : sur les deux marchés étudiés, le café et la banane, la production équitable est fortement liée à la production biologique.

Cette distinction peut être plus ou moins difficile à faire selon les aires étudiées : par exemple en termes de prix, il peut être relativement simple de calculer l'effet des ventes CE sur le prix final moyen au producteur. En revanche, l'analyse de l'effet du CE sur la gouvernance d'une OP est beaucoup plus délicate.

Nous revenons sur ce point sur chaque thématique en identifiant **l'ensemble des forces qui ont pu générer les résultats et effets observés et en donnant une importance relative à ces forces**. Ce travail d'analyse prend également en compte les facteurs extérieurs à l'OP. Une attention particulière a été portée aux évolutions générales du marché et des filières, des politiques de développement local, du progrès technique etc.

Le référentiel de comparaison

Une des méthodes pour réaliser ce travail d'attribution des changements à des forces les générant est d'utiliser un référentiel de comparaison « sans intervention ». Ce référentiel peut être temporel par une étude de l'effet avant et après intervention. Il peut, également, se baser sur le principe de l'échantillon étalon en utilisant des méthodes dites « quasi-expérimentales ».

Dans les faits les deux méthodes sont appliquées selon les thèmes abordés :

- l'analyse des effets sur l'organisation se base sur une étude historique et sur les changements induits par la participation au CE. L'analyse des effets sur l'environnement et sur le marché local utilise également cette approche. L'analyse historique s'avère riche lorsque les OP disposent de données sur plusieurs années. Ce qui était le cas pour les deux organisations étudiées.
- l'analyse des effets sur les producteurs et leur famille combine les deux approches : étant donné que l'adhésion aux filières CE des deux réseaux d'OP est ancienne, que les contextes d'intervention ont fortement évolué, et enfin qu'une analyse historique dans le cas de producteurs ne se base que sur leur mémoire il paraissait utile de faire également une comparaison avec un groupe contrôle. Ce groupe de contrôle a été composé par des agriculteurs des mêmes communautés mais non membres des organisations de producteurs et donc non directement bénéficiaires du CE.

Une approche participative

Cette évaluation a été participative, l'organisation de producteurs et les producteurs ont été impliqués fortement dans sa mise en œuvre, notamment au travers :

- D'un travail sur les hypothèses et les indicateurs : comme nous l'évoquions, l'ensemble des hypothèses a été discuté et validé à la fois avec les équipes techniques des OP et des élus.
- D'une équipe constituée de trois experts : l'étude a été réalisée en trinôme impliquant deux experts extérieurs d'Oréade Brèche et un expert interne de l'OP (Manuel Echegarray dans le cas de COCLA et Sabali Meschi dans le cas de Banelino). L'expert interne a été impliqué durant la phase de préparation et toute la phase de terrain. Il a eu un rôle clé notamment lors de la révision de la méthode, de la coordination, de la recherche et de l'identification d'informations secondaires. La participation active des experts internes a également permis une meilleure compréhension du contexte local et de l'OP, une construction d'une bonne relation de travail à la fois avec l'équipe technique de l'OP et les producteurs.
- De restitutions et d'une validation des résultats : dans les deux études, les résultats disponibles en fin de mission ont été restitués et discutés avec les personnes impliquées durant la mission. Une seconde restitution est prévue suite à la finalisation des études.

1.3.3 Les outils mobilisés dans le cadre de l'étude de COCLA

Les principaux outils qui ont été mobilisés pour réaliser les études ont été :

- Des études de cas de coopératives de base :

Tableau 1 : Critères de différenciation des CAC (Coopérative agricole caféière)

Critères de différenciation	Strate	Nombre de coopérative s
Date d'enregistrement de la CAC dans COCLA	40 – 26	19
	25 – 15	3
	14-10	0
	9 a 4	1
Date de première livraison au CE	1996	12
	2004	4
	2005	5
	2006	1
Volume collecté (QQ en 2006)	> a 20.000	2
	> a 10.000	5
	< a 10	7
	< a 5	9
Nombre de membres	> a 300	7
	> a 200	5
	< a 200	10
	< a 100	1
% de la production vendue en biologique	> a 60%	9
	> a 50%	1
	> a 30%	4
	< a 30%	4

Elles ont consisté en des entretiens avec un élu (président ou vice-président) et les employés (gérant et les techniciens), une étude des documents de la coopérative mis à disposition (état financier, plans opérationnels, organigramme).

4 CAC ont été étudiées. Après un travail avec COCLA, trois critères de sélection ont été retenus comme déterminants pour la question de l'impact du CE :

- l'ancienneté de la coopérative
- la date de début de livraison au commerce équitable
- la taille en termes de nombre et de volume de café collecté (qui est directement lié aux nombres de membres).

Les coopératives ont été classées en fonction de ces trois critères et 4 coopératives représentatives de chacun des groupes ont été retenues (voir leur description point 2.3.1).

Source : Données de COCLA

- Des enquêtes semi-directives avec un échantillon de producteurs :

- Au total 48 producteurs ont été rencontrés dont 26 producteurs membres de coopératives et 22 non membres. Les producteurs enquêtés font partie des communautés avec lesquels travaillent les 4 coopératives étudiées.
- Les producteurs membres ont été sélectionnés dans les listes de membres par les techniciens des CAC afin de représenter la diversité en termes de taille des exploitations et diversité des systèmes de production.
- Les producteurs non-membres sont des ressortissants des mêmes communautés : il a été relativement difficile de trouver des non-membres disposés à répondre à une enquête détaillée, donc ce sont souvent des producteurs ayant déposé une demande d'adhésion à la coopérative mais qui n'ont pas encore été acceptés qui ont été enquêtés.
- Les enquêtes ont été réalisées en partie par les experts et en partie par des techniciens des CAC formés à cet effet.

- **Des groupes de discussion « focus group »** : un groupe de discussion a été organisé avec les élus de COCLA, ainsi qu'un groupe de discussion permettant de valider les premiers résultats de l'étude. Ce groupe était constitué par les personnes impliquées dans le travail : les élus et employés des 4 CAC étudiés, les élus de COCLA et les employés de COCLA ayant participé à l'étude.

- **Des entretiens institutionnels avec l'organisation faîtière** (président et « junta directiva », gérant, gérant commercial, ingénieur qualité, responsable de l'assistance technique, comptable, responsable de la formation etc.).

- **Des entretiens institutionnels avec des personnes extérieures** : COCLA étant une grande institution, l'étude s'est focalisée sur la compréhension de cette institution. Les entretiens extérieurs ont donc été limités aux entretiens les plus essentiels : des commerçants de café privés de Quillabamba, la Camara de Comercio de Quillabamba, la Junta Nacional del café, le coordinateur de la CLAC (Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo) au Pérou.

- L'exploitation des données produites par COCLA.

- L'exploitation des données produites par FLO et de la bibliographie.
- **L'exploitation des données produites par ou pour l'OP** permettant de valoriser les informations existantes susceptibles de renseigner les thèmes abordés et les effets à évaluer. Les principaux documents recueillis ont été classés comme suit :
 - Documents officiels :
 - Procès-verbaux d'Assemblée Générale
 - Organigramme - Registre du personnel
 - Plan de formation
 - Données financières relatives à COCLA et aux 4 CAC étudiées, recueillies dans la mesure du possible sur cinq années d'exercices (entre 2001 à 2006) :
 - Comptes de résultats / bilans comptables,
 - Plans d'investissement (usage de la prime),
 - Budget d'exploitation/utilisation de la prime.
 - Données techniques et documents techniques :
 - Coûts de production annuels (Bio/ conventionnel),
 - Manuel de production biologique,
 - Registre des producteurs (surfaces/ type de production).
- **L'exploitation de la littérature existante et autres données externes** a permis de mieux comprendre l'organisation et les acteurs de la filière café au Pérou, et l'évolution du marché international du café. Les principales sources d'informations émanaient de rapports d'expertises sont citées dans la liste bibliographique et des bases de données (statistiques OIC, FAO, statistiques nationales).

1.3.4 Difficultés rencontrées sur le terrain et adaptations méthodologiques

L'approche quasi-expérimentale montre une limite majeure de constitution de l'échantillon : afin de réduire le nombre d'enquêtes et faire une analyse la plus compréhensive possible au cours des enquêtes, il était prévu la construction d'un échantillon raisonné en fonction des types de producteurs. La réalisation de la typologie des producteurs mais surtout la mesure de l'importance de chaque type se sont avérés des exercices difficiles à réaliser avec l'organisation de producteurs. Par ailleurs les contraintes de sélection des coopératives (distance à la centrale, difficulté de circulation) ont fait que certains types ne sont pas toujours correctement représentés dans l'échantillon (notamment les très petits producteurs et les producteurs des zones basses).

Ainsi, étant donné qu'il n'a pas été possible d'évaluer la part des types entre eux au niveau de l'ensemble des producteurs membres des coopératives, il n'a pas été possible de pondérer les statistiques faites sur la base des enquêtes. En effet COCLA étant une grande centrale, elle ne dispose pas des registres de tous les membres des CAC.

De plus, cette méthode d'échantillonnage raisonné n'a pas pu être appliquée aux non-membres étant donné la difficulté à faire participer des non-membres à l'enquête. Ce sont souvent des producteurs désireux d'adhérer aux coopératives qui ont pu être enquêtés.

Les indicateurs

Dans la mesure du possible le cadre proposé par AVSF a été respecté mais plusieurs points ont dû être adaptés et ce pour deux raisons :

- les actions du CE étaient dans le cas de COCLA différentes des actions décrites dans les documents fondateurs (en particulier le mode de gestion de la prime, la diffusion des standards est récente). La grille initiale a donc dû être profondément retravaillée. Nous y revenons sur chaque thème au fil du rapport.
- l'échelle d'analyse, une OP, rend certaines aires de changements étudiées peu pertinentes, comme l'analyse des effets au niveau du territoire nationale.

Un rapport portant sur la méthodologie des deux études de cas revient de façon plus exhaustive sur ces points.

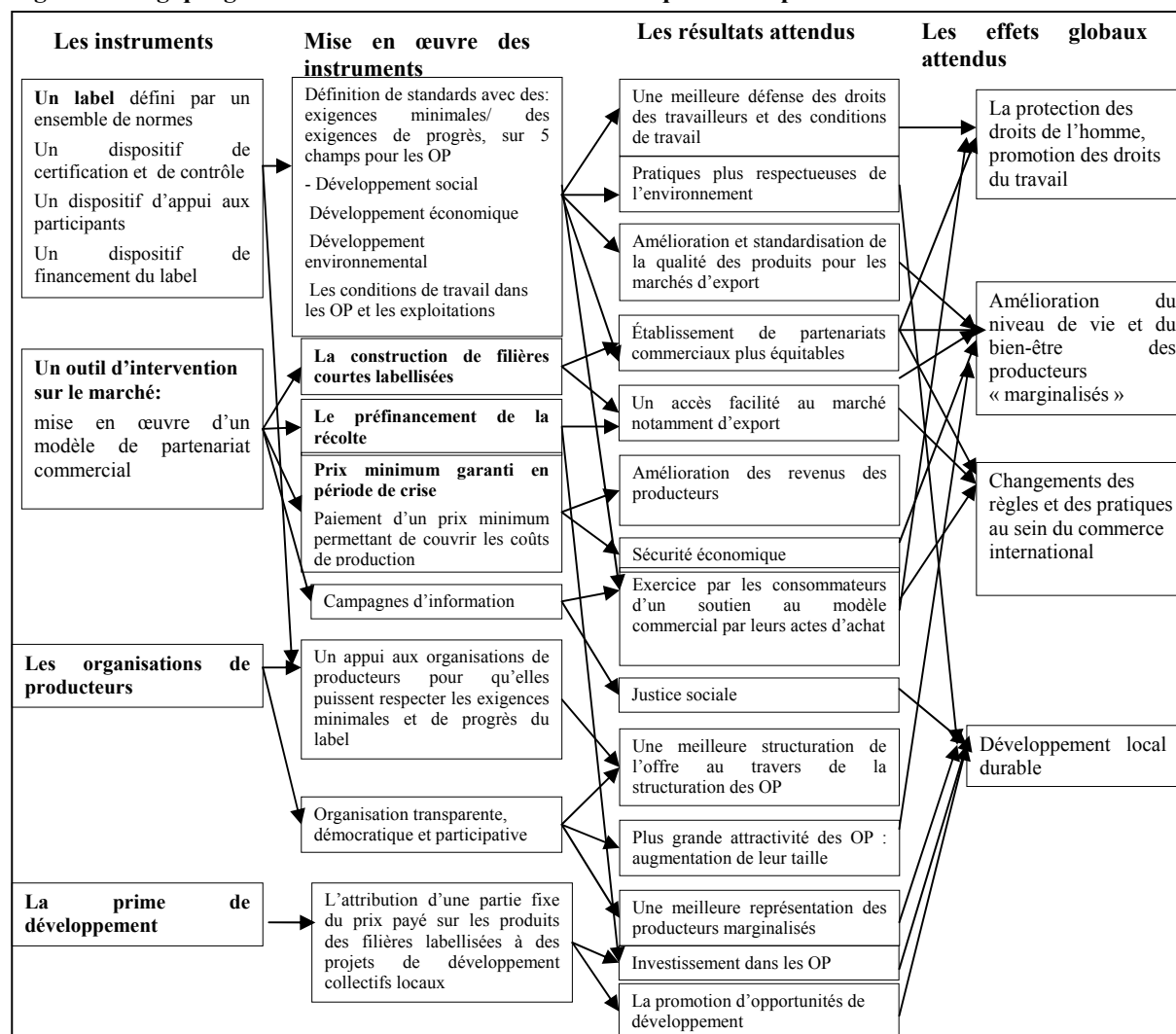
1.4 Logique d'intervention du Commerce équitable

1.4.1 Logique d'intervention générale

Pour déterminer la logique générale d'intervention du CE, nous analysons des standards génériques du commerce équitable édités par FLO. L'objectif de cet exercice est de faire ressortir quels sont les instruments du CE, les effets théoriquement attendus par FLO de ces instruments et les objectifs globaux qu'ils devraient permettre d'atteindre.

Aux standards génériques s'ajoutent des standards propres à chaque filière, ainsi que des programmes d'appui locaux. La logique d'intervention présentée ici est donc générale. Les flèches entre instruments et résultats et effets sont des hypothèses à analyser.

Figure 1 : Logique globale d'intervention du Commerce Equitable auprès des OP



Les objectifs généraux du commerce équitable sont :

- l'amélioration du niveau de vie et du bien être des producteurs marginalisés,
- le soutien du développement local et durable pour les producteurs marginalisés et leur communauté,
- la protection des droits de l'homme,
- le changement des règles et des pratiques au sein du commerce international et plus d'équité.

Pour atteindre ces objectifs globaux l'outil central du commerce équitable est de favoriser l'accès des producteurs marginalisés au marché et de promouvoir un autre type de partenariat commercial.

Les instruments et leur mise en œuvre : ces deux principes d'intervention sont traduits par un jeu d'instruments interdépendants. Nous les distinguons de la manière suivante :

- **Un jeu de normes défini au sein de standards génériques et standards spécifiques à chaque filière** : l'ensemble des opérateurs du commerce équitable s'impose de respecter des normes dans leur fonctionnement interne et/ou leurs relations commerciales. Cette approche ne peut fonctionner que si elle est accompagnée par la mise en place d'un instrument de certification et de contrôle du respect des normes (réalisé par FLO-cert), d'un instrument d'appui aux opérateurs (afin de permettre aux opérateurs, pour qui le coût d'entrée dans le système de normes est une barrière, d'être certifiés) et d'un instrument permettant l'autofinancement des organismes de contrôle et partiellement des organismes d'appui (il s'agit ici du prélèvement d'une contribution sur la base des ventes des OP).
- **Des mécanismes d'intervention sur le marché afin de modifier les modes de fonctionnement du marché « libre » : ces mécanismes sont imposés par l'adhésion au label.** Les mécanismes principaux sont :
 - La construction de filières courtes qui permettent de réduire le nombre d'intermédiaires au sein des filières et donc la perte de la marge commerciale pour les producteurs ;
 - Un prix minimum et l'engagement de l'ensemble des acteurs de la filière à limiter leur marge afin de garantir au producteur une rémunération qui couvre les coûts de production et lui procure un niveau de vie « décent » ;
 - Le préfinancement de la récolte qui devrait permettre aux OP d'avoir la trésorerie dont elles ont besoins ;
 - Des campagnes de communication afin de sensibiliser les consommateurs et qu'ils soutiennent et financent les filières par leurs actes d'achat.
- **Les organisations de producteurs** sont l'outil privilégié d'intervention auprès des petits producteurs. Elles permettent la structuration de l'offre, l'amélioration de la qualité des produits ainsi que l'accès au marché notamment d'exports. Les organisations paysannes doivent donc respecter un certain nombre de règles de fonctionnement interne pour pouvoir participer aux filières labellisées.
- **Des mécanismes de financement du développement local** dont l'instrument principal est la prime de développement. Cette dernière est basée sur le principe que les gains faits par l'accès équitable au marché ne doivent pas être redistribués dans leur totalité à chaque individu mais également utilisés pour financer des projets collectifs locaux. L'utilisation de la prime de développement doit donc être décidée de manière collective, elle est également réglementée.

1.4.2 Les spécificités de la certification CE dans le secteur du café

• **Prix minimum garanti** : le prix minimum garanti est calculé pour couvrir les coûts de production y compris les coûts sociaux et environnementaux par zone géographique et par qualité de café. Pour un café Arabica lavé d'Amérique centrale ou d'Afrique, ce prix est de 121 cents US/lb ; la même qualité en provenance d'Amérique du Sud ou des Caraïbes est payée 119 cents US/lb, en référence au contrat « C » du Coffee, Sugar and Cocoa Exchange (Csce) à New York. Pour les cafés Robusta lavés, la référence est 110 cents US/lb sur le marché « Fox » de Londres. Le prix minimum appliqué dans le système du commerce équitable suit toujours le cours du marché mondial s'il est supérieur à 126 cents (prix minimum + la prime de développement voir ci-dessous).

• **Prime de développement** : en plus du prix minimum garanti, l'acheteur paie une prime de 5 cents US/lb (453 gr de café vert) destinée au financement de projets et d'investissements définis et votés par l'assemblée générale de la coopérative. Cette prime est garantie quelque soit le cours du marché. Cette prime a été révisée en 2007, elle passera de 5 à 10 centimes de dollar par livre (FLO, 2007).

• **Différentiel de prix pour le café de Commerce Equitable certifié biologique** : le café CE certifié biologique bénéficie d'un prix majoré de 15 cents USD/lb. Ce différentiel vient également d'être révisé à la hausse de 5 centimes de dollar US par livre. « Ce différentiel reflète le fait que la culture de produits biologiques et leur certification entraînent des coûts de production plus élevés, mais également qu'il représente une incitation au développement durable » (FLO, 2007).

• **Préfinancement** : sur demande du vendeur, l'acheteur doit mettre à disposition une facilité de crédit à hauteur de 60 % de la valeur du contrat. La coopérative peut assurer le paiement au producteur en début de récolte et ainsi concurrencer les intermédiaires privés.

• **Relations commerciales de longue durée** : FLO encourage l'établissement de relations commerciales à long terme, la durée minimale du contrat étant un cycle de récolte.

- **Qualité de la production** : elle est définie selon les normes du commerce international.

1.4.3 Les spécificités de la certification CE café par rapport aux certifications de COCLA

Nous avons réalisé une comparaison des objectifs et des standards des différentes certifications de COCLA afin d'identifier leur rôle respectif dans les résultats atteints par COCLA (voir tableau comparatif en annexe). Nous en présentons une synthèse dans le tableau suivant (les + indique lorsqu'un thème est abordé et leur nombre indique l'importance du thème dans les standards ; un – indique que le thème n'est pas développé).

Il ressort de cette analyse qu'aucun des autres standards de COCLA n'a d'objectifs clairs concernant la rémunération juste des producteurs ni d'outil pour atteindre cet objectif qui serait équivalent au prix minimum ou à la prime. Le référentiel Starbuck se rapproche de l'idée de rémunération équitable avec des mécanismes d'incitation financière pour les structures qui rémunèrent mieux les « travailleurs » (on peut interpréter que dans le cas d'une coopérative, les travailleurs correspondent aux employés des coopératives et également aux producteurs). Cependant, il ne présente pas de manière transparente le mécanisme employé et les montants de l'incitation.

Dans l'ensemble de ces standards, on peut distinguer :

- le CE, seul standard alliant social, économique (juste rémunération) et environnement,
- l'Agriculture biologique (dans le reste du rapport nous le nommons production « bio ») : il existe en réalité plusieurs standards, selon les zones géographiques (standards européens, américains, japonais,...), mais leur objectif reste la protection de l'environnement et celle des producteurs essentiellement sous l'angle de la santé et de la protection contre les catastrophes naturelles),
- les certifications durables : elles allient protection de l'environnement et social. L'objectif est de permettre aux consommateurs un achat responsable d'un produit de qualité minimum garantie. Ces normes contrôlent la qualité et les conditions de production, les conditions de travail des salariés sur la base des normes OIT et les effets sur l'environnement. Ce dernier point peut être plus ou moins développé, la norme UTZ Kapeh développe nettement moins cet aspect qu'une norme comme Rain Forest où la protection de l'environnement est le cœur de la certification. Dans la partie 7 (effets du CE sur l'environnement), nous revenons sur les différences sur le thème de la protection de l'environnement.

On peut donc considérer que ces référentiels auront un impact sur les conditions de travail des salariés de l'ensemble du système, l'environnement et l'ouverture de marchés de niche pour les OP. En revanche, elles n'ont pas d'effets directs sur la gouvernance des institutions et les producteurs.

Tableau 2 : Comparaison des certifications café

	<u>Rain Forest Alliance</u>	<u>UTZ Kapeh</u>	<u>Starbuck CAFE Practice</u>	<u>Bird friendly</u>	<u>Certification «bio»</u>
OBJECTIFS :	L'objectif est de mesurer et contrôler les performances environnementales et sociales de chaque exploitation, et l'utilisation de bonnes pratiques En revanche les aspects économiques et de redistribution ne sont pas abordés	Certification garantissant une qualité pour les consommateurs, et le respect de normes environnementales et sociales (conditions de travail des employés sur base OIT) Aucun objectif, ni d'instrument concernant un prix minimum ou une prime, c'est uniquement le marché qui régule ce point	Objectif de favoriser une production de café durable définie comme "an economically viable model that addresses the social and environmental needs of all the participants in the supply chain from farmer to consumer." Notation des pratiques et non certification : les mieux notés deviennent partenaires.	Il s'agit d'une certification à portée environnementale; l'éthique et le développement économique ne semblent pas faire partie des objectifs ;il faut être certifié «bio» avant de pouvoir prétendre à cette certification	l'Agriculture Biologique prône un ensemble de pratiques agricoles respectueuses des équilibres écologiques et de l'autonomie des agriculteurs.
Développement social	(+) Incitation pour une "gestion sociale" mais ce n'est pas au cœur de la certification	(-)	(+) Mais moins développé que dans FLO	(-)	(-)
Développement économique	(-) Les revenus doivent être maintenus au-dessus des moyennes locales ; aucun autre critère, pas d'instrument	(-)	(-) mais objectif de redistribution des paiements Starbuck et de revenus équitables	(-)	(-)
Développement environnemental	(+++) c'est le coeur de la certification ; thème très développé (en particulier pour la préservation des écosystèmes et des espèces)	(+) pas plus que conservation des eaux et sols	(+) objectifs moins nombreux et moins développés que chez FLO	(+++) préoccupations de conservation des écosystèmes et des espèces ; critères à remplir pour chaque étape du processus de production puis de transformation	(+++) non-utilisation de produits chimiques de synthèse, recyclage des matières organiques, rotation des cultures et lutte biologique.
Standards sur les conditions de travail	(++) thème très développé	(+) moins élaboré que FLO ; respect des conventions de l'OIT	(+) Mais moins développé que dans FLO	(-), identique à « bio »	(-), uniquement limiter la manipulation de substances toxiques / dangereuses par les producteurs

2 CONTEXTE D'INTERVENTION DE COCLA

2.1 Fonctionnement et organisation du marché mondial du café

Le café est le deuxième marché mondial de matières premières en valeur après celui du pétrole et génère un chiffre d'affaires estimé entre 7 et 12 milliards de dollars selon les cours mondiaux.

Le café fait l'objet d'enjeux économiques importants. Neuf pays en développement en dépendent pour plus de 20% de leurs exportations et quatre autres pays pour plus de la moitié de leurs ventes à l'étranger. Le nombre de personnes directement concernées par la production est estimé à 25 millions, sans compter les dizaines de millions de personnes dont l'activité est liée à la commercialisation du café.

2.1.1 Historique du marché du café

Nous présentons en annexe quelques événements clés de l'organisation du marché du café, résumés ici. Le marché du café a été régulé par l'Organisation Internationale du Café (OIC) créée en 1962 par 39 pays dans le but, pour les pays producteurs, de réguler le cours du café dans un contexte de surproduction et, pour les pays importateurs, d'assurer un approvisionnement régulier, d'une qualité stable et de stabiliser politiquement les régions productrices. Cette organisation eut pour charge, jusqu'en 1989, d'allouer des quotas aux pays exportateurs. Au niveau national, les administrations centrales du secteur du café répartissent ces quotas entre les producteurs (ou organisations de producteurs). Elle parvint à une certaine stabilisation des cours avec uniquement deux pics de prix en 1976/77 et 1985/86 liés à des aléas climatiques et des chutes de production au Brésil. Cette régulation du marché atteignit un point de rupture en 1989 pour de multiples raisons (tension autour de la répartition des quotas entre pays producteurs, existence d'un marché parallèle hors quotas, manque de prise en compte de la qualité selon les pays importateurs etc.). Depuis cette date l'OIC est cantonnée à un rôle d'amélioration de la qualité du produit, de promotion du café et d'information sur le marché, mais plus de régulation de marché. Les offices nationaux perdirent également leur rôle régulateur.

Depuis les années 1990 le marché du café fut donc libéralisé et connu une restructuration profonde pour prendre les caractéristiques qu'il connaît aujourd'hui. Le secteur de café est depuis lors en situation de surproduction structurelle qui reflète le développement du potentiel de production dans l'ensemble des pays producteurs, et l'entrée de nouveaux pays producteurs (le Vietnam par exemple qui passe de 20^{ème} producteur mondial à 2^{ème} entre 1989 et 2000) alors que la demande ne connaît pas une croissance équivalente (la consommation de café est directement liée à la croissance *per capita*, elle est donc permanente mais moins rapide dans les années 1990 que celle de la production).

Les années 90 sont aussi caractérisées par des baisses de coûts de production liés à des changements technologiques dans certaines zones de production (grandes plantations mécanisées du Brésil par exemple).

La combinaison de ces phénomènes se traduit par une baisse des cours (de 120 USD/quintal à un niveau inégalé d'environ 60 USD/quintal) mais également de plus fortes fluctuations des cours avec l'apparition de phénomènes cycliques typiques des produits agricoles, mais également des phénomènes de spéculations boursières (Diaz Pedregal, 2006). Face à la surproduction structurelle plusieurs mesures de régulation ont été mises en place selon les pays producteurs : destruction de stocks ; abattage de plants de café ; interdiction d'exporter des produits médiocres ; taxes à l'exportation dans les pays producteurs.

Elle se traduit aussi par une **segmentation du marché mondial** du café avec l'apparition de marchés de niche impulsés par des consommateurs cherchant des cafés de qualité et des pays producteurs (notamment de la zone andine) qui cherchent à distinguer leurs produits pour mieux les valoriser. Ces cafés dits « spéciaux » sont des produits répondant à des labels ou des certifications (IGP, biologiques, durables « Bird Friendly », « Utz Kapeh », 4C, Rain Forest Alliance) et les cafés équitables. Ils sont mieux rémunérés et connaissent une demande en croissance plus rapide que le café standard.

2.1.2 Fonctionnement actuel du marché mondial du café

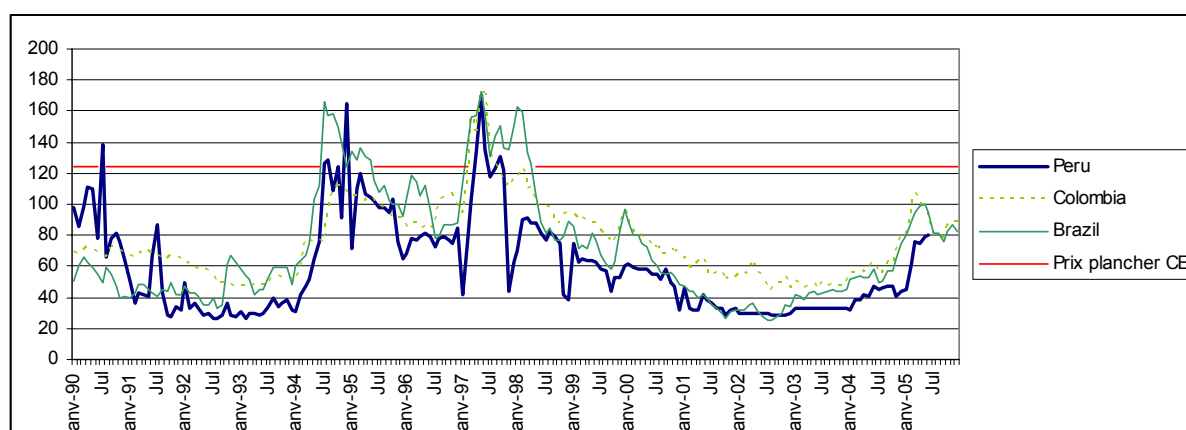
2.1.2.1 Cotation et volumes d'échange du café

Le cours du café arabica est largement influencé par les niveaux de production présentés dans le graphique ci-dessus et la cotation du produit à la bourse New York, celui du robusta par la cotation à la bourse de Londres.

Le graphique suivant présente une évolution des cours du café au Pérou, ainsi que les deux premiers pays producteurs le Brésil et la Colombie. Le cours du café péruvien est très proche de ces deux autres pays mais quasi-systématiquement inférieur et ce malgré l'effort déployé par le pays pour améliorer la qualité et revaloriser son image (Rodriguez et Al, 2003).

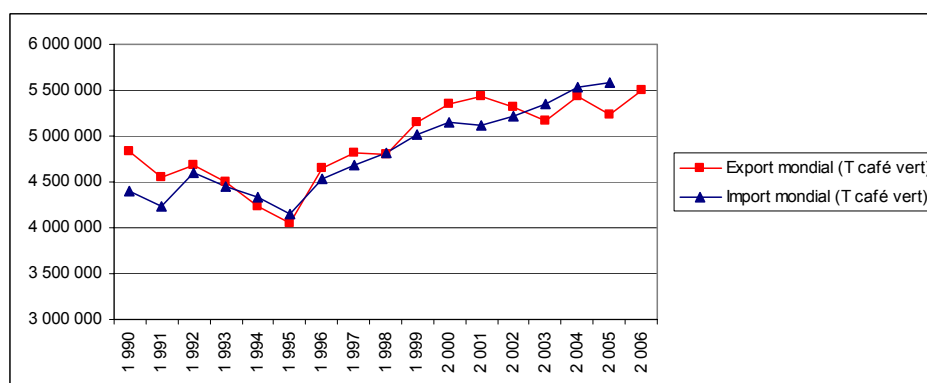
En termes de tendance globale du marché le graphique reflète l'historique du marché depuis les années 90 : avec une période de très bas prix de 1990 à 1994, puis une certaine reprise des cours entre 1994 et 1998. A partir de 2000, le marché connaît de nouveau une crise avec des cours très bas jusqu'en 2005, les cours sont depuis à la hausse se rapprochant du niveau de 126 cts par livre correspondant au prix du CE (prix minimum plus prime de développement).

Figure 2 : Evolution des cours du café au Pérou, Colombie, Brésil (en cents USD/ livre)



Source : Elaboration OB sur données OIC, 2006

Figure 3 : Evolution des imports et exports de café au niveau mondial



Source : OIC, 2006

Remarque la plupart des données de volumes et de prix du café dans ce rapport sont exprimées en Quintal (45, 35957 kg) ou livre (0,4535 kg), unités les plus usitées dans ce secteur.

2.1.2.2 La place du Pérou sur le marché mondial du café

Une production en développement rapide

La production mondiale de 2006 est de 7,3 millions de tonnes dont 70% ont été exportés et 57 % sont produits par trois pays : le Brésil, le Vietnam et la Colombie.

Le Pérou se situe au 6^{ème} rang mondial en 2006, avec des exports d'environ 5,12 millions QQ (232 251 T). Dix ans auparavant il n'était qu'au 15^{ème} rang, avec un volume exporté d'environ 2,2 millions QQ (100 000 T) (données OIC, 2006). La production péruvienne a, en effet, connu un développement extrêmement rapide depuis les années 90, en particulier depuis 1994 date de la fin de la période terroriste que le pays a subi.

Ce développement a été permis par une réorganisation du secteur : réorganisation des coopératives, apparition de structures d'appui privées ou parapubliques (voir description de la filière) et une certaine stabilité politique et économique au sein du pays.

La production péruvienne est très fortement orientée vers l'export avec plus de 90% de la production exportée, ce qui traduit aussi le faible développement du marché national.

Les marchés de niche et la qualité : un enjeu central pour le maintien de la production du café dans la zone andine

La spécificité de la production péruvienne est d'être uniquement composée d'arabica (tout comme la production colombienne). Le développement du potentiel de production s'est aussi accompagné d'une amélioration de la qualité du café.

L'amélioration du café a été un processus complexe : en effet face à la baisse des prix la réaction de certains de producteurs fut d'abaisser leurs coûts de production en dégradant la qualité du café produit. Cependant face à des pays comme le Brésil dont les conditions de production peuvent permettre de réduire les coûts de production sans nuire fortement à la qualité, le Pérou ne peut pas être compétitif sur le café standard. La zone caféière andine ne peut pas baisser de manière significative ses coûts de production ni accroître significativement les rendements du fait des contraintes de la zone de production, taille des parcelles, impossibilité de mécanisation (Diaz Pedregal, 2006).

Ainsi, l'unique perspective de maintien de la production caféière andine est de distinguer leur production sur des marchés de niche (marché de haute qualité comme le café « gourmet », production biologique, commerce équitable). Se placer sur ces marchés a imposé un travail d'amélioration de la qualité du café. Les producteurs doivent donc s'orienter vers du café de qualité pour pouvoir valoriser leurs produits sur le marché mondial.

Les années 90, ont donc vu le développement de la certification biologique et des labels équitables. Les cafés dits durables (promus par les multinationales) se développent plus récemment depuis 2002.

2.1.2.3 Le marché mondial du commerce équitable du café

Le café est un des premiers produits agricoles commercialisés dans des filières solidaires, à petite échelle dans les années 70, puis de manière plus significative dans les années 80. En 1988, il a été le premier produit labellisé par Max Havelaar comme produit du « commerce équitable ».

Aujourd'hui, FLO est associée à 231 producteurs de café en Afrique, Asie et Amérique Latine. Nombre d'entre eux exportent directement leur production.

Zone	Nombre de producteurs labélisés Fairtrade
Amérique du sud	86 (dont Pérou 25)
Afrique	30
Amérique centrale / caraïbes	112
Asie / océanie	10

Le label « commerce équitable » est souvent combiné à la certification biologique. Le Mexique et le Pérou sont les principaux producteurs de café écologique et équitable, suivis par le Guatemala, la Colombie, le Nicaragua, la Tanzanie et le Costa Rica.

Actuellement, en termes de volume, le café constitue le premier produit agricole vendu sous label équitable.

Tableau 3 : Evolution de volumes de vente de café « CE »

	2003	2004	2005
Volume mondial de café « CE » (T. café vert)	19 872	24 222	33 991
% volumes mondiaux des échanges	0,38%	0,44%	0,64%

Source : Elaboration OB sur données FLO et OIC

Le marché équitable est en développement plus rapide que le marché global, cependant le volume de café vendu représente encore moins de 1% des volumes totaux exportés.

Aujourd'hui, le café équitable montre des difficultés à accroître sa part de marché, il s'en suit une certaine saturation du marché équitable certifié. Une des conséquences est la « relative fermeture des registres de FLO aux inscriptions de nouvelles OP » (Diaz Pedregal, 2006).

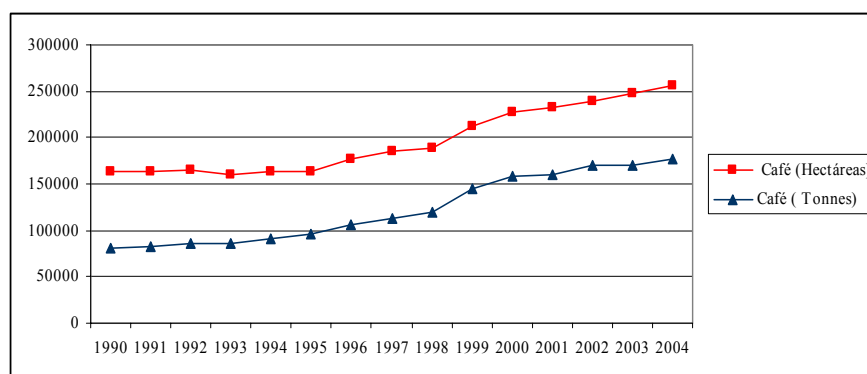
2.2 La structuration de la filière péruvienne / filière du café équitable

Au Pérou le café est le principal produit agricole d'exportation et le troisième produit exporté (en valeur). Le café est donc un secteur extrêmement important dans l'économie péruvienne. Les principaux pays consommateurs du café péruvien sont l'Allemagne, les Etats-Unis et le Japon (JNC, 2006).

2.2.1 Les zones et niveaux de production de Café au Pérou – situation de la zone de l'intervention de l'OP et de sa place

La surface en production est estimée par la JNC à environ 330 000 Ha en 2006. Le graphique suivant montre le très rapide développement des superficies de café à partir de 1990, ainsi que celui de la production que nous avons déjà évoqué. Bien que les cours du café aient connu une baisse forte depuis le démantèlement de l'OIC, le café est l'une des denrées agricoles bénéficiant du cours le plus élevé au Pérou. Le café est donc une production attractive ce qui explique son développement régulier

Figure 4 : Evolution des superficies récoltées de café et de la production péruvienne de Café



Source : Minagri

Figure 5 : Les zones de production caféière au Pérou



Les zones de production de café sont principalement situées dans le piémont oriental de la chaîne andine entre 800 et 2000 m d'altitude, ainsi que dans une zone située au nord sur le piémont occidental (Piura).

Les zones de production sont caractérisées par une géographie accidentée, des fortes pentes, et un enclavement.

14 départements et 47 « provincias » produisent du café, cependant 5 départements partagent plus de 85% de la production : Cajamarca, Amazonas et San Martín (au nord), Junín (au centre), et Cusco (au Sud). Cocla est située dans la zone Sud de Cusco (voir carte ci-contre).

Source du fonds de carte : Camera Peruana de Café

Tableau 4 : chiffres clés de la filière péruvienne de café en 2006

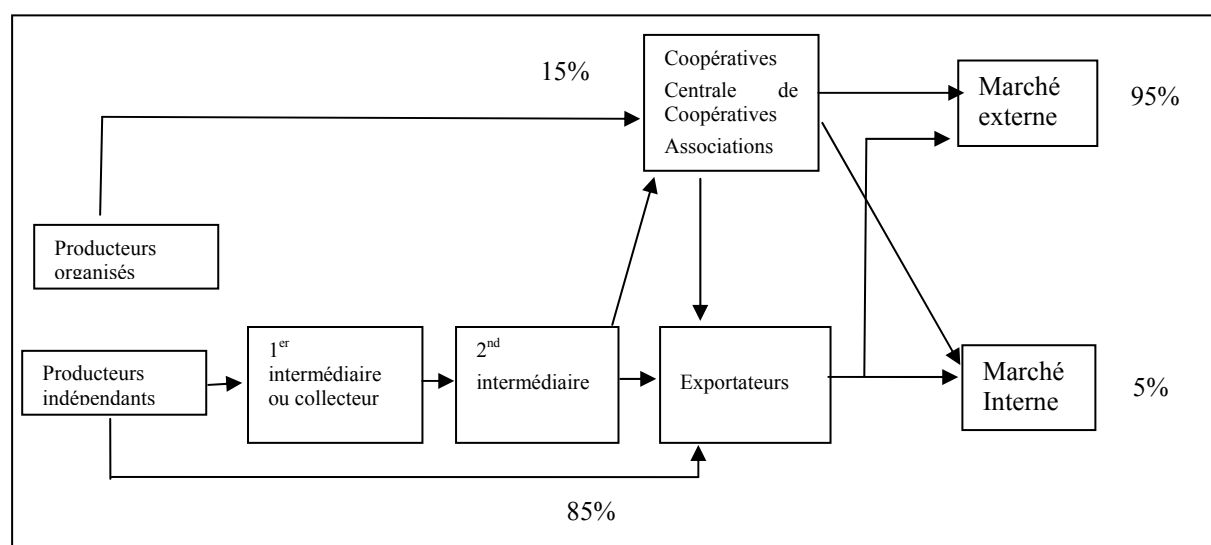
	Nb de familles productrices	Surface café (Ha)	Production Café vert (T)	Exportations de café vert (T)	% de la production nationale
Pérou	150 000**	305 000**	163 676 T*	232 951 T*	100%

Source : *données nationale OIC, 2006, région JNC, 2005 ; COCLA ; **JNC, 2006

2.2.2 Les acteurs de la filière du café péruvienne

Nous nous intéressons ici uniquement à la partie amont de la filière c'est-à-dire jusqu'à la transformation en café vert. On peut distinguer deux modes d'organisation de la filière: une filière « intégrée » de petits producteurs organisés ayant une capacité d'exportation directe et une filière plus classique constituée par des producteurs – des intermédiaires – des exportateurs.

On peut schématiser la filière de la façon suivante. Les chiffres donnés dans ce graphique sont une moyenne des flux de café des dernières années, qui montrent que la filière intégrée est encore minoritaire bien qu'elle ait un rôle essentiel, comme nous le montrerons dans la suite.



Source : D'après Rodriguez, 2005

2.2.2.1 Les producteurs

La majorité des exploitations sont des petites unités de production familiale. La surface moyenne des exploitations de café est d'environ 2 ha avec une production moyenne de 56 QQ (2,5 T). Cependant, cette moyenne masque une grande disparité : selon les données de la JNC, 84% des unités de production ont entre 0,5 et 5 ha, 11% entre 5 et 20 ha et seulement 4% ont entre 20 et 100 Ha.

Cette disparité est un héritage historique de la colonisation espagnole qui a contribué à créer des haciendas de grande taille et à limiter les communautés locales dans des zones spécifiques où s'est développée une agriculture familiale.

Cependant, seule une partie des petits producteurs est organisée, le diagnostic de la filière du café estime que près de 30% des producteurs sont organisés et ce dans différents types de structures (associations, coopératives, comités...).

Selon la JNC en 2006, il y aurait environ 636 organisations de producteurs au Pérou, dont 63 coopératives regroupant plus de 50% des producteurs et environ 16 % du volume de café exporté.

Dans la zone de Cusco, où est implantée COCLA, 28 coopératives sont recensées en 2003 et regroupent 5 600 membres (JNC, in Rodriguez, 2005).

Historique des coopératives de producteurs de café

Les coopératives caféières ont une longue histoire. Les premières coopératives sont apparues dans les années 50 à 60 et sont encadrées par une loi depuis 1964.

En 1969, elles ont été promues par le gouvernement militaire de gouvernement révolutionnaire de Velasco Alvarado qui a procédé à cette date à une réforme agraire consistant à « racheter » les haciendas créées par des colons. Ces propriétés furent alors gérées par des coopératives composées des anciens travailleurs des haciendas ou des communautés villageoises avoisinantes. Par la suite, le gouvernement promut l'émergence de structures faïtières de second niveau. Les structures faïtières regroupaient des coopératives d'une même région. Elles avaient pour fonction de commercialiser et exporter le café, d'apporter un appui technique aux producteurs, de leur donner un accès au crédit de consommation, et de les approvisionner en intrants à prix contrôlés par l'Etat. Ces structures bénéficiaient de financements de la Banque Agraire qui leur permettaient d'investir dans du matériel performant. Elles avaient la capacité d'acquérir le matériel nécessaire à la première transformation du café, au triage, au transport.

Ces coopératives et faïtières agissaient dans un marché protégé dans la mesure où le gouvernement leur attribuait des quotas garantis sur le marché du café et leur donnait une priorité par rapport aux entreprises privées, qui ne pouvaient entrer sur un marché que lorsque les coopératives ne couvraient pas leur quota. Ce système fonctionna jusqu'en 1981. Dans les années 80, le gouvernement d'Alan Garcia continua de soutenir les coopératives notamment au travers de la « Banco Agrario ». Cette dernière donnait un accès au crédit facilité aux coopératives. Cependant elle accrut largement son enveloppe de crédit et diminua les contrôles sur les coopératives ce qui favorisa la multiplication de coopératives factices : les membres des coopératives endettées qui avaient des difficultés soit d'approvisionnement, soit de commercialisation, créèrent de nouvelles coopératives afin d'obtenir de nouveaux crédits.

Ces coopératives ne respectaient pas les principes des coopératives actuelles, car l'adhésion et le retrait n'en n'étaient pas volontaires, et elles étaient des coopératives de production et non de services (Simatovic, 2007).

Dans les années 80 les coopératives ont connu une crise importante et beaucoup disparurent. Cette crise fut liée à plusieurs facteurs extérieurs : la période terroriste (80 à 94) qui a largement affecté les zones productrices de café, l'abandon de l'OIC en 1989 et la chute des prix du café qui suivit (crise de la filière café) à laquelle se superposa une crise économique au Pérou. En effet, entre 1985 et 1990, le Pérou traverse une crise économique sévère : l'interventionnisme de l'Etat engendra une hyperinflation. En 1990, le Pérou engagea une politique d'ajustement structurel avec l'appui du FMI et de la Banque Mondiale et prit une orientation vers une économie résolument néolibérale. La plupart des systèmes d'intervention de l'Etat sur l'économie furent supprimés, l'inflation parvint ainsi à être contenue. Cependant, pendant la période d'hyperinflation les cours des produits agricoles, en particulier du café, n'ont pas suivi une augmentation aussi rapide que les prix du reste de l'économie et les prix des produits agricoles ne permettaient plus de couvrir les dépenses de consommation des producteurs. De plus, les producteurs furent face à un marché totalement libéralisé ce qui signifiait l'abandon des soutiens aux prix agricoles, des politiques d'intrants subventionnés, de crédits subventionnés, des services d'appui des coopératives ; le démantèlement de la banque agraire. Il s'en suivit la faillite de nombreuses coopératives et une dégradation des conditions de vie des producteurs, un abandon de la culture du café, ainsi qu'une très mauvaise image des coopératives dans l'esprit des producteurs (associées à l'idée de mauvaise gestion, corruption etc.).

Dans les années 90 certaines coopératives parvinrent à se réorganiser autour d'une nouvelle vision entrepreneuriale : elles se transformèrent en coopératives de service travaillant auprès de producteurs propriétaires de leur terre. Ce fut le cas de COCLA et de trois autres centrales (CECOVASA, CECOOACNOR, CAFEPERU). Nous analyserons plus en détail ce qui a permis leur redressement au travers de l'analyse de l'historique de COCLA.

Les institutions de second niveau de ces réseaux décidèrent de s'organiser en 1993 au sein de la Junta Nacional del Café afin de faire face à la grave crise du café et de défendre leurs intérêts.

2.2.2.2 Les intermédiaires commerciaux et les exportateurs

Les exploitants indépendants revendent à des intermédiaires locaux qui fournissent eux-mêmes des intermédiaires nationaux. Ces derniers approvisionnent des exportateurs locaux ou internationaux : ils sont au centre de la filière. Le travail direct des producteurs et avec les exportateurs, suppose que les producteurs soient capables de couvrir des frais de gestion, suivre des démarches administratives, mettre en place une politique

commerciale, promouvoir le produit. De ce fait seules les grandes exploitations et les grandes coopératives en sont capables.

Il est important de souligner que l'aval de la filière café est extrêmement concentré : au niveau mondial, seules trois sociétés de commerce contrôlent les deux tiers du commerce mondial du café (Volcafé, Neumann, Cargill) et deux torréfacteurs dominent le marché des cafés torréfié et instantané (Nestlé et Philipp Morris) (FAO, 2003). La distribution du café est également dominée par une trentaine de groupes. Cette forte concentration de la filière aval explique également pourquoi les OP ne peuvent pas aisément traiter avec ces opérateurs. Ces derniers traitent avant tout avec des opérateurs qui fournissent une qualité aux standards demandés, qui sont connus et fiables.

2.2.2.3 Les institutions d'appui ou d'encadrement de la filière

Il existe également de nombreuses institutions d'appui ou d'encadrement de la filière café péruvienne que nous présentons en annexe en détail :

- des organisations publiques ou paraétatiques (El Consejo Nacional del café, Comité técnico de normalización de productos agroindustriales de exportación – subcomité de Café ; Comisión Nacional para la prevención de ocratoxina A en el Café Peruano ; Prompex SENSADA : Service national sanitaire agricole);
- des organisations de représentation des producteurs (la junta Nacional del Café ; APECAFE (Asociación Peruana de cafés especiales)) ;
- des organisations de représentation d'industriels ou d'exportateurs (La Cámara Peruana del Café ; ADEX)

2.2.3 La filière équitable du café au Pérou

La filière équitable fait partie des marchés de niche qui apparaissent dans les années 90 suite à la rupture des accords internationaux sur le café. Au Pérou 17 OP sont certifiées par FLO ce qui représente plus de 20 000 producteurs et une dizaine de nouvelles OP sont en attente de certification. COCLA fait partie des premières OP certifiées avec La Florida et la Central Nororiental. En 2004, 8 000 T ont été vendues sous le CE FLO, soit 4.5% des exportations totales (Max Havelaar, K. Laroche).

2.3 Historique et fiche d'identité de COCLA

COCLA est une centrale de coopératives caféières, qui commercialise le café de ses 25 coopératives de base situées dans la région de Cusco et principalement dans la Province de la Convención, région montagneuse située au nord de la ville de Cusco.

2.3.1 Historique de COCLA

COCLA a une longue histoire, liée à l'évolution des coopératives caféières du Pérou dont nous avons décrit les grands traits dans la partie précédente.

La fondation

COCLA fut fondée en 1967 par 7 coopératives de base avant la réforme agraire de 1969. Elle n'est pas issue de la création des haciendas par le gouvernement de Velasco. En effet, les cultures du café et du thé ont été introduites dans la zone de la convention au XIX^{ème} siècle, et cultivées dans de grandes haciendas employant une main d'œuvre nombreuse. Dès la fin des années 50, ces ouvriers se sont organisés pour réclamer une amélioration de leur condition de travail mais également un accès à la terre. Ceci s'est traduit par une première réforme agraire qui eut lieu en 1963 (prémices à la réforme nationale de 1969) et qui donna accès à la terre aux travailleurs. Ceci fut suivi par la création de plusieurs coopératives qui fondront COCLA pour pouvoir commercialiser plus efficacement leur café et éviter les commerçants. COCLA avait, alors, pour fonctions principales le stockage, la sélection et la première transformation du café, l'assurance contre les incendies et les risques de transport, la commercialisation ainsi qu'un service comptable pour les coopératives de base.

Les années 70 et 80 : du marché « planifié » à la crise

A l'époque du gouvernement militaire, COCLA et ses coopératives de base furent prises dans le mouvement général d'évolution des coopératives : elles bénéficièrent d'accès au crédit facilité, d'accès au marché

d'exportation garanti (attribution de quotas, commercialisation à une agence paraétatique), ce qui leur permis d'agrandir leur taille, de se capitaliser, d'acquérir des infrastructures....

Après 1981, COCLA connut le phénomène de multiplication factice des coopératives de base, qui fut généré à la fois par l'arrêt de l'accès prioritaire aux quotas (donné jusque là aux coopératives), et par une politique de crédit « laxiste » de la « Banco Agrario ». COCLA vit son réseau croître jusqu'à près de 60 coopératives de base alors que le nombre de membres n'évolua pas. A cette époque COCLA n'avait pas d'activité d'export, elle commercialisait au travers d'un exportateur, OCCESA. Plus précisément chaque coopérative avait un contrat direct de commercialisation avec OCCESA, chacune acheminait sa marchandise jusqu'à Lima. Ce fonctionnement multipliait les coûts et limitait grandement les possibilités de négociation avec cet intermédiaire (Simatovic, 2006).

A la fin des années 80 dans un contexte de libéralisation de l'économie péruvienne et du marché du café, COCLA connut une crise profonde. Placée dans un marché compétitif, elle fit face à des difficultés pour commercialiser son café. De plus, elle eut des difficultés graves à trouver des financements pour pouvoir pré-financer la récolte. En conséquence le volume de café collecté s'amenuisa. Ainsi, les coopératives de base connurent elles-mêmes des difficultés majeures de collecte du café mais également de fonctionnement interne liées à une mauvaise gestion, parfois une corruption... Ceci aboutit à une diminution du nombre de membres des coopératives de base : beaucoup de producteurs quittèrent le réseau pour vendre leur production à des commerçants privés. COCLA et son réseau furent proches de la faillite.

Les années 90 : la restructuration de COCLA et le développement rapide d'une Centrale qui devint le 4^{ème} exportateur de café au Pérou

Les années 1990, furent donc pour COCLA une décennie de changements majeurs qui lui permirent de reconstruire un réseau sur une base saine, et de se placer au rang de 4^{ème} exportateur du pays. Nous analyserons cette phase dans le détail dans la partie d'analyse des effets du CE sur l'organisation car le CE a eu un rôle à jouer dans ce redressement. Cependant nous reprenons simplement, ici, quelques faits importants qui seront utiles à la compréhension générale du rapport.

A partir de 1991, COCLA entama une restructuration profonde : COCLA modifia son statut et sa dénomination, adoptant le nom de Centrale de coopératives caféières « COCLA » LTD n°281. Plusieurs points des statuts furent modifiés jusqu'en 1994. COCLA chercha à cette époque à se démarquer de l'image négative que les coopératives ont auprès des producteurs. A ce propos, le gérant Raul del Alguilla raconte que COCLA avait effacé de sa façade les deux pins symboles du coopérativisme au Pérou. La modification du statut s'accompagna également de changements dont nous reprenons les points fondamentaux :

. la structure de l'organisation dont les points suivants sont essentiels :

- Le recrutement d'une équipe technique professionnelle qualifiée : c'est à cette époque que COCLA recruta son gérant général et son gérant commercial qui sont toujours en activité dans la Centrale.
- La séparation claire entre le rôle des élus et le rôle de l'équipe professionnelle : jusqu'à cette date les élus étaient très largement impliqués dans la gestion quotidienne de l'institution. Dans les années 90, avec le recrutement de professionnels, la répartition des rôles se clarifia progressivement. Les élus furent responsables des décisions stratégiques mais n'intervinrent plus dans la gestion quotidienne, notamment la gestion et le recrutement du personnel et la fonction de commercialisation. Ceci ne se fit pas sans difficultés, mais fut facilité à la fois par les bons résultats que COCLA obtint dès les premières années (en partie grâce au cours élevés du café en 1994) et par la compétence de l'équipe technique.
- La définition claire de chacun des organes élus ou nommés avec notamment un rôle plus fort donné au comité d'élection.
- L'établissement d'un nouveau règlement d'élection pour garantir des élections libres.
- La recomposition de l'assemblée générale de COCLA : les CAC ne furent plus représentées que par deux délégués élus par coopérative disposant d'un vote. Avant les coopératives pouvaient envoyer jusqu'à 5 représentants dont du personnel, ce qui rendait la tenue de l'assemblée générale difficile. De plus, les grandes coopératives de plus de 200 membres disposent, à partir de cette date, de deux votes pour l'élection du conseil d'administration ce qui a permis à la Centrale de donner une place aux coopératives proportionnelles à leur taille. Selon le responsable du centre de formation ayant participé à cette réforme, ces changements ont été essentiels pour garantir la stabilité de la Centrale.
- La mise en place d'un programme et d'une équipe de formation, destinée à former les élus tant dans la gestion que dans le coopérativisme : l'objectif était d'améliorer la capacité des élus à contrôler leur institution, de favoriser une rotation des élus, de garantir également la transparence.

. Le réseau : le réseau a été profondément restructuré, les coopératives factices et inactives sortirent du réseau et COCLA redémarrsa son activité avec 22 coopératives de base (alors qu'il y en avait près de 60). Le nombre de coopératives évoluera peu par la suite. Par contre les coopératives connaîtront une croissance très importante au cours de la décennie 90.

. La fonction de COCLA : COCLA devint une coopérative de services avec une stratégie commerciale et entrepreneuriale. Elle a rompu sa relation commerciale avec OCCESA, pour mettre en place sa propre activité d'exports. Ceci supposa un travail de recherche de marchés de niches qui sera porté par l'équipe de gérance et que nous analyserons en détail dans la suite.

. 12 fonctions sont attribuées à COCLA : réaliser les opérations économiques et financières, de commercialisation et d'industrialisation du café ; encourager l'augmentation de la production, la productivité et la rentabilité de l'activité caféière ; encourager la recherche et l'innovation technologique en matière de production caféière ; développer la diversification agricole et agroindustrielle ; promouvoir l'éducation coopérativiste ; réaliser et maintenir l'intégration de la coopérative ; installer et gérer des installations de stockage de trie et de sélection du café ; commercialiser et industrialiser le café ; installer et gérer sa propre structure d'importations et d'exportations ; réaliser des services économiques, en relation avec les objectifs de la Centrale, qui soient efficaces et autofinancés, tel que fournir les équipements, outils, etc. ou mettre à disposition des adhérents des services de conseil (administratif, comptable, etc.) (depuis Ab Alanaca Villar, 2007).

2.3.2 Fonctionnement actuel et principales activités de COCLA

COCLA est donc un système à deux niveaux: avec à la base des coopératives dont la fonction principale est de collecter le café auprès de leurs membres, d'assurer le transport jusqu'à COCLA et de suivre et appuyer les producteurs. COCLA est une structure de second niveau qui est responsable de la commercialisation du café aux meilleures conditions (sur les marchés d'export, nationaux etc.) ainsi que d'appuyer les coopératives.

Cependant, au-delà de ces fonctions commerciales, les coopératives de base et COCLA fournissent bien d'autres services à leurs membres. Aujourd'hui les activités principales de COCLA sont :

- Collecte du Café, Cacao, Thé auprès des coopératives de premier niveau et approvisionnement complémentaire auprès de non-membres et de commerçants locaux
- Préfinancement de la récolte
- Exportation du café, cacao, thé
- Activités de transformation : production de café torréfié, moulu, de pâte de cacao
- Activités de diversification : unités d'aliments animaux, un élevage de volailles
- Services aux CAC et à leurs membres :
 - assistance technique pour l'obtention des certifications
 - préfinancements de la récolte ; prêts
 - Formations
 - Appui à la gestion et l'organisation interne

COCLA dispose d'une infrastructure importante sur trois sites principaux : le site de Quillabamba qui est le site principal où se déroule les activités de collecte, de transformation industrielle et d'expédition vers Lima ; le site de Cusco avec une boutique et qui a des activités de coordination de la collecte du café par rapport à des zones excentrées ; enfin le site de Lima lieu principal des activités d'export. Pour ses activités COCLA dispose d'infrastructures de stockage, de lignes de production industrielle (de transformation du café vert, petite ligne pour le café torréfié et une ligne pour la pâte de cacao et la crème de soja) ; de bureaux, de laboratoire de qualité du café et du sol ; de bâtiments de formation.

Photo : Hangars de stockage du café parche et le local de formation



Photos : Installation de COCLA : Equipement de tri et sélection mécanique des grains de café



Photos : Stockage du café vert, et équipement de tri colorimétrique des grains de café



2.3.3 Brève description de l'historique des quatre CAC étudiées

Chaupimayo est une coopérative de petite taille (environ 250 membres), créée il y a 33 ans. Historiquement, Chaupimayo était un comité de la coopérative Maranura qui a décidé de s'en séparer pour des questions de distance. La coopérative est organisée en 2 comités. En effet, les producteurs sont pour moitié situés autour du village de Chaupimayo, où est installée le siège de la coopérative, dans une zone d'altitude ; les autres membres sont situés dans la zone nord à 8 heures de Chaupimayo, c'est une zone de production de cacao. La coopérative y a installé un point de collecte depuis 3 ans.

Ccochampapa est une coopérative de petite taille et récente (créée en 1990). Cette coopérative était originellement un comité d'une trentaine de producteurs de la coopérative de Santa Theresa avec qui des tensions étaient apparues et qui était relativement distante du village. COCLA a appuyé le processus de création d'une coopérative propre à Ccochampapa. Les producteurs sont en majorité situés dans la zone du village de Ccochampapa, ils sont dans une zone d'altitude et sont connus pour produire un café de très haute qualité. Les producteurs produisent de 10 à 100 QQ par an. Ils sont également tous producteurs de coca. La difficulté de la zone étant que la pression foncière est importante.

Matéo est une des plus anciennes coopératives du réseau, fondée est 1960, elle a été l'une des fondatrices de COCLA. Cette coopérative est donc également l'une des plus grande avec plus de 1000 membres actifs. Sa zone historique d'activité est Echarati au nord de Quillabamba et c'est toujours la zone où se trouvent près de 70% de ses membres. Elle compte également, aujourd'hui, des membres dans la zone sud (dans les vallées Vilcabamba et de Santa Ana) et des membres dans la zone nord. Cette coopérative a bénéficié par le passé d'un appui du projet des Nations Unis consistant en des financements pour la capitalisation (acquisition de camion, d'infrastructure pour les travaux post-récoltes sur le café), des formations et un appui technique des producteurs sur la production de café et du cacao.

Maranura est, tout comme Matéo, une des plus anciennes coopératives et une fondatrice de COCLA. Elle a actuellement 438 membres. Elle n'a donc pas connu la croissance importante de Matéo par contre elle a fortement misé sur la diversification de la production : elle avait initialement un petit atelier de torréfaction et reçu un appui du projet UN qui lui a permis d'acquérir du matériel de torréfaction et de production de pâte de cacao. Maranura a deux zones d'activités, toutes-deux situées dans la zone sud : une autour Maranura et une dans la vallée de Santa Teresa.

Tableau 5 : Principales caractéristiques des 4 coopératives étudiées

	C.A.C. Mateo Pumacahua	C.A.C. Maranura.	C.A.C. Ccochapampa	C.A.C. Chaupimayo
Nombre d'années d'adhésion de la CAC à COCLA	42	47	16	33
Date de première livraison en CE	1996	1996	2004	2004
Volume total de café collecté en 2006 (QQ/an)	36203,2	12823,29	5552,92	5592,38
Nombre de membres	1095	438	161	223
Volume moyen livré par membre (QQ/membres)	33,06	29,27	34,494	25,07
% de la production vendue en café biologique	66%	75%	62%	40%

Source : Données des CAC et COCLA

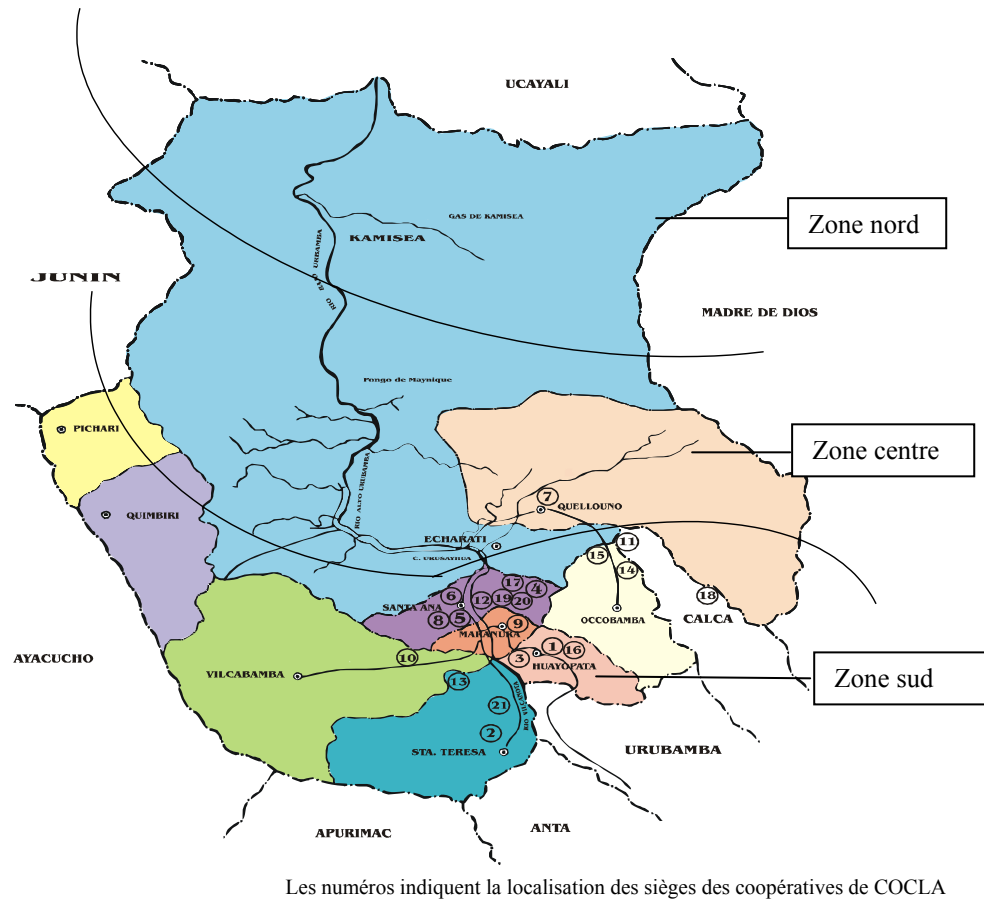
2.3.4 Spécificités de la zone d'intervention : zonage et principales caractéristiques des systèmes de production

La zone précise couverte par COCLA est la Province de la Convencion (exceptés les districts de Quimbiri et Pichari de la vallée de l'Apurimac) ; ainsi que le district de Yanatile de la région de Calca. Dans la suite nous utilisons cependant essentiellement des données de la Province de la Convencion pour la description qui suit.

La zone d'intervention de COCLA est donc une région de piémont oriental de la Cordillère Andine (cordillère de Vilcabamba), qui s'étend jusqu'à la plaine amazonienne. L'altitude y varie de près de 300m au nord jusqu'à des sommets de 6000 m au sud est. Selon le dernier recensement (INEI, 2005) la population est de 165 415 habitants et 73% vit en zone rurale. La province de la Convencion à une surface d'environ 30 000 km² et près de 32 000 ha de café représentant environ 5% de la SAU.

Le centre urbain principal est la ville de Quillabamba où se situe le siège de COCLA.

Figure 6 : Carte de la zone d'intervention de COCLA



Les numéros indiquent la localisation des sièges des coopératives de COCLA

Source du fonds de carte : COCLA

La région d'intervention de COCLA peut être subdivisée en trois zones de cultures du café qui ont des caractéristiques différentes, dont nous avons donné des limites indicatives sur la carte précédente.

La zone sud de 'piémont andin', organisée en plusieurs vallées encaissées

Elle couvre totalement ou partiellement les districts de Quillabamba, Santa Ana, Marañón, Occobamba, Calca, Santa Teresa, Vilcabamba et Huayopata.

Elle est, géographiquement, constituée de plusieurs grandes vallées (comme celles de Vilcabamba,) axées autour de la vallée principale de l'Alto Urubamba, ainsi que de nombreuses vallées secondaires encaissées. La zone de culture du café est située dans cette zone de montagnes entre 800 et 2000 m d'altitude. Elle est caractérisée par des versants à très forte pente. Le climat est fonction de l'altitude avec un gradient de température décroissante et de pluviométrie croissante avec l'altitude. Cette région fait partie de l'écorégion « Selva alta » (jusqu'à 2000 m.) et au-delà de la Sierra.

Il existe peu de zones planes : elles sont situées dans les fonds de vallées et constituées de petites terrasses alluviales sur lesquelles sont implantés les villages ou les centres urbains comme Quillabamba.

Cette zone a le peuplement le plus ancien. Elle est donc caractérisée par une forte densité de population : la densité moyenne de population dans la Province est de 5,5 hab/ km² celle de cette zone varie de près de 100 hab/km² dans le district de Santa Ana à 7,62 à Santa Teresa (district montagneux où une grande partie du territoire en altitude est inhabitable). Elle bénéficie également de meilleures infrastructures, routière notamment que les deux autres zones.

Le nombre d'exploitations y est également plus élevé et leur taille moyenne faible (en moyenne de 5 hectares)

Elle a connu une déforestation importante datant de plus d'un siècle à l'époque des haciendas qui produisaient du café, du thé et menaient également des activités d'élevage qui ont engendré un déboisement important pour créer des pâtures.

Actuellement, dans cette zone fortement anthropisée, les systèmes de production sont fonction de l'altitude :

- au delà de 2000 m: ce sont des systèmes d'élevage (bovins et petits élevages) combinant les cultures de pommes de terre en rotation avec du maïs ; ce n'est pas une zone d'activité de COCLA
- Entre 2000 et 1000 m.: sur les versants dominant les cultures de café sous ombrage associées à quelques arbres fruitiers ; sur les versants sont également cultivées la coca et des productions vivrières (maïs, manioc, haricots) - dans les fonds de vallées les producteurs cultivent des fruitiers et les productions vivrières. La coca est une culture répandue, la zone de Cusco est en effet une zone traditionnelle de production, dans laquelle cette culture est autorisée. En principe toutes les parcelles sont déclarées à un office étatique qui est également responsable de l'achat de l'ensemble de la production.

Photographies de la zone sud



La zone centrale : zone de transition entre le piémont andin et la plaine Amazonienne organisée en une large vallée de l'Urumbaba et un système de vallées enclavées secondaires. Cette zone a des caractéristiques géographiques très similaires à la zone précédente, mais avec une altitude plus faible et un pourcentage de zones planes plus importantes favorables aux cultures fruitières.

De plus la densité de population est beaucoup moins forte : la densité moyenne du district d'Echarati, qui compose la majorité de cette zone, est de 2 hab/km². En revanche, l'enclavement des vallées secondaires est plus important. La zone centrale a connu un déboisement nettement moins important et plus récent. Les exploitations ont une taille de 10 à 20 hectares. Les systèmes de production sont les suivants :

- Dans les fonds de la vallée large les exploitations sont spécialisées dans la production fruitière (papayes, agrumes, banane) et production vivrière (maïs, yuca, etc)
- Sur les versants et hauts de pentes et dans le système de vallées étroites les exploitations sont spécialisées dans des cultures de café sous ombrage associées à des arbres fruitiers ; d'autre part des cultures vivrières (maïs, yuca, haricots) et enfin l'élevage en petits ateliers (vaches et petits élevages).

Photographies de la zone centrale



La zone nord : la plaine amazonienne

Cette zone se situe au nord de la Convencion, dans le district d'Echarati à une altitude de 300 à 800 m. donc beaucoup plus basse que le reste de la zone. Elle fait physiquement partie de la plaine amazonienne et se compose :

- de terrasses alluviales le long des rivières dont les principales sont le Bajo Urumbaba et le Mishagua ;
- d'un système de collines.

La densité de population y est beaucoup plus faible. La taille des exploitations y est beaucoup plus importante avec des exploitations de 20 hectares en moyenne. C'est une zone de front pionnier dans laquelle la déforestation est très récente. L'enclavement y est très important. Cette zone produit essentiellement du cacao et des cultures vivrières ainsi que du café en faible quantité et d'une qualité moins élevée que le café des zones d'altitude.

2.3.5 Les systèmes techniques de culture du café dans la zone

Zone de culture du café : le café est cultivé entre 1000 et 2000 m. L'étage inférieur n'est pas adapté pour des raisons de dessèchement des plants et des attaques fongiques et des ravageurs. Au-delà de 2000 m les températures nocturnes sont trop basses. L'altitude est un des déterminants de la qualité du café

Les variétés : culture exclusive de l'espèce *Coffea Arabica* qui regroupe plusieurs variétés. Dans la zone de COCLA, c'est la variété 'Typica' (aussi nommée criolloa, nacional, comun), introduite dans les années 60, qui est la plus courante. C'est une variété à port haut, rustique, supportant la sécheresse et peu exigeante en intrants sous ombrage. Elle entre en production au bout de 4 ans et a une production alternée (une année sur deux la récolte est faible). Elle peut rester en production entre 30 et 40 ans si elle est entretenue par des techniques de recepage (coupure du tronc principal au-dessus des bourgeons axiaux pour favoriser le départ d'un nouveau tronc) ou arcure (« agobio », le tronc des caféiers, dont la production baisse, est plié et maintenu horizontal afin que des tiges se développent verticalement). Plus récemment d'autres variétés ont été introduites : Catimor, Bourbon.

Les systèmes de culture du café

Le système de culture traditionnel des années 60 : la plupart des systèmes de cultures actuels sont issus d'un système de culture traditionnel sous ombrage associant le café à des plantes pérennes (Pacay, agrumes et bananiers qui peuvent atteindre des densités de 200 plants / ha). Ce système limite les besoins d'irrigation qui peut rester nécessaire entre le stade de la floraison et la récolte si les précipitations sont faibles. La densité de plantation des plants de café est faible : environ 1500 plants par hectare. Il n'y a pas d'apports d'engrais organiques ou minéraux ainsi les rendements atteints sont d'environ 4 à 10 qq/ha de café parchemin.

Le système de culture permet d'associer cultures vivrières et culture de rente. Traditionnellement la récolte n'était pas sélective. Elle s'effectuait en un ou deux passages. Ce système de culture était le plus répandu dans les communautés villageoises entre les années 60 et les années 90 : il était extensif, peu exigeant en main d'œuvre (un actif seul pouvant cultiver jusqu'à 2 ha selon Bussiére (2006)). Ce système est encore pratiqué par les membres de COCLA notamment ceux qui ne sont pas dans le programme de production biologique.

Photo : Une productrice récoltant le café



Le système de culture sous couvert actuel

Les plantations sont généralement faites sous couvert au Pérou : Rodriguez (2005) estime que près de 85% des caféières sont sous couverts sur l'ensemble du pays et en particulier dans la zone d'implantation de COCLA. Les caféiers poussent sous les Pacay (Inga nom local) dans des zones d'altitude ce qui a plusieurs effets agronomiques :

- le feuillage des arbres apporte un ombrage qui, s'il est bien contrôlé, limite l'exposition au soleil des caféiers, l'évapotranspiration et la chute des fleurs à la floraison ;
- la baisse nocturne des températures en altitude limite le développement des adventices et le désherbage, les maladies et l'usage de fongicides et insecticides.
- la chute des feuilles des Pacay produit une importante couche d'humus source de matière organique pour les

caféiers. D'autres cultures peuvent être associées (bananiers, légumineuses etc.)

Cependant, le système sous-ombrage impose une taille régulière des arbres, une mauvaise gestion de l'ombrage entraînant une augmentation du taux d'humidité et le développement d'une microflore pathogène. De façon courante les caféières sont implantées par déforestation d'une parcelle en propriété (abattement des arbres et brûlis). En général les premières cultures implantées seront des cultures dites de colonisation (Coca ou Yucca), puis la caféière sera implantée ainsi que les arbres d'ombrage. Des espèces qui poussent rapidement, telles que les bananiers, peuvent être plantées les premières années pour protéger les jeunes plants de café.

Depuis quelques années, les coopératives sensibilisent les producteurs à utiliser d'autres techniques afin de préserver les espèces naturelles sylvoicoles en place : il s'agit de faire un abattage sélectif des arbres et d'implanter la caféière directement sous le couvert des arbres existants. Cependant cette méthode est nettement plus exigeante en main d'œuvre, en conséquence les producteurs ne l'appliquent que si elle s'accompagne d'une certification particulière (Rain Forest Alliance par exemple) qui permet par la suite de vendre le café à un meilleur prix.

La récolte qui a lieu d'avril à fin août est sélective : seuls les grains mûrs sont récoltés, ce qui nécessite de multiples passages sur un même hectare.

L'ensemble des actes techniques (pépinière, préparation du sol, plantation de la caféière, entretien et taille des caféières, fertilisation, récolte) est réalisé manuellement.

Un hectare de café exige environ 110 jours homme de travail dans la zone selon les données de COCLA. Le rendement moyen dans ce système est de 12 QQ/ha. Dans les zones basses cultivées depuis longtemps le rendement est moindre (8 QQ/ha) alors qu'il peut atteindre 15 QQ/ha en altitude sur des terres récemment mises en culture.

Le système technique de production biologique

Il existe aujourd'hui également un système de culture biologique différent de ce système traditionnel. Nous l'analysons dans la thématique environnement.

Les techniques de culture irriguée non couverte

Dans les plantations de taille importante, un système de culture irriguée sans ombrage s'est développé. Quelques arbres fruitiers peuvent être associés à la culture du café (papayers, oranger, citronniers) ainsi que des essences d'arbre à croissance rapide. Cependant la densité des plants de café est très élevée environ (10 000 plts/ha), et la strate arborée est limitée ce qui impose une irrigation (par aspersion ou gravité) et il est souvent nécessaire de faire des apports de fertilisants. Les rendements atteints sont alors très supérieurs aux rendements du café sous ombrage (20 QQ/ha) (Bussière, 2006). Cependant ce système n'est pas pratiqué par les membres de COCLA.

Le traitement du café post-récolte

Le café récolté est sous forme de cerises, qu'il faut débarrasser de leur mucilage, de leur parchemin et sécher pour pouvoir obtenir du café vert exportable.

Il existe deux techniques : le traitement par voie humide que COCLA promeut auprès de ses membres et qui est imposé par le cahier des charges de production biologique, et le traitement par voie sèche plus simple et traditionnel.

Le traitement par voie sèche consiste à sécher les cerises sur des claies pendant environ 3 semaines puis à les décortiquer (en utilisant un pilon ou une décortiqueuse), à trier les grains, les nettoyer et emballer.

Le traitement par voie humide permet de produire un café dont l'arôme est plus suave et correspond plus à la demande du marché d'export. Le schéma suivant en reprend les principales étapes.

Tableau 6 : Opérations de traitement post-récolte réalisées par le producteur

Etape	Description	Matériel utilisé	Déchet produit
TRI PAR IMMERSION	Tri des débris et des cerises surnageant pour ne conserver que les cerises lourdes et saines		Pulpe humide
DEPULPAGE	Elimination des cerises par des dépulpeurs le plus souvent à cylindre	MOULIN à MAIN	
DEMUCILAGINATION	Fermentation des graines de café pour éliminer le mucilage demeuré sur les grains	« Canal de correteo »	
LAVAGE du café parche (ou « parchemin ») humide	Elimination du mucilage		Eau de lavage
SECHAGE NATUREL du café parche	Séchage du café parche sur des glaci, fait par les producteurs, et éventuellement les coopératives ou COCLA si séchage complémentaire nécessaire (le café doit avoir un taux d'humidité inférieur à 13%)	Au niveau des producteurs et des CAC : glaci de séchage Au niveau de COCLA sècheuse	Fumées
ENSACHAGE, STOCKAGE, TRANSPORT à la CAC	Les producteurs transportent leur café à pied le plus souvent jusqu'au lieu de collecte du café par la coopérative		

Tableau 7 : les opérations post – récolte réalisées par les coopératives et COCLA

Etapas	Description	Matériel	Niveau	Déchets
PESAGE, CONTROLE DE QUALITE SIMPLE TRANSPORT A COCLA	Le contrôle de qualité est fonction du matériel de la CAC, quelques uns ont des appareils de mesure d'humidité, mais la plupart font des contrôles physiques	Balance, magasin de stockage, et éventuellement appareil de mesure de l'humidité	CAC	
CONTROLE D'HUMIDITE ET DE QUALITE PHYSIQUE DU CAFE PARCHE	Contrôle avec un appareil de mesure des lots de l'humidité et classement des lots en fonction des défauts physiques. Si le café à un taux d'humidité supérieur à 13% il est à nouveau séchés au niveau de COCLA (les coûts du séchage sont pris en charge par la CAC)	Laboratoire de contrôle de qualité Appareil de mesure de l'humidité	COCLA	
DEPARCHAGE pour obtenir du café vert	Retrait de la parche pour obtenir le café vert qui pourra être stocké	Opération Mécanisée	COCLA	Parches
TRI DENSIMETRIQUE, COLOROMETRIQUE, CALIBRAGE ENSACHAGE		Opération Mécanisée	COCLA	Brisures
CONTROLE DE QUALITE ORGANOLEPTIQUE DU CAFE ET CLASSIFICATION		Laboratoire de contrôle de qualité	COCLA	
TRANSPORT A LIMA pour EXPORT			COCLA	

Source : données nationale OIC, 2006, région JNC, 2005, COCLA ; JNC, 2006

2.4 Projets et programmes intervenants dans la zone :

Actuellement plusieurs projets interviennent dans la zone :

- Le Projet « corredor Puno – Cuzco » : financé par le FIDA (Fonds international de Développement Agricole) et le FONCODES (Fondo Nacional de COoperacion para el DESarrollo Social). L'objectif du projet est de répondre «à la demande de ressources complémentaires des paysans et des micro entrepreneurs des localités du corredor pour atteindre des niveaux d'efficacité supérieurs dans leur activités productives, commerciales et / ou de services ».

Les activités concrètes du projet sont : le financement ou le co-financement de services d'appui technique aux producteurs, micro-entrepreneurs ou à leur organisation. Le projet a également une activité de microfinance, auprès des femmes essentiellement, orientée vers la mise en place de services d'épargne (source : site web du projet Corredor).

Le projet travaille avec COCLA en finançant partiellement des techniciens dans les CAC et en finançant des appuis techniques à COCLA (nous les décrivons dans la suite).

Le projet est en activité depuis la mi-2001 jusqu'à actuellement.

- Le projet PRA (Proyecto de Reducción y Alivio a la Pobreza) financé par l'USAID qui a pour objectif « de contribuer à la création d'emplois et de revenus durables dans les zones pauvres de l'intérieur, avec une approche entrepreneuriale et orientée vers la demande ». Ce programme a eu deux phases, une première phase de 1998 à 2000 sur la base d'une coopération entre CONFIEP et l'USAID, puis, à partir de 2001 le projet a été confié à Chemonics International Inc. Il est toujours en activité. Un volet de ce programme concernait également la diversification des activités dans les zones de production de coca.

Dans ce cadre le projet soutenait la filière café. La première intervention n'a pas inclus les coopératives de producteurs. L'objectif était de soutenir les filières des commerçants. Le projet a donc travaillé avec un des principaux exportateurs privés de la zone AICASA de 1998 à 2002, et a soutenu la formation de groupes de producteurs livrant leur production à AICASA. Les groupes associaient environ 60 producteurs et en totalité environ 700 producteurs auraient été touchés. Outre un appui en termes d'organisation des groupes, le projet apportait une assistance technique et matériel afin d'améliorer la qualité du café et obtenir des certifications («bio» notamment). A priori, il ne subsisterait actuellement que l'association faitière Capaci qui s'est tournée vers COCLA et livre sa production à la centrale (environ 3500 QQ) et reçoit l'appui de COCLA. COCLA a également récemment reçu un appui du projet PRA sur la diversification de ses activités (financement d'appui technique pour la production et la transformation du thé et du cacao).

Dans la zone, par le passé, plusieurs autres projets sont intervenus : sans prétendre être exhaustif, il faut essentiellement retenir un projet des Nations Unis dont l'objectif était de diversifier les activités de production de la coca et qui dans ce cadre a appuyé COCLA (voir partie 5.4.5).

Le projet Procafé a également eu un rôle important dans les années 90. Ce projet national financé par l'Etat avait pour objectif de contribuer à la viabilisation des CAC en favorisant le développement des cafés « spéciaux » du CE et de la production biologique. Le projet a appuyé directement COCLA mais également La Florida et Cepicafé.

Enfin la région et les municipalités ont également des activités qui concernent essentiellement le financement d'infrastructures (routes etc.), la santé et l'éducation.

3 PORTEE

3.1 Quelles sont les types d'OP participantes aux filières du CE ?

Au travers de cette question il s'agit d'analyser quelles sont les OP du réseau de COCLA qui bénéficient du CE et dans quelle mesure elles en bénéficient. Il pourrait, en effet, y avoir une sélection (directe ou indirecte) des OP de base participant au CE du fait des spécificités du marché d'une part et d'autre part des standards.

3.1.1 Le réseau de CAC membres de COCLA : un nombre stable de coopératives qui connaissent une croissance interne rapide

COCLA est une centrale qui réunit aujourd'hui 25 CAC dont deux sont actuellement inactives¹. Chaque coopérative est une entité indépendante qui a sa propre histoire et sa propre stratégie.

La majorité des coopératives sont anciennes : 21 coopératives ont plus de 20 ans et ont été fondées entre 1960 à 1985. Seules quatre coopératives ont adhéré à COCLA récemment : deux en 1991, une 2001 et la plus récente en 2004.

Les CAC sont organisées en comité dans chacune des localités qu'elles couvrent. Les quatre coopératives récentes sont d'anciens comités de CAC ou de COCLA qui ont décidé de créer leur propre structure, en général pour des questions de distance par rapport au siège.

La taille moyenne d'une CAC est de 300 membres pour un volume collecté de café parchemin de 8680 QQ (393 T/ an). Le réseau regroupe en réalité de très grandes coopératives et des petites : 5 CAC ont plus de 500 membres (une des associations dépassant les 1000 membres), 7 en ont plus de 200 membres et 11 moins de 200. Ceci se retrouve également sur les volumes collectés : la plus grande CAC collectant près de 30 000 Q/an (660 T/an) alors que la plus petite en collecte 10 fois moins.

Les CAC ont des activités également différentes et des capacités financières hétérogènes : parmi les grandes coopératives, comme celle de Maranura que nous avons étudiée, certaines possèdent leur propre usine de transformation et produisent du café toasté et moulu qui est vendu directement par la coopérative sur le marché local, les plus petites offrent essentiellement un service de collecte du café.

Tableau 8 : Description du réseau de CAC

	Année adhésion COCLA	Date certification CE	Volume café en 2006 (café parche QQ)	Nombre membres de actifs- 2006	Volume de café / membre	% de production «bio»
Min	3	2006	2860	60	20	0,00%
Max	47	1996	36203	1095	51	92,47%
Moyenne			8678	295	30	39,95%
Total	X	X	275 299	6 782	X	X

Source : Données de COCLA, 2006

Les zones d'implantation des CAC et les politiques d'attraction des nouveaux membres

La plupart des coopératives sont implantées dans la zone sud qui est la plus densément peuplée et regroupe des villages et petits centres urbains (voir numéros sur la carte de la zone d'intervention qui localisent les sièges des CAC). Cependant actuellement les coopératives étendent progressivement leurs activités vers le nord et ont des membres sur l'ensemble du territoire. Le processus est double :

- un processus de « filiation » : les coopératives sont historiquement créées par une communauté villageoise, cependant il est courant que les fils des membres s'installent dans d'autres villages et notamment vers le nord où la pression foncière est moins forte. Les fils restent souvent membre de la coopérative de leurs parents, étendant au delà du village la zone d'intervention de la coopérative.
- Une politique active de recherche de nouveaux membres : les coopératives ont également des politiques d'attraction de nouveaux membres notamment dans les zones nord. Suite à la crise des années 80, les CAC ont repris les activités avec un nombre très réduit de membres. Or, une taille minimum est nécessaire pour atteindre l'équilibre financier, et par ailleurs la croissance permet à la coopérative d'accroître ses ressources. En retour ceci permet de diversifier ou d'améliorer ses services, et donc de se pérenniser. La croissance est donc considérée comme une nécessité par les CAC qui mettent en place des politiques

¹ Ces deux CAC étaient spécialisées dans la production de thé

actives d'attraction de nouveaux membres. Les zones nord dans lesquelles aucune coopérative n'est encore implantée sont donc particulièrement prisées.

Il faut noter qu'il existe sur ce thème une certaine concurrence entre les coopératives : qui se traduit par la présence de multiples coopératives au sein d'une même vallée, et le passage de certains membres d'une coopérative à l'autre. Ceci est à la fois bénéfique car cette « émulation » pousse les coopératives à accroître la qualité de leurs services, et néfaste car cela provoque un accroissement des coûts globaux du réseau (multiplication des infrastructures, des coûts de transport) et un risque de cavalerie (non remboursement d'un crédit d'une coopérative et passage à une autre par exemple). Les coopératives communiquent donc entre elles pour limiter ce risque.

3.1.2 La participation au commerce équitable

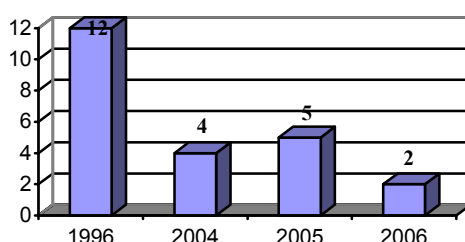
Une condition première : avoir une bonne gouvernance et gestion

COCLA est entrée sur le marché du commerce équitable à partir de 1996, suite à la mise en place d'une nouvelle stratégie commerciale en 1994.

12 des 22 coopératives obtiennent la possibilité de livrer leurs produits au CE dès 1996, puis il faudra attendre jusqu'en 2004 pour que le reste des CAC l'obtienne également. Parmi les coopératives les plus récemment entrées dans le CE, on retrouve les quatre créées au cours des 15 dernières années mais aussi quelques coopératives plus anciennes.

Le gérant de COCLA explique que FLO certifie COCLA et non chacune des CAC de manière indépendante, mais que COCLA doit s'assurer que chaque CAC respecte les critères de FLO. Ainsi elle n'a pas donné accès au commerce équitable aux coopératives qui connaissaient des problèmes de gouvernance ou de mauvaise gestion. La possibilité de participer au commerce équitable et donc de bénéficier d'un meilleur prix de vente est d'ailleurs utilisée par COCLA pour inciter ces coopératives à améliorer leurs gestion et gouvernance.

Figure 7 : Evolution du nombre de nouvelles CAC pouvant livrer au CE

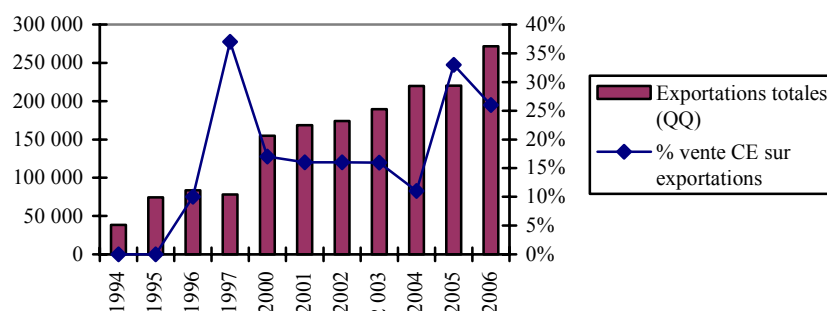


Source : données de COCLA

Des volumes commercialisés en CE variables d'une coopérative à l'autre

Le graphique suivant présente l'évolution des volumes exportés par COCLA et la part des exportations vendues sur le marché équitable (Max Havelaar, Transfair, Twin trading...). Il montre à la fois le net développement du volume exporté par COCLA et de la part vendue en CE (10% en 1996 et près de 26% en 2006). Le CE est loin d'absorber la totalité de la production du réseau de COCLA, mais il représente un débouché majeur avec plus d'un quart des ventes en 2006.

Figure 8 : Part des volumes exportés sur le marché CE par rapport aux exportations totales

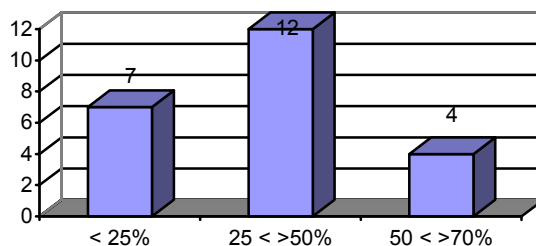


Source : données de COCLA

Au niveau des CAC les volumes vendus en CE sont très variables selon les coopératives. Le graphique suivant montre la part que représentait les volumes vendus en CE dans le volume de vente total en 2005 des 23

coopératives actives. Il ressort que la majorité des coopératives vend entre 25 et 50% de sa production en CE mais près de 30% des coopératives en vendent moins de 25% et 20% plus de 50%.

Figure 9 : Répartition des CAC en fonction de leur volume vendu en CE en 2006



Source : données de COCLA

Les facteurs déterminant les volumes vendus sur le marché CE : la capacité à produire du café de qualité

Il n'existe pas de lien entre la taille, l'ancienneté des coopératives et les volumes vendus : ainsi une des quatre coopératives vendant le plus au CE est récente et de petite taille, et d'anciennes coopératives relativement grandes vendent de faibles volumes en CE.

En revanche on observe un lien avec la production biologique. L'analyse de l'équipe technique va également dans ce sens. Le niveau de vente d'une coopérative sur le marché équitable est lié à sa capacité à produire la qualité de café demandée par les acheteurs du CE : le marché équitable est, en effet, un marché demandant un volume important de café biologique (plus de la moitié des ventes en CE de COCLA correspond à du café biologique), de plus il demande un café de haute qualité. Seules les coopératives capables de produire cette qualité ont la possibilité d'avoir des volumes de vente importants en CE. Ceci renvoie donc aux critères de production de la qualité du café et la stratégie d'amélioration de la qualité au sein de COCLA et au sein des CAC.

La stratégie d'amélioration de la qualité du café

La qualité du café vert est déterminée par de nombreux facteurs. Au niveau des CAC, on peut retenir deux points critiques :

- l'altitude de la plantation de café : les caféiers arabica sont en effet des espèces adoptées au climat tropical tempéré par l'altitude, or certaines CAC ont une majorité de membres dans des zones d'altitude (c'est le cas de Ccochapampa que nous avons étudiée) et d'autres non.
- Le traitement post-récolte du grain : une partie de ce traitement est réalisée par l'exploitant et une partie par les coopératives puis COCLA. La partie traitée au niveau de l'exploitant est déterminante. Celui-ci doit, dans le jour qui suit la récolte, dépulper et faire fermenter les cerises, les laver, les trier, les sécher puis les stocker. Une mauvaise fermentation, un mauvais séchage ou stockage sont à l'origine de défauts au niveau du grain et d'un goût altéré.

L'amélioration de la qualité passe donc par :

- un travail d'appui technique auprès des producteurs pour que ces derniers améliorent les actes techniques de production et les actes de post-récolte ;
- la réalisation d'aménagements pour pouvoir réaliser, dans de bonnes conditions, les actes post-récolte : la construction d'une installation pour un traitement du café par voie humide (qui inclut un poste de fermentation, un « canal de corréto », et un glacis de séchage). Ces installations peuvent être individuelles ou collectives, les deux existants dans la zone de COCLA. Dans les deux cas elles nécessitent une certaine capacité d'investissement des producteurs individuels ou de leur OP.

La certification biologique est le facteur clé qui a contribué à l'amélioration de la qualité produite par COCLA. En effet, les producteurs, qui sont intégrés au programme de certification biologique, reçoivent un appui technique qui inclut les aspects cités ci-dessus. Par ailleurs ils ont l'obligation de réaliser les aménagements cités ci-dessus. En dehors de ces programmes les producteurs ne reçoivent pas d'appui technique spécifique et n'ont pas d'obligations. Les certifications « durables », plus récentes, s'accompagnent également d'un appui technique.

Par ailleurs, COCLA a mis en place un système de traçabilité au niveau des coopératives qui permet de rémunérer la coopérative en fonction de la qualité du café qu'elle livre. La traçabilité est suivie jusqu'au producteur dans le cas de la production biologique mais pas de la production conventionnelle.

3.1.3 La répartition des bénéfices de la vente sur le CE fonction des volumes et de la qualité livrée

L'analyse de la provenance de la marchandise n'est pas suffisante pour déterminer quelles sont les coopératives qui bénéficient du CE. Il faut également s'intéresser à la répartition concrète des bénéfices la vente en CE (répartition des gains éventuels sur les prix et de la prime de développement et biologique).

La répartition de gains éventuels sur les prix

Les coopératives obtiennent deux paiements de COCLA : tout d'abord une avance de paiement avant la récolte qui leur permet de faire un premier paiement aux producteurs lors de la récolte, puis un second paiement en fin d'année après le bilan de l'exercice (résultat des ventes déduit des coûts de COCLA).

COCLA fait une distinction entre 3 catégories de café :

- Café « planta » (standard) ;
- Café « organico » (café biologique) ;
- Café « sostenible » (les cafés des certifications « durables » tels que Rain Forest etc.) : un prix par type de certifications durables est calculé.

Pour chaque catégorie, des qualités différentes sont distinguées en fonction des standards de qualité du marché. La coopérative obtient de COCLA un paiement qui est fonction des volumes et de la qualité du café livré dans chacune des catégories. Dans le calcul de ce prix moyen les ventes sur le CE sont incluses. Autrement dit, pour une catégorie de café (hors cafés durables) le paiement obtenu par une CAC est une moyenne de la totalité des ventes (en/hors CE) faites par COCLA pour une qualité donnée de café. En cela toutes les coopératives bénéficient dans les faits du CE, dans la mesure où elles produisent le type de café et la qualité du café demandé par le marché du CE, comme nous l'expliquons ci-dessus.

La gestion de la prime de développement

Jusqu'en 2005, une partie (1 ct/lb) de la prime de développement (de 5 cts/ lb) était prélevée pour financer les activités de COCLA (voir analyse thème OP) et le reste intégralement reversé aux producteurs. Depuis 2005, la gestion de la prime est différenciée du prix avec la règle suivante :

- Une partie (1 ct /lb) sert à couvrir des frais au niveau COCLA
- Une partie est versée aux coopératives en fonction des volumes de leur café qui ont été vendus en CE. Cette partie doit être utilisée ainsi :
 - 10 % - sont versés aux coopératives pour le financement de formation et de l'équipe technique des coopératives ;
 - 10 % - sont versés aux coopératives pour le financement matériel (acquisition d'ordinateurs, camions...) ;
 - la partie restante est versée au producteur.

Ces règles ont été décidées par l'assemblée générale de COCLA suite à des recommandations de l'inspecteur de FLO. Le conseil d'administration de COCLA considère ce nouveau mode de fonctionnement comme positif car il permet aux coopératives d'obtenir des fonds pour investir, et réaliser des investissements plus significatifs. L'utilisation concrète des 20% de prime qui reste au niveau de chaque coopérative est fonction d'une décision de l'assemblée générale de chaque coopérative (voir partie 5.4).

Le montant de la prime versée aux coopératives est fonction des volumes vendus en CE par leur coopérative autrement dit, fonction de la qualité produite. Ainsi certaines coopératives ont des montants globaux de primes plus élevés que d'autres.

La gestion du différentiel de prix biologique : est considérée comme une prime par COCLA, elle est appelée prime organique et est entièrement reversée aux producteurs de production organique. Elle est donc incluse dans le calcul des prix moyens des lots de café biologique et très peu de producteurs connaissent son existence.

3.1.4 Conclusions sur la portée institutionnelle

Aujourd'hui toutes les coopératives bénéficient du CE mais pas dans la même mesure.

Les principaux discriminants de la participation au CE au niveau des coopératives de base sont doubles :

- Leur capacité à respecter des critères de bonne gouvernance et de bonne gestion, capacité qui dans les faits est évaluée par COCLA ;

- Leur capacité à produire la qualité et le type de café demandé par les acheteurs CE. Ce dernier critère étant lié à un critère d'implantation (zone d'altitude) et de participation aux programmes « agriculture biologique ». Les coopératives d'altitude et certifiée « bio » ont une plus forte capacité à vendre en CE et bénéficie donc plus fortement du CE que les autres coopératives.

Cependant ces critères de « sélection » sont des points sur lesquels les coopératives ont des possibilités de progresser : le nombre de coopératives de base participant au CE a donc été en augmentant. Il en va de même du nombre de coopératives qui sont certifiées dans le programme « bio ».

On peut considérer que la possibilité de participer au CE est facteur incitant les coopératives à améliorer leur gouvernance et leur qualité, deux points clés de leur pérennité sur lesquels la plupart des coopératives est parvenue à travailler au travers de l'appui direct de COCLA.

Au niveau de COCLA la capacité à vendre en CE est fonction de sa capacité à produire la qualité demandée mais surtout de sa capacité à trouver des acheteurs CE et donc trouver des marchés CE. Nous reviendrons plus en détail sur ce point dans l'analyse de la stratégie commerciale de COCLA en partie 5.

3.2 Portée et effet sur le milieu social : qui sont les producteurs participant aux filières du CE ?

3.2.1 Méthode de réponse

Les standards génériques de FLO définissent la cible du commerce équitable, en ce qui concerne les producteurs, comme : les « *petits producteurs* » dits « *défavorisés* », « *qui ont mis en place des organisations (coopératives, associations ou autres formes d'organisation)* ». Pour qu'une production soit labellisée CE, elle doit être à plus de 50% produite par des petits producteurs. Selon les standards :

- Le terme « *défavorisé* » désigne « *des petits producteurs, dont le développement économique et/ou social a été limité par les conditions du commerce* ».
- Le terme « *petit producteur* » désigne « *des producteurs qui ne sont pas structurellement dépendants d'une main d'œuvre salariée permanente et qui gèrent leur exploitation en y travaillant de leurs propres mains et avec l'aide de la main d'œuvre familiale* ».

Les standards de FLO reprennent donc un aspect social au travers de la notion de « *défavorisé* » et un aspect socio-économique au travers de la notion de « *petit producteur* ». Nous utilisons donc ces deux entrées pour caractériser les producteurs.

Les questions que nous traitons dans ce thème sont :

- En quoi les producteurs qui sont touchés par le CE entrent-ils effectivement dans ces catégories ?
- En quoi la démarche FLO génère-t-elle des exclusions (qui peuvent être une auto-exclusion) ? Au travers de l'analyse de l'accès à la certification CE, nous soulevons la question du risque de déséquilibre social qu'un accès différencié peut entraîner.
- En quoi observe-t-on au sein des producteurs qui participent aux filières CE une diversité qui permettrait d'expliquer que les effets du CE ne soient pas identiques d'un producteur à l'autre ?

Deux entrées sont utilisées pour caractériser les membres :

- **les systèmes de production** : nous définissons un système de production ainsi : « *un système de production agricole est un mode de combinaison entre terre, force et moyens de travail à des fins de production végétale et / ou animale, commun à un ensemble d'exploitations. Un système de production est caractérisé par la nature des productions, la force de travail mise en œuvre et par leur proportion* ». (Dufumier, 1996).
- **Une entrée sociale** : les standards FLO demandent aux OP de ne pas discriminer la participation des producteurs (ni lors de l'adhésion de nouveaux membres, ni dans la participation interne au fonctionnement de l'OP). Cependant, on peut émettre l'hypothèse que toutes les catégories sociales n'ont pas la même facilité à entrer dans une organisation de producteurs du CE (une condition *sine qua non* étant déjà d'être producteur donc d'avoir accès à la terre par exemple).

Nous étudions ce thème en deux temps : nous analysons tout d'abord les critères d'adhésion aux coopératives et les caractéristiques des membres ; puis nous analysons le mode de répartition de la prime et des ventes CE entre les membres.

3.2.2 Les critères d'adhésion des membres aux coopératives

L'adhésion d'un nouveau membre est libre et le processus d'adhésion dure entre 2 et 3 ans selon les CAC au cours desquels le membre doit payer sa part sociale d'adhésion et sa part annuelle ainsi que livrer sa production à la coopérative.

Les critères d'adhésion des membres aux coopératives sont définis par chacune des CAC, cependant les grands principes en sont :

- Etre majeur et producteur (/trice) de café : certaines coopératives cherchent à respecter un volume minimum de café par membre, en deçà duquel elles considèrent que la prise en charge du café sera trop coûteuse. Cependant ces minimums de livraison (indiqués dans le tableau ci-dessus), ne sont pas des règles appliquées strictement ;
- un critère moral : ne pas avoir d'intérêt contraire à la coopérative, savoir travailler en équipe et avoir une bonne moralité. Dans les faits ce principe se traduit dans les 4 CAC étudiées par un système de recommandations : pour s'assurer du bon fonctionnement interne de la coopérative, les nouveaux membres doivent être recommandés par des membres existants ;
- un second critère moral pour limiter la « cavalerie » : ne pas être membre d'une autre coopérative cafetière et ne pas avoir de dettes envers une autre coopérative ;
- un critère économique : payer sa part sociale et sa part annuelle « aportacion ».

Tableau 9 : Conditions d'adhésion des 4 CAC étudiées

	Maranura	Matéo	Cochapampa	Chaupimayo
Part sociale (« Cuota ») / adhésion	200 Soles (~60 USD)	150 Soles (~46 USD)	50 Soles (~15 USD)	150 Soles (~46 USD)
Part annuelle (« Aportacion »)	300 soles/ an (~93 USD)	500 soles / an (~156 USD)	300 soles/an (~93 USD)	300 soles/an (~93 USD)
Minimum de livraison (indicatif*)	10 QQ/ an	3 ha de café (soit 24 QQ /an)	Aucune limite	Minimum de 15 QQ/an

Source : Entretiens

Il n'existe pas de règles obligeant les producteurs à livrer la totalité de leur production, cela reste une démarche volontaire, en revanche moralement les membres s'engagent à livrer la majorité de leur production. La plupart des producteurs continue d'ailleurs à vendre des petits volumes aux commerçants pour faire face à des besoins de trésorerie urgents (voir partie 4.4).

A priori ces critères restent relativement standards par rapport aux règles de fonctionnement des coopératives. Les niveaux de paiements peuvent paraître élevés : 50 soles (environ 15 USD) représentent environ 5 jours de travail journalier dans la zone. Cependant toutes les coopératives offrent des possibilités de paiement progressif avec la restriction suivante : tant qu'un membre n'a pas payé la totalité de sa part sociale d'adhésion et annuelle il ne peut pas voter à l'assemblée générale. Les membres payent souvent en nature (en café).

Certains producteurs livrent leur production sans être membre (ces derniers ne bénéficient pas alors de la ristourne sur le prix, c'est-à-dire du paiement de fin d'exercice, ni des autres services de la coopérative tels que l'appui technique, les avances de trésorerie etc.). Selon les résultats des entretiens, il s'agirait souvent de producteurs qui n'ont pas réussi à entrer dans le programme biologique.

3.2.3 Les caractéristiques des membres

A partir d'un travail avec le personnel et des élus de COCLA et des CAC, plusieurs critères de différenciation des systèmes de production ont été établis : l'altitude de l'exploitation déterminant le type de cultures et la qualité du café produit, sachant qu'en général les producteurs ont des parcelles dans différents étages agro-écologiques ; la superficie de l'exploitation et de la cafetière ; l'équipement de l'exploitation ; et la force de travail mobilisée.

Structures des exploitations des membres de COCLA

- L'accès à la terre

Dans la zone, la forme d'accès à la terre la plus courante est la propriété privée. Dans les faits beaucoup des propriétaires n'ont pas acheté leur terre : ils ont été soit les premiers colons ; soit ils ont hérité de leurs parents (eux-mêmes colons). La location ou le métayage sont très peu répandus, cependant quelques propriétaires ayant émigré vers les centres urbains ou des personnes âgées peuvent confier des

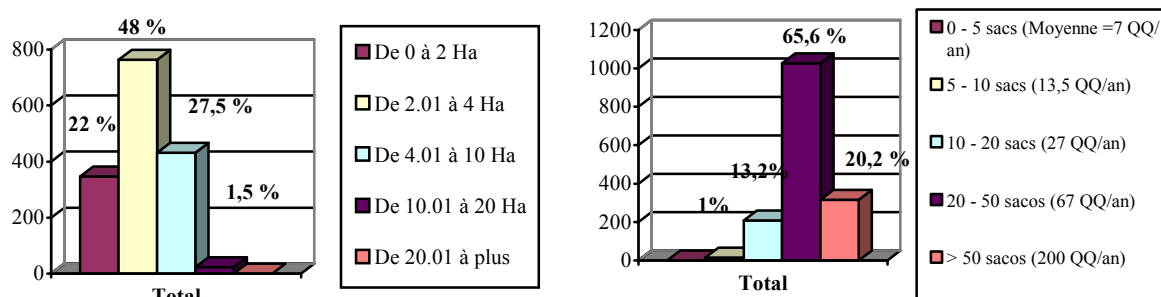
parcelles (sans transmettre la propriété) à un jeune couple de leur famille. En général, ce système n'implique ni paiement en numéraire, ni en nature.

- La taille des exploitations (en termes de superficie et de niveau de production)

En 2005, la surface moyenne cultivée en café par les membres de COCLA est de 3,53 ha sur des exploitations dont la taille moyenne est de 12,7 hectares (données COCLA). La production moyenne des membres de COCLA est de 46, 5 QQ/an (en 2005). Nous n'avons pas de données équivalentes récentes au niveau régional, cependant à titre de comparaison, les données de l'enquête montrent que les non-membres produisent environ 30 QQ /an et producteur. Les membres de COCLA auraient donc une production supérieure à la moyenne régionale.

La répartition des membres de COCLA par classe de SAU et de niveau de production est présentée dans les deux graphiques suivant sur la base des données des 4 CAC retenues pour les études de cas.

Figure 10 : Nombre de membres par catégorie de surface de café (à gauche) de niveau de production (à droite, volume en café parche) pour les 4 CAC étudiées



Source : Elaboration OB sur données COCLA et CAC

La superficie varie peu autour de la moyenne de 3,5 ha de café cultivés, en effet : près de 50% des membres des 4 CAC cultivent entre 2 et 4 ha, environ 22 % cultivent entre 0 et 2 ha et 27% entre 10 et 20 ha, seul 1% ont plus de 20 ha. Les membres de COCLA sont donc dans leur majorité (80%) des très petits à petits producteurs de café, seuls 20 % ont une capacité à produire plus de 50 sacs de café par an (sac de 62 kg de café parche).

Par ailleurs les résultats de l'enquête montrent que le revenu du café est le principal revenu de la grande majorité des producteurs de COCLA (voir partie 423). Les membres sont donc bien des petits producteurs en termes de volume et de surface.

Equipement des producteurs

Nous avons analysé la propriété des équipements techniques agricoles les plus courants dans la zone. Les résultats sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau 10 : Part des équipements des producteurs en propriété propre

Matériel	Moulin 4 V	Moulin 3 V	Moulin 2 V	Pas de Moulin	Machette	Kfituchi	Séca-teur de taille	Scie de taille	Canal de correteo	Fosse traite-ment eau	poste de composte
Membres	15%	61%	88%	12%	96%	84%	69%	92%	72%	96%	100%
Non membres	5%	45%	91%	9%	86%	96%	32%	5-%	22%	17%	35%
Total	10%	54%	90%	10%	92%	90%	52%	75%	48%	58%	69%

Source : Enquête producteurs

90% des exploitants ont un moulin pour dépulper le café, en revanche seule la moitié d'entre eux sont équipés d'un « canal de correteo » et de matériel de taille. Les membres de COCLA sont plus nombreux à posséder ces équipements que les non-membres, nous verrons que c'est un effet de la participation au programme organique.

Gestion de la main d'œuvre sur l'exploitation

Les producteurs utilisent le travail familial, mais également un système d'entraide (appelé en quechua « Ayni ») dont le principe est un groupe de travail entre des voisins ou parents avec un système de prêt et de rendu de force de travail. Enfin les producteurs peuvent employer des journaliers ou des salariés ; sur les cultures de café ces derniers sont en général payés en numéraire, pour la récolte de la coca en général en nature. Sur les plantations de café la phase critique est la récolte : la récolte se fait en plusieurs passages (selon la maturité des grains de café) sur deux à trois mois. Si la récolte n'est pas faite dans les temps alors les pertes de volumes et de qualité sont significatives. Ainsi, la plupart des familles ont recours à de la main d'œuvre extérieure pour la

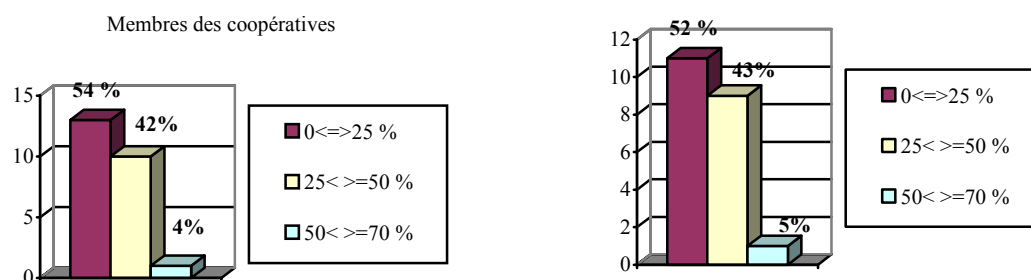
récolte. Dans la zone les producteurs ont de plus en plus de difficultés à trouver des salariés ou des journaliers car l'Etat et les municipalités réalisent depuis les 5 dernières années plusieurs grands chantiers (construction de routes, construction d'un gazoduc) qui emploient beaucoup de main d'œuvre locale à un taux de rémunération supérieure (20 à 40 soles par jour pour un ouvrier non qualifié) à ce que les producteurs peuvent payer (7 à 15 soles par jour selon la zone et le type de travail, et un repas et le logement).

Tableau 11 : Gestion de la main d'œuvre par les producteurs

	Emploi de la main d'œuvre familiale (MF)	Familiale uniquement	Salariés uniquement	MF et Ayni	MF salariés et	Mf, Salariés et Ayni
Membre	100%	0%	0%	23%	8%	69%
Non membre	100%	0%	0%	23%	23%	55%
Total	100%	0%	0%	23%	17%	60%

Source : Enquête producteurs

Figure 11 : Répartition des enquêtés en fonction de la part que représente la main d'œuvre salariée dans l'ensemble de la force de travail utilisée sur les exploitations des membres de COCLA



Source : Enquête producteurs

Tous les producteurs utilisent la main d'œuvre familiale, en revanche la plupart d'entre eux (68% des membres de COCLA et 63 % sur l'ensemble de la zone) combine le travail familial, à l'ayni et au recrutement de « salariés ». Cependant, quantitativement la main d'œuvre familiale constitue l'essentiel de la main d'œuvre utilisée (la main d'œuvre salariale représente moins de 50% du travail utilisé pour 96 % des membres enquêtés). De plus, sur ce point les membres sont très proches de l'échantillon de producteurs non membres enquêtés.

En termes de caractérisation sociale

Les producteurs de COCLA sont dans leur grande majorité des Quechua.

La plupart d'entre eux sont alphabétisés : seuls 9% sont analphabètes, 46% ont entamé ou terminé un cycle primaire et 40% un cycle secondaire. Ce qui correspond plus ou moins à la moyenne régionale, avec cependant un nombre d'analphabètes plus restreint dans COCLA qu'au niveau régional. Il n'existe aucune règle concernant l'obligation de savoir lire ou écrire pour pouvoir devenir membre de COCLA cependant, on peut supposer que les analphabètes s'auto-excluent de la participation aux coopératives.

Tableau 12 : Niveau d'éducation des membres de COCLA et au niveau régional

Capacité à lire	Région (%)	COCLA (%)	Niveau d'éducation	Région (%)	COCLA (%)
Oui	80,77	90,57	Aucun	18,27	9,43
Non	19,23	9,43	Primaire	43,76	45,69
			Secondaire	31,48	39,93
			Plus de secondaire	6,50	4,96

Source : Données régionales du Recensement 1999 de INEI et données de COCLA

La majorité des membres de COCLA sont des hommes, cependant la participation des femmes se développe avec actuellement 16% de femmes membres. Ces dernières sont des femmes seules ou veuves mais aussi des femmes responsables d'une exploitation dont le mari a une autre activité ou laisse la place à sa femme dans la coopérative. Ceci est à la fois le reflet de l'évolution de la société péruvienne mais également d'une politique active de COCLA sur le thème de la participation féminine. COCLA a, en effet, développé avec un projet de coopération internationale un programme spécifique pour les femmes : chaque coopérative et COCLA elle-même a un « comité de desarrollo de la mujer » destiné à être une plateforme de réalisation d'actions à destination des femmes et de leur famille, mais également à impliquer de manière formelle les femmes dans la vie de la coopérative.

Cependant si la participation des femmes en tant que membres directes est déséquilibrée par rapport à celle des hommes, ceci ne signifie pas qu'elles ne bénéficient pas des retombées économiques des coopératives et du Commerce Equitable. En effet, les hommes, tout comme les femmes, sont en général membre au nom de leur famille et non à titre personnel. Une analyse plus détaillée de la gestion des revenus au sein de la famille aurait été nécessaire pour analyser la distribution du revenu entre les membres de la famille, thème que nous n'avons pas étudié de façon aussi fine.

Un autre groupe social ne peut pas adhérer et bénéficier du CE, de part le fonctionnement de base : il s'agit des populations sans terres. Nous n'avons aucune information statistique sur ce groupe et uniquement des observations de terrain. La plupart ne sont pas originaires de la région mais viennent ponctuellement y chercher un travail. Dans les zones visitées, cette population était peu importante, l'emploi de main-d'œuvre extérieure mobilisant plutôt des formes d'entraide ou la main-d'œuvre locale (petit producteur vendant leur main-d'œuvre en complément) que du salariat, mais aucune statistique ne permet de le vérifier.

3.2.4 Analyse du principe de répartition du prix et de la prime au niveau des producteurs

Le principe du calcul du prix entre les CAC et les producteurs est similaire à celui décrit entre COCLA et les CAC. Les producteurs reçoivent deux paiements : une avance sur vente à la récolte, puis un complément fonction des résultats de la vente par COCLA. Plusieurs prix producteurs sont calculés : un prix pour le café vendu en conventionnel, un prix pour le café vendu en organique et un prix par type de certifications « durables ». En revanche, tous les producteurs sont payés un prix moyen similaire fonction de la qualité moyenne produite par la coopérative dans chacune des trois catégories puisqu'il n'existe pas, pour l'instant, un système de traçabilité qui permettrait de payer chaque producteur en fonction de la qualité qu'il a produit.

Dans chacune des catégories le prix producteur correspond au prix moyen obtenu par la coopérative déduit des frais de gestion de la coopérative et des coûts des services éventuels utilisés par le membre et de la capitalisation.

Ce prix moyen inclut les ventes en CE globale réalisée par la coopérative. Autrement dit, au sein d'une coopérative et pour une catégorie de café, tous les producteurs bénéficient du prix garanti du CE et de la prime dans la même mesure.

- La prime de développement :

Jusqu'en 2005, au niveau d'une CAC la prime était incluse dans le prix moyen et donc bénéficiait aux les producteurs qui livraient la qualité demandée par le CE, et dans la mesure des volumes livrés.

Après 2005, nous avons déjà évoqué qu'une partie de la prime était utilisée au niveau de COCLA et de la coopérative, la partie restante est distribuée à tous les producteurs (quelque soit la qualité livrée) en fonction des volumes qu'ils livrent et dans la limite de 46 QQ/an. Ceci a été essentiel afin de mieux répartir la prime, en évitant de totalement lier la répartition des bénéfices du CE au volume produit et d'accroître ainsi la portée du CE sur les plus petits producteurs.

Cependant, cette modification de la répartition a été difficile à comprendre par les producteurs dépassant la moyenne des 46 QQ, la question du bien fondé de cette règle est revenue régulièrement dans les entretiens, révélant le manque de clarté sur les objectifs et le fonctionnement du CE, que nous évoquons dans la partie 5.

Le montant de prime par quintal distribué à chaque producteur reste cependant fonction des volumes que sa coopérative vend en CE : en moyenne sur l'ensemble des CAC les producteurs ont bénéficié d'une prime de 1,58 USD/QQ de café équivalent parchemin ce qui représente 2% du prix avec une variation de 3,10 à 0,46 USD/QQ (voir tableau ci-dessous).

- La prime biologique

Les producteurs vendant en organique ont un appui supérieur qui correspond à la prime production biologique qui n'est répartie qu'entre les producteurs du programme biologique et en fonction du volume vendu en biologique. Le prix producteur du café «bio» est en 2006 supérieur de 10 USD/QQ café équivalent parchemin à celui du prix du café conventionnel (cf. tableau ci-dessous). Selon les techniciens du programme organique tous les producteurs devraient être en mesure de participer au programme biologique sans distinction de surfaces produites ou de capacité financière.

Si en théorie ce raisonnement est valide, dans la pratique les observations de terrain amènent à conclure que les très petits producteurs peuvent avoir plus de difficultés à participer au programme biologique. En effet, dans la mesure où la caféière n'est pas suffisante pour les nourrir, ils vendent leur main d'œuvre à l'extérieur ce qui limite le temps qu'ils ont à disposition pour travailler correctement leur caféière. Or la production biologique est beaucoup plus exigeante en main d'œuvre que la production traditionnelle. D'après les observations réalisées, ce serait un des facteurs qui limiterait la participation au programme organique.

Si l'on tente d'établir un seuil de taille avec toutes les limites de cet exercice, alors les données de l'enquête montre que les producteurs possédant 4 ha de café pour une famille moyenne (de 4 à 5 personnes) peuvent vivre uniquement du café. Par ailleurs, le seuil de 2-3 hectares est souvent apparu dans les entretiens des petits producteurs.

Ainsi, on peut considérer que les producteurs, en deçà de 2 ha, appartiendraient à la catégorie des producteurs qui ont besoin de vendre régulièrement leur force de travail et pourraient avoir des difficultés à s'impliquer dans le cahier des charges « bio » et améliorer leur qualité. Ce groupe représente environ 22 % des producteurs de COCLA (voir graphique 11). Nous n'avons pas de données équivalentes au niveau régional pour estimer son importance à l'échelle du territoire.

Tableau 13 : Effet de la prime sur le prix producteur depuis 2006

	% de vente en CE	Prix moyen «bio»	Prix moyen « durable »	Prix moyen « standard »	Prime sociale distribuée au producteur
Moyenne (USD/QQ)		75,91	70,99	66,06	1,58
Max (USD/QQ)	68,74%	86,51	157,51	77,47	3,10
Min (USD/QQ)	10,60%	75,03	66,01	61,38	0,46

Source : données des CAC

3.2.5 Conclusions

Les bénéficiaires, les membres des coopératives, répondent bien à la définition de « petits producteurs défavorisés » de FLO : de manière générale, les producteurs de COCLA sont des petits producteurs familiaux : la surface moyenne de café est de 3,53 ha avec une production de café de 46,5 qq/ an (en 2006) et des exploitations d'environ 12,5 ha au total, la source principale de main d'œuvre est la famille. Les membres sont relativement homogènes avec 80 % d'entre eux produisant moins de 20 sacs de café par an.

Les membres ont des niveaux de production et d'équipement actuellement légèrement supérieurs à ceux des non-membres mais ceci est, selon nous, plutôt un reflet des résultats de l'appui des coopératives et notamment du programme biologique que d'une différenciation initiale.

Ceci est confirmé par les conditions d'adhésion aux coopératives qui selon notre analyse ne devraient pas être limitantes. Les coopératives de base ont des règles d'adhésion classiques pour le système coopératif (être principalement un producteur de café, de bonne moralité, etc.). Les cotisations à payer ne semblent pas constituer des barrières d'accès fortes : sur les 4 coopératives étudiées elles variaient de 60 à 15 USD pour la part initiale soit l'équivalent de 13 à 3 jours du salaire d'un journalier.

Comme tout mécanisme de soutien par le prix, le CE bénéficie plus à ceux qui produisent plus, bien que des mécanismes de redistribution soient mis en place depuis peu : les gains économiques du CE pour les producteurs sont de trois types : un effet prix (stabilisation et prix supérieur en période de faible cours), la prime de développement et le différentiel de prix biologique (prix supérieur de 15cts/lb quelque soit les cours. Etant donné que seule une partie du café est vendue en CE, il se pose la question de la répartition entre les coopératives et puis au sein d'une coopérative entre les membres. La répartition entre les coopératives des trois types de gains en fonction des quantités vendues en CE (c'est-à-dire de la capacité des membres à être bien organisés et produire de la qualité). Au sein de la coopérative, la répartition entre les membres jusqu'en 2005 était également fonction des quantités de café livrées dans les catégories de café vendues en CE. En effet, un prix moyen, qui inclut les ventes en CE, est calculé pour chaque catégorie de café (durable, standard, organique) et qualité au sein de ces catégories. La prime de développement (déduite d'un dollar par quintal) était incluse dans le calcul jusqu'en 2005. La prime biologique entrait dans le calcul du prix moyen de café biologique. La façon dont les bénéfices du CE étaient répartis dans COCLA s'apparente donc à un mécanisme de soutien par les prix qui bénéficiait aux producteurs capables de produire la qualité demandée en fonction des volumes produits. Tout comme au niveau des coopératives, ce mécanisme incite les producteurs à améliorer la qualité produite, à être certifiés biologique, et à produire plus. Les deux premiers points peuvent être considérés comme positifs. En revanche, le fait que le CE bénéficiait aux producteurs en fonction des volumes produits est contradictoire avec l'idée d'une juste répartition et d'un soutien de l'ensemble des petits producteurs. Ce point a été souligné par l'inspecteur de FLO en 2004, ce qui a abouti à un nouveau mode de gestion de la prime. Cette dernière est maintenant distribuée à tous les producteurs (quelque soit les qualités livrées) en fonction de la quantité mais dans la limite de 46 quintal par an. Ce nouveau mode de répartition compense partiellement l'effet de soutien en fonction de volume, mais l'effet de soutien fonction des volumes produits inhérents au mode d'intervention du CE reste présent en particulier en période de cours faible.

Enfin, l'approche du CE ne permet pas de toucher certains groupes sociaux : certains groupes sociaux bénéficient moins de l'action du CE ou indirectement.

Il s'agit des populations sans - terres, dans les zones visitées, cette population était peu importante, mais aucune statistique ne permet de le vérifier. Remarquons, qu'ils ne sont pas explicitement le groupe cible du CE.

Les très petits producteurs dont les surfaces ne permettent pas de couvrir les besoins familiaux et qui doivent chaque année avoir recours à la vente de main-d'œuvre pourraient s'exclure de la participation aux coopératives par difficulté à s'adapter aux programmes de certification biologique, qui comme nous le montrerons dans la suite fait l'attrait des coopératives actuellement. Lorsqu'ils participent, ils bénéficient moins du CE du fait de leur difficulté à produire le café de qualité demandée, à produire du « bio », et des petites quantités de café qu'ils produisent. Cependant, ce groupe reste un groupe minoritaire représentant environ 20 % des membres.

De plus, on note une sous-représentation parmi les membres des CAC de la population illettrée qui s'exclue probablement des coopératives ; ces dernières demandant aux membres de participer à leur fonctionnement. Enfin, les femmes sont présentes mais encore peu représentées malgré une politique active de non-discrimination de COCLA et des CAC. Ceci reflète également le fait que dans la zone, les chefs d'exploitations sont majoritairement des hommes.

On peut donc considérer que le CE touche la majorité des petits producteurs présents dans la zone, mais que du fait même de l'approche retenue (soutien par les prix) le CE bénéficie moins aux petits apporteurs.

4 QUELS SONT LES EFFETS DU COMMERCE EQUITABLE SUR LES PRODUCTEURS EN TERMES ECONOMIQUE ET SOCIAL ?

4.1 Méthodologie de réponse

Plusieurs outils du commerce équitable devraient, selon la logique d'intervention de FLO, avoir des effets sur les producteurs et leur famille :

- le prix minimum : l'obligation de respecter un prix minimum faite aux acheteurs, devrait se traduire par une stabilisation du prix producteurs sur les produits labellisés. En période de prix bas (période de crise), le prix minimum devrait également se traduire par une élévation du prix producteur.

L'effet prix pourrait se traduire par une hausse et une stabilisation de la rentabilité économique de l'activité certifiée.

En retour cet effet sur la rentabilité de l'activité pourrait se traduire par un effet sur le revenu du producteur, à condition que celui-ci vende un volume significatif (d'une année sur l'autre) sur le marché CE.

- le préfinancement : le préfinancement de la récolte par l'OP (permise, entre autres, grâce au préfinancement par les acheteurs dans la filière certifiée CE) devrait faciliter la gestion de sa trésorerie et notamment la capacité du producteur à faire face aux coûts de production (en particulier les coûts de récolte).
- Les standards de qualité : les OP s'engagent à « *respecter les normes de qualité en vigueur pour l'exportation* ». Ceci devrait inciter les producteurs à améliorer la qualité de leur production, ce qui pourrait avoir un effet sur la façon dont ils produisent et donc sur son système de production. Par ailleurs l'incitation à produire de la qualité devrait se traduire également par une amélioration du revenu du producteur.
- La prime de développement devrait également avoir un effet indirect qui sera à préciser selon les actions financées : si la prime est redistribuée totalement au producteur, alors son effet est similaire à l'effet prix ; si elle sert à financer des investissements communautaires elle pourrait avoir un effet indirect sur le ménage du producteur (que nous analyserons dans la thématique sur l'effet sur le développement local)
- Le différentiel de prix biologique qui devrait contribuer à améliorer la rentabilité des systèmes de production biologique.

Ces résultats devraient avoir une série d'effets sur les producteurs et leur famille : amélioration de leur revenu et condition de vie, amélioration de leur conditions de travail etc.

4.2 Le CE permet- il d'améliorer les revenus agricoles et les conditions de vie?

De manière générale il a été difficile de travailler au niveau de la perception par les producteurs de l'impact du CE. En effet, les CAC ne vendent qu'une partie de leur production en CE, et le différentiel de prix (CE - standard²) est incorporé à un prix producteur moyen. Ainsi jusqu'à ce que les critères du CE soient définis de façon précise par FLO en 2004, et que cela se traduise en 2005 par plusieurs changements dont le plus important est la gestion distincte de la prime, les producteurs avaient une vision floue de ce qu'était le commerce équitable. Depuis 2006, COCLA a intégré, dans ses programmes de formation, une thématique commerce équitable durant laquelle sont présentés les standards et leur traduction concrète au niveau de COCLA. Ceci contribue à rendre plus clair le rôle et le fonctionnement du CE.

Aujourd'hui pour la plupart des producteurs le CE signifie « prime de développement ». Certains l'associent à un marché aux règles spécifiques destinées à protéger les petits producteurs, mais très peu d'entre eux en connaissent le fonctionnement. Ainsi très peu de producteurs connaissent le principe d'un prix minimum, stable et d'un différentiel de prix pour la production biologique.

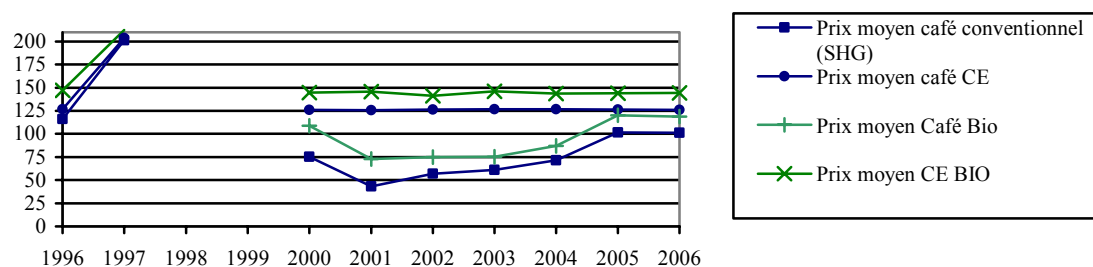
² Dans la suite nous opposerons : le café conventionnel au café biologique et le café en CE au café standard (non vendu en CE)

4.2.1 Evolution des prix des différentes filières

Ecart des prix entre les ventes de COCLA CE et sur le marché standard

A partir de l'analyse des ventes de COCLA nous pouvons mesurer l'écart de prix entre le café vendu en CE et le café vendu sur le marché d'export standard. Nous comparons le prix du café conventionnel CE au prix du café d'une qualité équivalente (dite Strict Hard Bean). Le prix du café CE «bio» est comparé aux prix des ventes des lots de café «bio» hors marché CE. Le prix CE présenté ici inclut les primes de développement et biologique.

Figure 12 : Ecart en valeur entre les prix du café vert export en CE et les prix export sur le marché standard (USD/QQ)



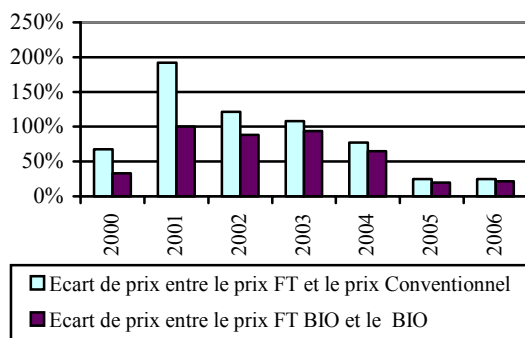
En USD/QQ	1996	1997	1999	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne*
Ecart de prix entre le prix CJ et le prix Conventionnel	10,8	2,4	Nc	Nc	50,8	82,7	69,4	65,8	55,3	25,1	25,0	55,3
Ecart de prix entre le prix CJ «BIO» et le «BIO»	X	x	Nc	Nc	36,0	72,9	66,2	70,8	56,6	23,8	25,6	52,0

Source : élaboration OB sur données de COCLA

Ce graphique montre nettement que les prix de ventes en CE tant en conventionnel qu'en biologique sont beaucoup plus stables et nettement plus élevés que les prix de ventes hors CE avec écart de 55 USD/ QQ en moyenne sur la période.

Effet hausse du prix moyen de vente de COCLA

Figure 13 : Ecart en pourcentage entre les prix du café vert export en CE et les prix export sur le marché standard



Comme le montre la figure ci-contre, en période de bas prix l'écart entre les prix du CE et les prix du marché standard peut être extrêmement important :

- sur le marché conventionnel l'écart de prix varie de 1,2% en 1997 (époque de hausse des cours) à 192% en 2001
- en biologique : l'écart de prix varie de 20% en 2000 à 100% en 2001.

Comme nous l'avons expliqué dans le chapitre 313 et 324, la formation du prix producteur correspond à un calcul de plusieurs de prix correspondant au prix moyen des ventes dans trois catégories (café standard,

organique et « sostenible ») en fonction des qualités. La hausse réelle que le CE a généré pour COCLA dans son ensemble est donc fonction des volumes que COCLA parvint à vendre en CE.

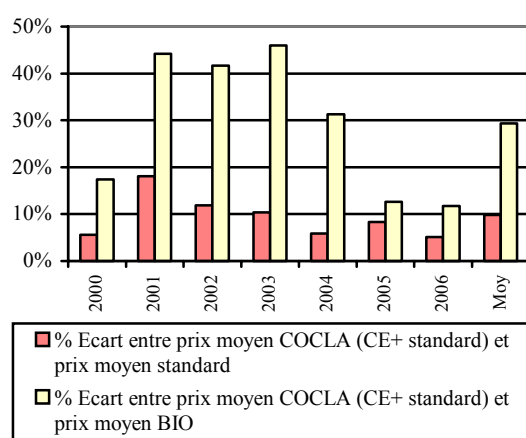
Pour en donner une estimation nous avons réalisé un calcul théorique d'écart de prix entre le prix moyen obtenu par catégorie de café (moyenne entre prix de vente sur le marché standard et sur le marché CE) et le prix moyen de vente sur le marché standard (en supposant que tout les ventes seraient faites sur le marché standard). Dans le tableau ci-dessous sont présentés le calcul pour le café conventionnel, organique et il également indique l'écart de prix entre vente sur le marché sous certifications durables et standard à titre indicatif.

Tableau 14 : Ecart entre les prix moyens par catégorie de café et les prix moyens de vente sur le marché standard pour du café de qualité SHB (USD/QQ)

	1996	1997	1999	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne*
Ecart entre prix moyen COCLA (CE+ standard) et prix moyen standard	1,7	0,6	Nc	Nc	4,2	7,8	6,8	6,3	4,3	8,4	5,2	7,9
Ecart entre prix moyen COCLA (CE+ standard) et prix moyen «BIO»	X	X	Nc	Nc	19,0	32,2	31,3	34,7	27,3	15,1	13,9	28,6
Ecart entre prix des cafés durables et prix sur le marché standard	X	X	Nc	Nc	x	x	-2,0	2,3	3,5	3,5	9,5	2,3

Source : Elaboration OB sur données de COCLA

Il ressort qu'un écart moyen de prix (CE marché standard) de 50 USD/QQ se traduit au niveau de COCLA par un gain d'en moyenne de 7,9 USD/QQ pour le café conventionnel et de 28,9 USD/QQ pour le café biologique.

Figure 14 : Pourcentage de la hausse de prix apportée par le CE par rapport au prix vente de COCLA sur le marché standard

Ceci est significatif car comme le montre le graphique ci-contre, cet écart de prix correspond à **une hausse de prix de 9% (en moyenne sur la période) pour le café conventionnel et de 29% pour le café «bio»**.

Source : Elaboration OB sur données COCLA

Effet sur le prix producteur

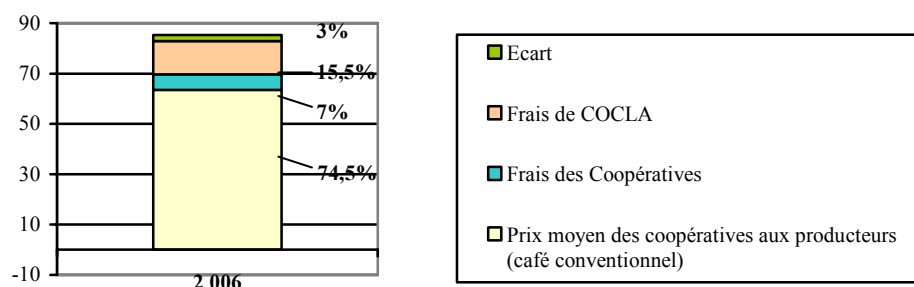
Nous analysions jusqu'à présent les prix d'export de COCLA. Les prix producteurs sont calculés sur la base des prix moyens (exprimés en café parche) présentés dans le tableau précédent desquels sont déduits³ :

- les frais de COCLA : ils incluent des frais de commercialisation, des frais financiers, des frais d'assistance technique. Ils représentent en moyenne de 2000 à 2006, 12 USD par quintal de café parche, soit 16 % du prix moyen du café conventionnel. Le détail du calcul est présenté en annexe.
- les frais des coopératives : nous avons pu analyser les frais de deux coopératives étudiées à partir de données comptables. Cette analyse fait apparaître des frais variant de 6 à 8 USD / QQ de café parche sur les deux derniers exercices soit 7% du prix du café parchemin. Ces frais incluent des frais de transport, de manutention et d'assistance technique mais surtout des frais administratifs.

Les prix producteurs sont directement liés à la qualité moyenne produite par l'ensemble des membres de la coopérative et le volume moyen vendu en CE / hors CE au niveau de l'ensemble de la coopérative. Autrement dit, la hausse des prix obtenus grâce au CE se répercute dans la même mesure sur les producteurs, sauf si une part plus importante est conservée au niveau de la coopérative (pour capitaliser cette dernière ou couvrir des coûts). Ce qui invite à analyser le principe de répartition du prix entre producteurs, CAC et COCLA.

³ L'analyse de la répartition du prix entre COCLA, CAC, producteur est un exercice relativement difficile car nous avons des documents basés sur des exercices différents : le prix producteur est calculé sur les campagnes de café, mais les données de coût dont nous disposons proviennent des résultats comptables des CAC (qui eux sont calculés sur les années comptables qui sont à cheval entre deux campagnes). Les résultats sont donc une estimation des auteurs et comme le montre le graphique il existe un écart.

Figure 15 : Répartition du prix entre producteurs, CAC et COCLA (sur base données 2006, USD/QQ café en équivalent parche)



Source : Elaboration OB sur données CAC et COCLA

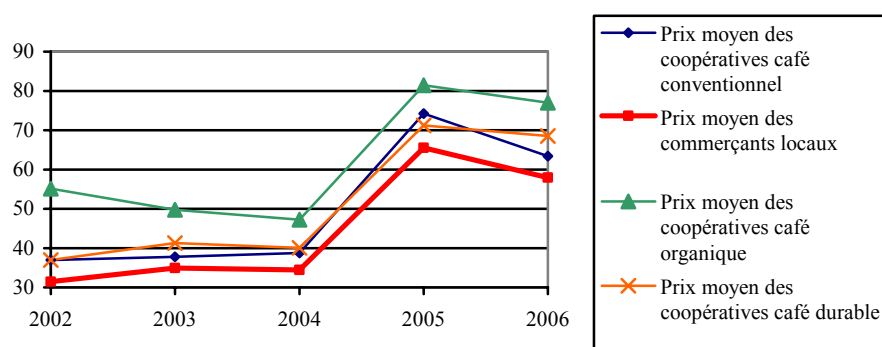
Dans ce cas près de 74% du prix d'export est reversé au producteur et 26% servent à couvrir des frais des coopératives.

Une analyse réelle de l'effet sur le prix producteur aurait demandé de mesurer si les frais ou la capitalisation des CAC et de COCLA avaient augmenté suite à la participation au CE. Nous ne disposons pas de cette information. Cependant, ce qu'on peut retenir est que jusqu'en 2004 : la totalité prix et prime CE était redistribuée (en dehors de 1 USD/ QQ qui servait au financement de COCLA). Ce taux s'est légèrement accru avec la distinction de la prime du prix et le principe d'investissement de 20% de la prime dans la coopérative avant distribution.

Comparaison prix producteurs des CAC aux prix du marché local

Une des manières d'estimer le gain global sur le prix producteur du CE et de la participation aux coopératives est de comparer les prix des CAC aux prix du marché local. Les grands commerçants nous ont transmis leur prix pour du café de qualité standard. Les résultats sont présentés dans le graphique ci-dessous.

Figure 16 : Ecart de prix entre les prix producteurs des coopératives et les prix des commerçants locaux (prix en USD/ QQ de café parche)

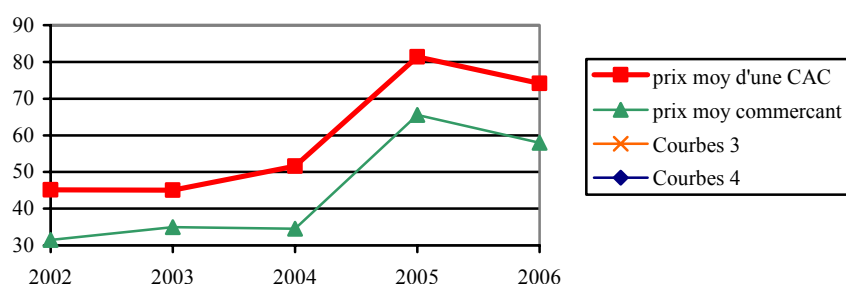


* le prix moyen des coopératives est une moyenne arithmétique des prix producteurs payés par les 4 coopératives étudiées

Source : Données de 4 CAC et données des principaux commerçants locaux de Quillabamba

Il apparaît que les prix des commerçants sont proches de ceux des coopératives mais systématiquement inférieurs.

Nous avons fait une analyse d'un prix moyen coopérative toutes catégories de café confondues. Ce prix est une moyenne pondérée des prix par les quantités sur les trois catégories de café (conventionnel, organique, durable). Ce travail n'a été fait que sur la base des résultats d'une coopérative pour laquelle nous disposons à la fois d'une série de prix et des volumes pour que l'analyse soit intéressante. Les résultats sont présentés ci-dessous.

Tableau 15 : Evolution et écart de prix entre le prix moyen d'une coopérative et le prix des commerçants locaux

	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne
Ecart prix moyen d'une CAC et des commerçants locaux (en USD)	13,68	10,11	17,13	15,9	16,21	13,68
Ecart en %	43,50%	28,90%	49,70%	24,30%	28,00%	43,50%

Source : Données de 1 CAC et données des principaux commerçants locaux de Quillabamba

Une fois pondérée par les quantités il apparaît que les prix des coopératives sont nettement supérieurs à ceux des commerçants : en moyenne de 2002 à 2006, l'écart est positif, de 43,5%. Cette hausse est un effet combiné du CE, de la production biologique et de COCLA.

En revanche, les prix de la coopérative ont un taux de variation équivalent à ceux de commerçants. L'effet de stabilisation des prix n'apparaît donc pas nettement au niveau des prix producteurs, du fait des volumes « relativement » faibles vendus en CE par rapport aux volumes vendus sur le marché standard.

Conclusion sur l'effet des ventes CE sur le prix producteur

Les prix de vente de COCLA en CE sont nettement plus élevés et stables que ceux de vente sur les marchés standards. Ceci se traduit par une hausse de prix de 9% (moyenne de 2002 à 2006) pour le café conventionnel et de 29% pour le café «bio». La contribution du CE à la hausse du prix est donc nettement plus importante pour les producteurs bios que les producteurs conventionnels.

L'effet quantitatif de cette hausse sur le prix producteur est difficile à mesurer cependant l'étude d'une coopérative montre que les prix des coopératives sont en moyenne 43,5 % supérieurs. En revanche on ne constate pas d'effet sur la stabilité du prix producteur.

4.2.2 Evolution de la rentabilité des systèmes de production caféiers

L'effet du CE sur la rentabilité des systèmes de production pourrait être double :

- l'effet le plus direct est une amélioration du produit brut (valeur de la vente) du fait de la hausse du prix que le CE génère en période de cours internationaux faibles.
- un effet plus indirect concerne les coûts de production : pour pouvoir vendre en CE les producteurs devraient adapter leur système de production ce qui pourrait engendrer une modification des coûts. Dans la mesure où la possibilité de vendre en CE est liée à la qualité et que cette dernière est liée aux actes de production et post production, cette hypothèse est juste. Cependant, l'effet n'est pas direct : jusqu'en 2005, les producteurs n'avaient pas conscience du gain qu'ils pourraient obtenir en changeant leurs systèmes de production pour produire la qualité exigée par le marché CE. Par ailleurs, les producteurs bénéficient d'un prix qui reflète la qualité moyenne de leur coopérative et non la qualité produite sur leur exploitation.

De plus, le différentiel de prix le plus net entre les prix du marché local et ceux des coopératives est celui du café biologique. Les producteurs perçoivent la nécessité d'adapter leur système de production pour produire du café biologique. Enfin, les producteurs bénéficient d'une assistance technique que dans le cadre de la production biologique et durable.

En conséquence de quoi, c'est plutôt la participation aux programmes biologiques qui engendre des changements nets dans les systèmes de production, mais il est évident que le CE contribue fortement (voir 4.2.1) à rendre la production biologique rentable pour les producteurs.

Notre analyse se base donc sur une comparaison entre la rentabilité des systèmes conventionnels traditionnels par rapport au système de production biologique. Nous n'étudions pas les systèmes plus mécanisés car ils ne sont pas pratiqués par les membres de COCLA.

Rentabilité de systèmes de café «bio» et conventionnel

Les adaptations mises en œuvre pour se conformer aux standards biologiques sont importantes, nous les analyserons de manière qualitative dans la thématique « effets sur l'environnement » (voir Tableau 45). Nous traiterons ici plutôt de l'effet économique.

Etant donné que COCLA réalise un travail de suivi précis sur les coûts de production nous valorisons les données produites par les services techniques de COCLA. Ces données sont le résultat d'un suivi réel de trois producteurs en 2003. Cependant, elles montrent bien que le système de culture biologique est beaucoup plus exigeant en main d'œuvre que le système conventionnel : 32 jours / homme par hectare supplémentaire sont nécessaires soit 27% de temps de travail en plus.

Il engendre également des consommations intermédiaires supérieures notamment du fait de l'achat d'engrais naturels : les coûts en «bio» sont de 75 % supérieurs par rapport au système conventionnel traditionnel.

En revanche, ce système est nettement plus rémunérateur : il génère une valeur ajoutée nette à la journée travail de 70% supérieure au système conventionnel avec des prix coopératives et 180% avec des prix commerçants extérieurs. Ceci est lié à un prix et un rendement nettement plus élevés dans le système biologique que dans le système traditionnel. La hausse de rendements provient de la taille régulière des caféières, du respect des distances entre les plans de caféiers, de la rénovation régulière et de l'utilisation de l'engrais naturel limitant l'épuisement des sols. Il est donc le résultat du conseil technique apporté par l'OP sur le programme biologique.

Tableau 16 : Résultat du suivi sur les coûts de production et la rentabilité des systèmes de production caféier (2003 en soles/ha)

Tableau synthétique	Système de culture traditionnel	Système de culture traditionnel	Système de culture organique
Coopérateur	Oui	Non	Oui
Rendement à l'hectare	12		21
Nombre de jours de travail	112		144
Coûts de production	677		1185
Amortissement	60		60
Frais financiers	161		482
Produit brut	2004	1560	4125
VAB	1327	883	2940
VAN/JH	10	6	17
Ecart en % ((Van «bio» – Van autre)/ Van autre)	68,4%	181,2%	X

Source : Elaboration propre sur données COCLA (Echegaray, 2003)

L'effet prix sur la rentabilité du café «bio»

Etant donné que nous disposons de données sur le prix nous pouvons estimer l'importance du rôle du prix dans la rentabilité de la production biologique. Le tableau suivant présente les écarts de prix en pourcentage entre la production biologique et la production conventionnelle. Au niveau de COCLA cet écart varie de 100% à 50%. Au niveau du producteur cet écart est moins fort dans la mesure où la production biologique engendre des coûts pour COCLA et les CAC : appui technique et coût de certification qui sont déduits des prix. L'écart est cependant significatif : variant de 50% à 20% (la donnée de 9% ne nous paraît pas représentative, la moyenne de 2005 est, en effet, abaissée par une coopérative qui, selon les données qu'elle nous a transmises, aurait pratiqué un prix quasi identique en «bio» et en conventionnel).

Tableau 17 : Ecart de prix entre le café «bio» et le café conventionnel au sein de COCLA (%)

	2002	2003	2004	2005	2006
Prix COCLA conventionnel et «bio» (Pconv- Pbio)/ Pbio	112,46%	109,14%	88,80%	54,05%	55,50%
Prix producteur conventionnel et «bio»	49,07%	31,63%	21,77%	9,70%	21,41%

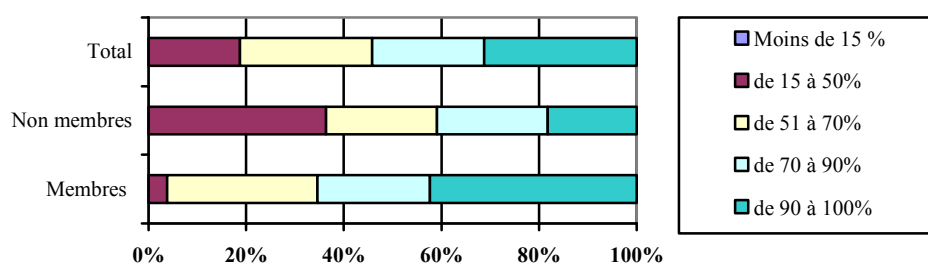
Source : Elaboration propre sur données COCLA et 4 CAC

4.2.3 Le CE contribue à améliorer les revenus des producteurs ?

Part du café dans les revenus monétaires globaux

En moyenne la part du café dans les recettes totales des familles enquêtées représente 81% pour les membres et seulement 63% pour les non membres. Nous mesurons dans le graphique ci-dessous la part que représente la vente du café dans le produit brut monétaire de la famille (c'est-à-dire les recettes monétaires totales de la famille).

Figure 17 : Répartition des producteurs en fonction de la part que représente le revenu du café dans le produit brut monétaire global



Source : Enquête producteurs

De manière générale, 80% des producteurs enquêtés ont des revenus monétaires composés à plus de 50% par le café, ce dernier est donc une source de revenu essentiel pour les producteurs de la zone.

Ce taux est beaucoup plus élevé pour les membres : près de 96% des membres enquêtés ont des revenus monétaires composés à plus de 50% par la vente du café. De plus, le groupe de producteurs dont le revenu monétaire dépend à plus de 90% du café est nettement plus important parmi les membres (plus des 40% des membres enquêtés) que les non-membres.

L'effet du CE sur le prix du café devrait donc avoir un effet direct sur le revenu du producteur. Cependant ce résultat montre aussi que les membres de COCLA sont très dépendants monétairement du café, bien que ceci ne signifie pas que ces producteurs n'ont pas d'autres sources de revenu (non monétaires) puisqu'ils produisent tous des cultures vivrières autoconsommées (voir partie 4.6.) qui couvrent la majorité de leurs besoins alimentaires.

Les sources de revenus agricoles et la question de la culture de la coca

Cette spécialisation s'explique par les particularités de la zone d'intervention de COCLA : les données montrent que les membres de COCLA les plus spécialisés dans la production de café sont situés dans les zones hautes (voir annexe) et les plus diversifiés dans les zones basses. En effet, dans les zones basses du nord et du centre, les producteurs combinent des revenus provenant de fruits, de vente de maïs, de cacao et du café. Dans les zones d'altitudes du sud et du centre, les activités agricoles sources de revenu sont la production d'*achiote* (qui produit un colorant alimentaire naturelle), le miel mais surtout la coca. Dans cette zone où les pentes sont très fortes et la fertilité des sols faibles, les alternatives sont réduites : l'*achiote*, qui a été promue par plusieurs projets visant à réduire la culture de coca, n'apporte qu'un revenu très secondaire et les rendements de cultures vivrières ou fruitières sont trop faibles pour que ces cultures soient attractives. L'élevage est peu développé dans la zone car il est consommateur d'espace pâturable (qui manque notamment dans la zone sud).

La coca est une culture traditionnelle de la zone, qui est très peu consommatrice en intrants mais très demandeuse de main d'œuvre notamment à l'époque de la récolte et du nettoyage des parcelles. En théorie la totalité de la coca est vendue à une entreprise étatique. Cependant, bien que légale dans la zone, la coca reste une culture dont l'autorisation de culture est régulièrement remise en cause et dont les surfaces sont officiellement contrôlées. Les producteurs, que nous avons rencontrés cherchaient donc plutôt à en limiter leur production. Ils expliquent qu'il existe un lien direct entre les surfaces de coca et les surfaces de café : lorsque les cours du café s'effondrent, ils se tournent vers la coca, et vice versa.

Au cours des entretiens effectués les producteurs de la zone haute ont souvent déclaré avoir soit réduit, soit abandonné la culture de la coca au profit du café : sur les 17 producteurs qui ont déclaré faire ou avoir fait de la coca, 6 avaient réduit leur surface et 8 abandonné la culture dans les dix dernières années.

Certains producteurs ont également des revenus provenant d'activités non-agricoles : maçonnerie, menuiserie, petit commerce mais également émigration temporaire et vente de main d'œuvre. Ce sont essentiellement ce type de revenus qui permet à une partie des ménages de diversifier significativement leurs revenus monétaires.

COCLA a une politique active pour diversifier les sources de revenu de ses membres : ainsi elle a diversifié le nombre de produits qu'elle commercialise et transforme pour ces membres (cacao, thé, tisane, maïs...). Elle expérimente aussi de nouveaux marchés (volaille, pisciculture...). Nous détaillons ces activités dans la partie 5.

La part du café vendue à la coopérative

Les membres n'ont pas d'obligation de livrer la totalité de leur production à la coopérative. Ils livrent cependant la presque totalité de leur production à la coopérative (en moyenne 90% sur les membres enquêtés). Ils peuvent vendre quelques sacs à des commerçants généralement pour faire face à des problèmes de trésorerie urgents, ou vendre un café de mauvaise qualité qu'ils ne veulent pas apporter à la coopérative.

L'évolution de la qualité produite par les producteurs

L'enquête montre que les producteurs membres sont nettement plus nombreux à considérer qu'ils parviennent à améliorer la qualité du café qu'ils produisent et que la qualité permet d'améliorer leur prix de vente. Ceci est un effet direct des techniques de production biologique (la majeure partie des producteurs enquêtés sont des producteurs biologiques).

Tableau 18 : Pourcentage des producteurs qui considèrent que la qualité de leur production s'est améliorée et que la qualité améliore leur prix de vente

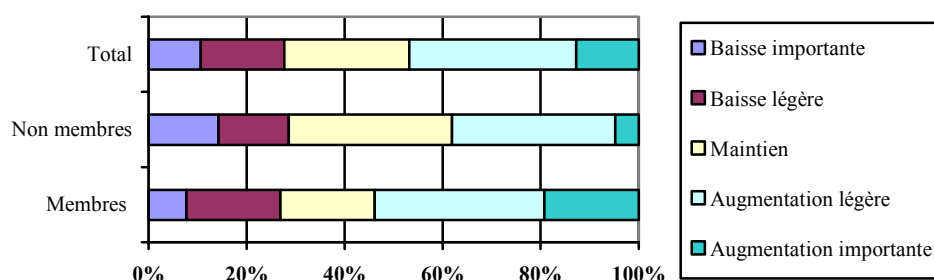
	Membres	Non membres
La qualité du café produit s'est améliorée	73%	27%
La qualité à un rôle clé dans le prix de vente du café	77%	41%

Source : Enquête producteurs

Ce résultat est également confirmé par l'analyse des données de COCLA qui montre une amélioration globale de la qualité du café collecté par les coopératives de base (voir partie 5).

Perception par les producteurs de l'évolution de leur revenu

Figure 18 : Perception par les producteurs de l'évolution du revenu depuis les 10 dernières années



Source : Enquête producteurs

Environ 70% des producteurs considèrent que leur revenu s'est maintenu ou amélioré ces dix dernières années, et ce pourcentage est équivalent tant pour les membres que les non membres, reflétant une certaine stabilité économique de l'économie familiale dans la région.

Cependant, les membres sont plus nombreux à considérer que leur revenu s'est amélioré légèrement (35%) ou fortement (19%), les non membres étant respectivement 33% et 5%. L'enquête montre également que tous les membres concernés par une hausse de revenu considèrent que c'est le café qui leur a permis d'améliorer leur revenu, contre 50% des membres. On peut donc considérer que COCLA et le CE ont eu un effet net sur le revenu des producteurs membres.

Ces données font également apparaître que près de 28% des producteurs perçoivent à l'inverse une dégradation de leur revenu et que ce phénomène est présent également parmi les membres de l'organisation (bien que ces derniers soient plus nombreux à considérer cette baisse comme légère). Parmi les cas rencontrés, ce phénomène touche surtout les personnes âgées, des veufs ou veuves qui manquent de force de travail pour maintenir leur revenu.

En termes de niveau absolu, les données montrent un faible écart de revenu familial annuel entre membres et non membres, cependant, rapporté à la taille de la famille il est tout à fait significatif (plus de 150 USD/an).

Tableau 19 : Estimation des revenus familiaux annuels moyens des membres et non membres

	Membres	Non membres	Total
Revenu familial total (USD/An)	2850	2750	2805
Revenu familial / membre de la famille	900	720	815

Source : Enquête producteurs

4.2.4 Niveau d'amélioration des conditions de travail de la famille

En effet la plupart des coopérateurs s'oriente vers la production biologique afin de bénéficier d'un meilleur prix. Cependant, ce mode de production est nettement plus exigeant en main d'œuvre, il s'en suit une surcharge de travail pour les familles qui est souvent compensée par une mobilisation plus forte de l'*ayni* et de la main d'œuvre salariée. Il ne semble pas y avoir un effet de baisse de la pénibilité du travail.

En revanche, les producteurs perçoivent deux effets positifs sur leur famille de ce mode de production : l'acquisition de toilettes et de salles de bain et le retraitement des eaux usées ménagères, qui sont deux obligations du cahier des charges biologiques et dont la plupart des non membres ne sont pas propriétaires avant d'intégrer le programme « bio » (voir tableau suivant).

Tableau 20 : Pourcentage des membres et non membres ayant une salle de bain et un poste de traitement des eaux usées

	Membres	Non membres	Total
Propriété d'une salle de bain	96%	64%	76%
Propriété d'un poste de traitement des eaux usées	96%	14%	46%

Source : Enquête producteurs

Ceci aurait des effets sur le ménage se traduisant notamment au niveau de la santé : les membres sont près de 69% à considérer qu'il n'y a pas eu de maladies graves dans leur famille les 10 dernières années contre 40% pour les non membres.

Tableau 21 : Perception de la présence de maladies graves dans les familles

Perception de la fréquence des maladies	Membres	Non membres	Total
présence de maladie grave les 10 dernières années	42%	59%	50%
Pas de présence de maladies graves les 10 dernières années	58%	41%	50%
Total	100%	100%	100%

Source : Enquête producteurs

4.3 Le CE permet une accumulation de capital, une réalisation d'investissements productifs agricoles ou non agricoles?

Investissement dans des outils de production

Le Tableau 10 présenté dans la partie 3.2.3 présente les équipements des membres et ceux des non-membres. Il montre que les membres ont des équipements plus sophistiqués : ils sont plus nombreux à posséder des moulins de capacités moyennes, des installations pour le dépulpage et le tri du café (« canal de correteo »), des scies, des sècheurs... Cependant, cet outillage reste simple et les coûts des investissements sont limités. Nous considérons que ces différences traduisent plutôt une évolution des techniques de production conséquente au conseil technique reçu des coopératives et à l'application du cahier des charges de production biologique.

L'évolution des surfaces exploitées

L'évolution de la surface globale de l'exploitation est relativement similaire pour les membres et les non membres (voir tableau de gauche suivant). En ce qui concerne l'évolution des superficies des caféières : en moyenne pour les deux catégories les caféières ont augmenté de 20% mais les membres sont plus nombreux que les non membres à connaître des variations de leur surface en café (baisse ou augmentation).

Cependant, les entretiens avec les producteurs montrent que les principaux déterminants des variations des superficies seraient plutôt l'âge de l'exploitant et la force de travail familiale disponible que la participation à une OP et au CE.

Tableau 22 : Pourcentage des familles (membres / non membres) ayant accru leur surface exploitée (totale à gauche et en café à droite)

Evolution de la SAU des exploitations	Membres	Non membres	Total	Evolution de la SAU de Café	Membres	Non membres	Total
Baisse	8%	5%	6%	Baisse	18%	7%	14%
Maintien	69%	62%	66%	Maintien	36%	57%	44%
Augmentation	23%	33%	28%	Augmentation	45%	36%	42%
Total	100%	100%	100%	Total	100%	100%	100%

Source : Enquête producteurs

Evolution de la productivité : rendements à l'hectare et productivité du travail

L'ensemble des producteurs organiques a perçu que le rendement à l'hectare avait nettement augmenté suite au passage en production organique, expliqué par les producteurs par l'amélioration des techniques de taille. Cependant plusieurs producteurs déclarent que les rendements au bout de plusieurs années en production biologique se dégradent de nouveau, ce qui reflète une baisse de fertilité des sols malgré des apports d'engrais naturels.

Les non membres considèrent eux dans leur majorité que le rendement de leur caféière est en baisse depuis les 10 dernières années essentiellement pour des raisons d'épuisement des sols, et de non-rénovation des caféières. Les données quantitatives de l'enquête reflètent cette réalité.

Tableau 23 : Rendements à l'hectare des caféières et productivité du travail

	Membres	Non membres		Membres	Non membres
Producteurs conventionnels	12	11,5	Revenu familial net / UTF	1380	1060
Producteurs «bio»	14,7				

Source : Enquête producteurs

Ceci se traduit par une productivité du travail très nettement améliorée pour les membres. Ce résultat est déjà montré par l'analyse de la rentabilité des systèmes de production faite par COCLA (voir Tableau 16). La Valeur Ajoutée Nette par journée de travail étant supérieure de près de 70 % entre membres et non membres et 180% entre membres producteurs bios et non membres.

Les données d'enquêtes sont moins précises puisqu'elles nous permettent uniquement de calculer un revenu familial rapporté aux unités de travail familial (le café étant cependant la recette principale des exploitants enquêtés). Elles sont cohérentes avec les résultats de COCLA : le montant des revenus par UTF est plus élevés pour les membres que pour les non-membres.

Investissements dans des activités de diversification

Nous avons montré que le café est la source de revenu monétaire principale des producteurs enquêtés et plus particulièrement des membres (voir 4.2.3). Cependant, les producteurs ont des activités de diversification qui varient selon les opportunités de leur zone d'implantation et leurs capacités (main d'œuvre, financières etc.). Les membres sont plus spécialisés dans la production de café, et ont donc moins d'activités de diversification. Ils abandonnent en particulier des activités du type émigration temporaire et vente de main d'œuvre, cependant ils ne développent pas d'activités de diversification plus rentables (ni culture de rente, ni activité extra-agricole), malgré les actions de COCLA dans ce domaine.

Tableau 24 : pourcentage des familles (membres / non membres) ayant des activités de diversification (non agricoles à gauche, vers des cultures de rente à droite)

Activités	Membres	Non membres	Total	Cultures de rente hors café	Membres	Non membres
Emigration temporaire	8%	45%	25%	Cacao	15%	36%
Vente main d'œuvre	15%	23%	19%	Coca	31%	23%
Activités non agricoles (petit commerce, artisanat....)	12%	27%	19%	Achiote	31%	45%
Aucune	65%	5%	38%			
Total	100%	100%	100%			

Source : Enquête producteurs

Perception par les producteurs de la capitalisation familiale

Il n'apparaît pas de différences significatives entre les membres et les non membres concernant la capitalisation familiale.

Les données obtenues font ressortir que les membres sont plus nombreux à constituer une épargne monétaire et investir dans un moyen de transport, alors que les non membres investissent plutôt dans des biens matériels (maisons, ou biens de consommation). Cependant étant donnée la taille de l'échantillon ces différences ne peuvent pas être jugées comme significatives et devraient être confirmées auprès d'un échantillon plus large.

Tableau 25 : Pourcentage des familles (membres / non membres) ayant réalisé des investissements familiaux

Pourcentage ayant pu	Epargne	Réparation de la maison	Agrandissement de la maison	Acquisition de terrain de construction	Acquisition d'une maison	Acquisition d'un moyen de transport	TV	Radio
des membres	38%	38%	62%	8%	8%	19%	58%	54%
des non membres	23%	41%	61%	9%	23%	5%	73%	64%

Source : Enquêtes producteurs

Nous avons également étudié si les producteurs membres investissaient plus nettement dans l'éducation de leurs enfants : l'enquête fait, en effet, apparaître une légère tendance, les enfants des membres étant un peu plus nombreux à accéder à l'université, et ceux des non membres un peu plus nombreux à arrêter l'école au cycle primaire, mais la tendance est peu marquée. Etant donnée la taille de l'échantillon elle ne paraît pas significative.

Tableau 26 : Pourcentage des familles (membres / non membres) en fonction du niveau d'éducation de l'enfant ayant suivi le cycle le plus élevé

	Aucune	Primaire	Secondaire	Université	Total
Membres	4%	8%	61%	27%	100%
Non membres	4%	13%	59%	23%	100%

Source : Enquête producteurs

Conclusion intermédiaire : on ne constate pas de manière nette d'effets des coopératives et du CE sur la capitalisation des membres ni sur l'acquisition de bien de consommation familiaux à long terme. Cependant, les membres réalisent des investissements productifs essentiellement concentrés sur la production caféière tout en abandonnant des activités jugées moins rentables et plus précaires telles que l'émigration temporaire et la vente de main d'œuvre.

4.4 Le CE contribue à faciliter la gestion de trésorerie?

L'enquête révèle que les membres sont plus nombreux que les non membres à considérer qu'ils ont des difficultés de trésorerie chroniques ou ponctuelles. Ceci s'expliquerait par leur forte dépendance aux revenus de café qui sont saisonniers alors que les non-membres ont des sources de revenu plus diversifiées.

Le déficit de trésorerie le plus marqué a lieu entre janvier et février. Période durant laquelle les revenus du café ont été utilisés, ceux de la coca également, alors que les fruitiers et les cultures vivrières ne sont pas en production.

Les coopératives tentent de répondre à ces besoins de deux manières :

- Tout d'abord les membres des coopératives reçoivent un paiement du café en deux parties : ils ont donc des recettes du café de mai à août, puis ils reçoivent un second paiement au mois de janvier. Il est nettement moins important mais arrive à la période de déficit de trésorerie. Il semble qu'il soit cependant insuffisant à couvrir les besoins puisque les producteurs membres ne sont que 4% à considérer qu'ils n'ont jamais de problèmes de trésorerie contre 22% pour les non-membres.
- D'autre part, la quasi-totalité des producteurs utilisent des crédits des coopératives pour faire face à leurs besoins, alors que les non membres mobilisent des avances auprès des commerçants ou sont contraints de partir en émigration temporaire.

Tableau 27 : Pourcentage des familles (membres/ non membres) ayant des déficits de trésorerie et solutions mobilisées face aux tensions de trésorerie

Déficit de trésorerie	Membres	Non membres	Total	Réponse au déficit de trésorerie	Membres	Non membres
Chaque année	27%	18%	23%	Emigration temporaire	4%	22%
Certaines années	69%	59%	65%	Crédit de la coopérative	92%	-
Jamais	4%	23%	13%	Crédit de commerçants	0%	35%
Total	100%	100%	100%	Vente de main d'œuvre	0%	0%
				Autre	12%	30%

Source : Enquête producteurs

4.5 Le CE contribue au maintien de l'agriculture familiale ?

Evolution des systèmes de production agricole : changements générés par l'adhésion au CE / CE «bio»

La plupart des producteurs rencontrés considère que ni l'adhésion à la coopérative, ni la vente en CE n'engendrent de changement majeur dans leur mode de production. Par contre tous les producteurs engagés dans la production biologique reconnaissent avoir dû modifier leur mode de production. Nous en faisons une analyse précise dans la partie effets sur l'environnement (voir tableau). En résumé, le mode de production traditionnelle étant peu consommateur d'intrants, l'adoption du cahier des charges « bio » ne pose pas de difficultés majeures en ce qui concerne l'utilisation des intrants. En revanche les producteurs doivent améliorer leur technique de taille, leur technique de plantation des caféières, le traitement des déchets, les techniques de protections contre les ravageurs des plantations, les techniques de récolte, le traitement post récolte (construction d'un « canal de correteo »...). Ces changements ont pour objectifs de protéger l'environnement mais également d'améliorer la qualité du café produite afin de répondre aux attentes des consommateurs de café «bio».

L'un des effets majeurs de ce mode de production, comme nous l'avons montré dans l'analyse des coûts de production, est d'augmenter les besoins de main d'œuvre agricole et d'accroître les coûts de production. En contre partie, le système de production biologique est nettement plus productif.

Le mode de production biologique constitue donc un passage vers un mode de production plus exigeant en main d'œuvre et en investissement, ainsi que plus technique.

Evolution de la gestion de la main d'œuvre (MO) sur l'exploitation agricole

La majorité des producteurs considèrent que leur besoin en main d'œuvre s'est accru sur leur exploitation, et en particulier les membres.

Tableau 28 : Evolution des besoins en main d'œuvre sur l'exploitation et du recours à la main d'œuvre extérieure

Besoin de main d'oeuvre	Membres	Non membres	Total
Augmentation	52%	36%	45%
Diminution	12%	27%	19%
Identique	36%	36%	36%
Total	100%	100%	100%

Recours à la MO extérieure	Membres	Non membres	Total
Augmentation	61%	29%	45%
Baisse	13%	33%	23%
Identique	36%	38%	32%
Total	100%	100%	100%

Source : Enquête producteurs

Ceci se traduit par un plus fort recours à de la main d'œuvre extérieure pour les membres des coopératives. Cependant, la main d'œuvre extérieure est mobilisée essentiellement aux pics de travail c'est à dire ponctuellement. Seules les personnes âgées peuvent faire face à des déficits structurels de main d'œuvre et recruter des salariés à l'année. Pour la majorité des membres La source de main d'œuvre principale reste la famille (voir Figure 11).

Evolution de la rémunération de la main d'œuvre : dans la zone les ouvriers agricoles sont payés de 6 à 16 soles par jour (soit environ 2,5 à 4 USD/j) selon le type de travaux réalisés (pénibilité et durée) et la zone (rareté de la main-d'œuvre). L'entretien est moins payé (entre 6 et 9 soles), la récolte est payée en moyenne 15 soles par jour. A ce paiement s'ajoute un paiement en nature : un repas par jour dans tous les cas et le logement si l'ouvrier ne vient pas du village. Le salaire minimum est fixé à 16,67 soles, on peut donc considérer que les producteurs respectent le salaire minimum en adaptant le paiement selon les heures travaillées.

Les membres et les non membres payent des niveaux équivalents à leurs ouvriers. On ne constate pas d'effet de redistribution visible sur les ouvriers agricoles des gains du CE. Les producteurs ont déclaré lors des entretiens que les prix payés lors de la récolte étaient également fonction : des cours du café (les hausses des cours du café engendrent une hausse des prix payés au producteur) et des prix payés aux ouvriers pour d'autres activités. Ainsi, l'ouverture de divers grands travaux dans la région aurait engendré une hausse des prix payés aux ouvriers agricoles ; que nous n'avons pas pu quantifier.

Evolution de la croissance des exploitations (surfaces, capitalisation) : nous avons montré que les coopératives, le CE et la production biologique contribuaient à améliorer la rentabilité de la production du café. Ceci contribue donc à la viabilité de l'agriculture familiale, qui se traduit par un agrandissement des surfaces de café et une capitalisation dans l'activité de café avec l'acquisition de petits matériels et infrastructure de traitement post-récolte.

Evolution de l'exode rural : le Tableau 24 montre que les membres sont très peu nombreux à partir en émigration temporaire contrairement aux non-membres. Nous ne disposons pas de données régionales qui auraient permis d'élargir ce résultat.

4.6 Le CE contribue à maintenir ou améliorer la sécurité alimentaire ?

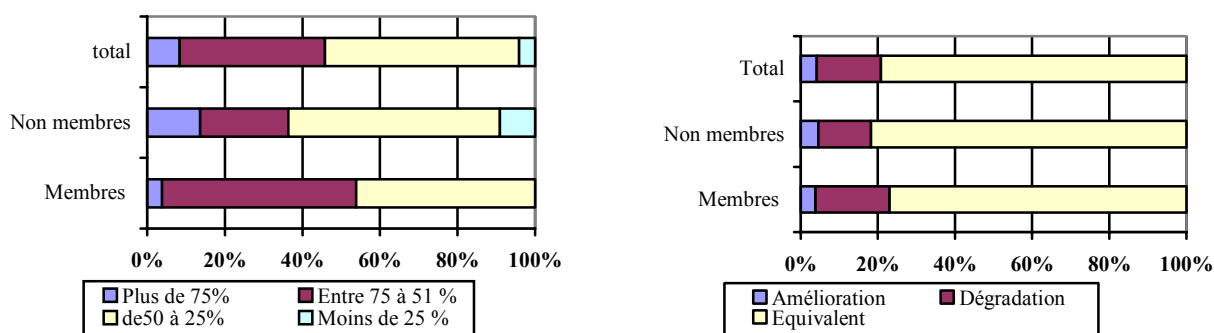
Un des risques d'une intervention par un soutien des prix est que les producteurs soient incités à fortement développer la culture de rente bénéficiant du soutien et à diminuer la production de cultures vivrières. Ceci engendre le risque d'une forte dépendance au marché du café qui est relativement instable. Les standards spécifient que les OP doivent veiller au maintien des cultures vivrières. COCLA aborde ce thème au cours des formations faites aux membres et insiste sur l'importance des cultures vivrières. Elle a elle-même développé un programme de diversification de ses activités (voir partie 5). Les CAC suivent l'exemple de COCLA. L'idée est à la fois de diversifier les sources de revenus des coopératives et de COCLA mais également de faire des ateliers « modèles » pouvant servir de base pour que les membres diversifient leurs propres sources de revenu. Nous revenons plus en détail sur ces activités dans la partie 5.

Les résultats de l'enquête nous permettent d'analyser les effets de cette politique tant sur l'autosuffisance que sur les risques de déficits alimentaires.

L'importance de l'autoconsommation

Le graphique ci-dessous montre que les membres des CAC couvrent en moyenne plus que les non-membres leurs besoins alimentaires par leur propre production : 56 % des membres couvrent plus de 50 % de leur besoin par de l'autoconsommation contre 36% des non-membres.

Figure 19 : Part de la couverture des besoins alimentaires familiaux par l'autoconsommation (à gauche) et évolution de ce pourcentage sur les dix dernières années (à droite)



Source : Enquête producteurs

Evolution des cultures pour l'autoconsommation (surfaces consacrées et couverture des besoins)

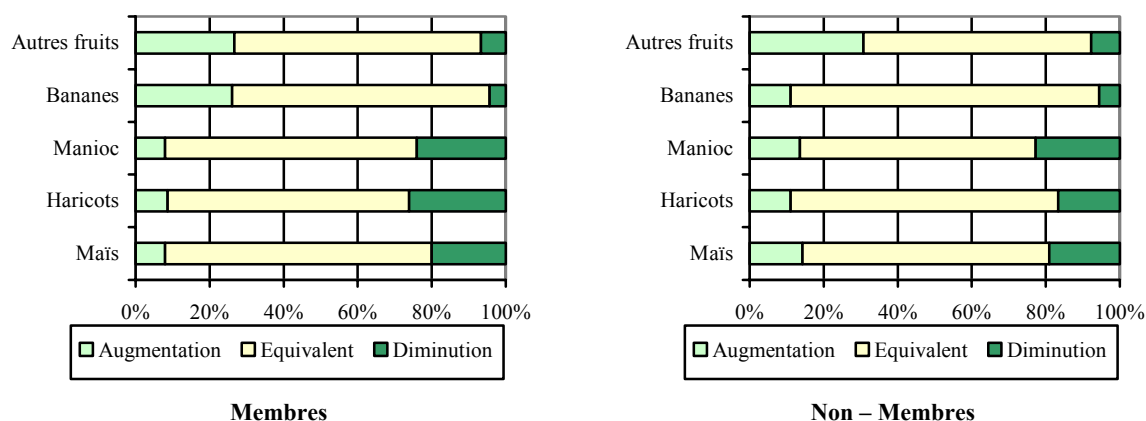
Les cultures les plus courantes, destinées à la consommation familiale sont le maïs, les haricots, le manioc (yuca) et les bananes plantains et fruits. Comme le montre le tableau suivant elles sont pratiquées par une grande majorité de producteurs. Elles sont légèrement moins pratiquées par les membres que par les non-membres.

Tableau 29 : Pourcentage des producteurs ne pratiquant pas les cultures suivantes

	Maïs	Haricots	Manioc	Bananes	Autres fruits
Membre	4%	34%	4%	12%	40%
Non membres	5%	18%	0%	18%	41%

Source : Enquête producteurs

La grande majorité des producteurs ont maintenu leur niveau de production en cultures vivrières sur les dix dernières années. Un faible pourcentage les a diminués, le manioc étant la culture la plus concernée et un faible pourcentage les a augmentés (les fruits étant les plus concernés). Il n'apparaît pas de dynamique nettement différente entre membres et non membres sur ce point comme le montrent les deux graphiques ci-dessous.

Figure 20 : Evolution des productions de cultures vivrières pratiquées par les membres et les non-membres sur les dix dernières années

Source : Enquête producteurs

Perception par les producteurs de la fréquence des périodes de déficits alimentaires

Près de 30 % des producteurs enquêtés considèrent qu'ils connaissent des périodes de déficit alimentaire au cours d'une année et ce pourcentage est quasi similaire tant pour les membres que les non membres. Cependant les membres sont légèrement plus nombreux à considérer que la fréquence des ces périodes s'est abaissée.

Il existe également une part minoritaire de membres qui considèrent qu'elles se sont accrues (18%), mais ils sont proportionnellement moins nombreux que les non-membres (27%).

Tableau 30 : Pourcentage des familles connaissant des déficits alimentaires chroniques (à gauche) et évolution de la fréquence des déficits sur les 10 dernières années (à droite)

	Membres	Non membres	Total
Oui	31%	27%	29%
Non	69%	73%	71%
Total	100%	100%	100%

	Membres	Non membres	Total
Augmentation	18%	27%	18%
Baisse	27%	17%	23%
Equivalent	55%	67%	60%
Total	100%	100%	100%

Source : Enquête producteurs

Conclusion intermédiaire: la participation à la coopérative et au CE ne s'accompagne pas d'un recul significatif des cultures vivrières : la majorité des producteurs membres produisent également des cultures destinées à l'autoconsommation (maïs, haricot, manioc). De manière générale, les membres sont plus nombreux à considérer qu'ils couvrent à plus de 50 % leur besoin alimentaire que les non-membres. Ce qui indiquerait une meilleure autosuffisance par les membres. 30 % des producteurs enquêtés, tout autant de membres que de non-membres, considèrent qu'ils ont des problèmes chroniques de déficits alimentaires, cependant les membres sont plus nombreux à considérer que leur fréquence s'est réduite. On peut donc considérer que l'action conjointe de COCLA et du CE a contribué à améliorer légèrement la sécurité alimentaire des membres. COCLA mène en effet une campagne de sensibilisation des producteurs au maintien des cultures vivrières.

4.7 Conclusions et synthèse

D'un point de vue qualitatif la perception par les producteurs membres de COCLA, de l'effet du CE sur leur famille et leur mode de production est peu claire. En effet, jusqu'à présent la prime et le prix étaient inclus dans un calcul de prix moyen producteur et peu de producteurs connaissaient concrètement le rôle et le fonctionnement du CE. Depuis la précision des standards CE, COCLA a réalisé de nombreux changements : la gestion de la prime CE est aujourd'hui distincte de celle des recettes du café ; une partie de la prime est allouée à des investissements et la couverture de coûts au niveau de COCLA et des coopératives ; des formations sur le thème du CE à destination des producteurs ont été réalisées ; une fiche de suivi du respect des critères du CE au niveau des producteurs et des CAC est en train d'être mise en place. **Les producteurs associent donc aujourd'hui le commerce équitable à la prime de développement ; certains à un meilleur prix voire à un marché régi par des règles spécifiques en faveur des producteurs.**

Bien que les producteurs n'en n'aient pas une perception directe, l'analyse des prix de vente de COCLA montre qu'il existe un **différentiel de prix important entre le prix du marché CE et les prix du marché classique. En moyenne (sur la période 2000 – 2006) l'écart est de près de 55 USD/QQ (soit 68%) pour le café conventionnel et 52 USD/QQ pour le café «bio» (soit 53%).**

Au niveau de COCLA, étant donné que seule une partie du café est vendue en CE (en moyenne 20% sur la période) ceci se traduit par une hausse du prix moyen du café conventionnel de 9% et du café «bio» de 29%. Le CE a donc un effet très net sur l'augmentation du prix du café biologique (car une plus grande partie du café «bio» est vendue en CE par rapport au café standard).

Ceci a un résultat direct sur les prix moyen au producteur. Au niveau de CAC plusieurs prix producteurs sont calculés en fonction des catégories de café (conventionnel, «bio», durables) et de la qualité moyenne produite par la CAC dans chacune de ces catégories et des frais perçus par COCLA et la CAC. Les prix producteurs sont différents d'une coopérative à l'autre, il est donc difficile d'évaluer de combien de pourcents le prix producteur s'est amélioré. Cependant l'analyse du cas d'une coopérative montre qu'elle reverse environ 75% du prix au producteur, les 25% restant servant à couvrir les frais de fonctionnement. **Par ailleurs le prix producteur de cette coopérative est en moyenne de 40% supérieur au prix des commerçants locaux.**

On constate par ailleurs **un résultat sur l'amélioration de la rentabilité des systèmes de production agricole par un double effet** : l'amélioration du prix que nous venons d'évoquer mais également un effet d'augmentation des rendements qui permet de compenser une hausse des coûts. **La rentabilité de la production de café est près de 50% supérieure pour les membres que les non membres et près de 180% pour les membres produisant du café «bio» par rapport aux non-membres.**

Etant donné que le café représente en moyenne 80% des recettes monétaires des membres de COCLA enquêtés et que les producteurs livrent en moyenne 90% de leur café aux coopératives, ces résultats sur les prix ont un effet direct sur les niveaux de revenus des producteurs membres. Ainsi, **en termes de perception les membres sont plus nombreux que les non membres à considérer que leur revenu s'est amélioré ces dix dernières années (56% des membres contre 36% des non membres)** et moins nombreux à considérer qu'il s'est dégradé. En termes absolus, le revenu net familial annuel des membres est de 180 USD/an supérieur à ceux des non membres soit près de 20% supérieur.

Le CE, en contribuant à rendre la production biologique très attractive, a également un effet indirect sur les conditions de travail de la famille. Le cahier des charges biologique impose, en effet, la construction de plusieurs infrastructures pour le traitement du café post-récolte : des salles de bains et des systèmes de retraitement des eaux ménagères. **Ainsi, si les producteurs ne considèrent pas que la pénibilité du travail a décreu (les rendements augmentant la charge de travail s'accroît) en revanche ils perçoivent une amélioration sur leur santé du fait de ces nouvelles installations.**

En contribuant au développement de la production biologique le CE, **contribue également à l'amélioration des techniques de production et à l'amélioration de la productivité des systèmes de production.** Les rendements à l'hectare en «bio» sont de 14,7 QQ/ha contre 12 QQ/ha en conventionnel. La productivité du travail du fait des équipements post-récolte et de l'appui technique est aussi nettement améliorée (de 70% entre producteurs conventionnels membres et non-membres, et de 180% entre producteurs membres bios et non-membres conventionnels).

Une conséquence est que **les membres ont tendance à se spécialiser dans la production de café** : le café est leur source de revenu monétaire principale et ils abandonnent des activités moins rentables telles que la vente de main d'œuvre ou l'émigration temporaire ; mais n'investissent pas à l'heure actuelle dans des activités de diversification autres (ni les cultures de rentes, ni le petit commerce ou l'artisanat). **Ceci semble avoir l'effet de limiter l'engouement pour la culture de la coca, culture autorisée dans cette zone traditionnelle de production** (mais nous n'avons pas pu le démontrer quantitativement). **Cependant, COCLA et le CE contribuent également à ce que les producteurs maintiennent leurs cultures vivrières et leur sécurité alimentaire bien que 30 % de ces derniers considèrent encore qu'elle n'est pas garantie.**

Enfin, **on ne constate pas d'effet net sur la capitalisation familiale ni sur l'éducation des enfants** : les membres et les non-membres suivant des trajectoires relativement similaires sur ces deux points.

En revanche, **le CE et les coopératives contribuent à faciliter la gestion de la trésorerie** : les membres perçoivent plus que les non-membres qu'ils ont des périodes de tensions de trésorerie, ce qui peut s'expliquer par la plus forte dépendance des revenus du café qui sont saisonniers. Cependant les coopératives répondent en partie aux déficits de trésorerie : par un paiement en deux temps du café et par des services de crédits et d'avances. Les non membres ont nettement moins de solutions et sont contraints pour une part d'entre eux à l'émigration ou la vente de main d'œuvre.

Le CE contribue donc au maintien de l'agriculture familiale en viabilisant économiquement les systèmes de production. Cela se traduit par une tendance à l'extension des surfaces cultivées en café, des investissements dans les caféières, un moindre recours à l'émigration. Ceci s'accompagne par une plus grande mobilisation de la

force de travail extérieure aux pics de travail, la main d'œuvre familiale restant la force de travail principale. En revanche, pour l'instant il n'apparaît pas d'effet sur la rémunération des journaliers.

5 QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR L'ORGANISATION ?

5.1 Méthodologie de réponse

Les OP sont au centre de l'approche du commerce équitable. Les standards du CE pourraient avoir des effets de plusieurs types sur l'organisation interne des coopératives de base et de la centrale :

- Les standards tels qu'ils sont définis depuis 2004, introduisent des règles de « démocratie interne » basées sur le principe d'un membre une voix et fixant le fonctionnement de certains organes (conseil d'administration, assemblée générale etc.) qui devraient avoir des **effets sur la gouvernance interne des OP** en favorisant une participation des producteurs aux décisions clés de leur organisation, une bonne prise en compte de leurs attentes et défense de leurs intérêts (etc.).
- La définition par les standards de règles de transparence (la mise en place de système de rapportage entre les organes élus, les organes de gestion et les membres alliés à des mécanismes de contrôle) devrait jouer sur **le contrôle** que les membres exercent sur le fonctionnement de leur organisation et limiter les risques de mauvaise gestion, détournements etc.
- La définition de standards de gestion technique et administrative (définition d'une politique commerciale, de prévisions de trésorerie, de plans stratégiques) devrait contribuer à **professionnaliser les OP** et les orienter vers **une gestion performante**.
- L'obligation de respect de standards de qualité devrait inciter les OP à se doter (ou accéder par location) des infrastructures adéquates et modifier leur stratégie commerciale afin de favoriser les productions de qualité (différenciation des prix producteurs en fonction de la qualité par exemple).
- La constitution de filières courtes devrait mettre en contact direct les OP et les importateurs facilitant l'apprentissage par les OP du fonctionnement du marché et contribuant à améliorer leurs stratégies commerciales.
- Le système de prix minimum devrait également bénéficier à l'OP en améliorant sa viabilité économique mais également en lui permettant de gérer certains risques (puisque le CE offre un débouché sécurisé, l'OP pourrait prendre des risques commerciaux, ou tester de nouveaux produits par exemple)
- La prime de développement peut être investie au sein des OP ce qui pourrait modifier le niveau de capitalisation et plus généralement la performance économique.

L'analyse de l'impact du CE sur les OP est un des thèmes les plus délicats en ce qui concerne la distinction des effets attribuables au CE de ceux attribuables au développement propre de l'OP ou aux appuis de programmes extérieurs. Ce thème a généré le plus de débats au sein de l'OP, en effet, le CE a sur l'OP souvent des effets indirects dont il est difficile de déterminer l'importance. Par ailleurs, sur de nombreux points, ce sont avant tout les initiatives des membres et de l'équipe technique qui ont permis la construction institutionnelle. Nous présentons donc les résultats atteints par COCLA puis une réflexion sur en quoi le CE a pu contribuer, ou non, à les atteindre.

5.2 Le CE contribue à la structuration du monde rural ?

5.2.1 Le nombre de producteurs touchés par COCLA

L'analyse de l'évolution de la portée du réseau en termes de nombre de membres est difficile car les données historiques comptabilisent à la fois des membres actifs et inactifs. En effet, suite à la crise des coopératives caféières des années 1980, la plupart des coopératives ont vu leur nombre de membres se réduire, mais dans les faits beaucoup de producteurs ont arrêté de livrer leur café tout en restant membres.

Cependant, COCLA estime actuellement que les CAC ont un total de 6 782 membres actifs en 2005 et qu'au travers de ces membres actifs elles touchent environ 8 000 familles productrices (sachant qu'un adhérent peut également livrer le café pour ces enfants qui ont leur propre exploitation).

Tableau 31 : Nombre de producteurs au niveau régional

	Recensement de 1994 (Province de la Convencion)	Projection 2006	COCLA
Nombre de producteurs	24 958	32 524	
Nombre de producteurs de café	15 443	20 125*	6 782
Surface cultivée de café (ha)	30 768	32 000**	

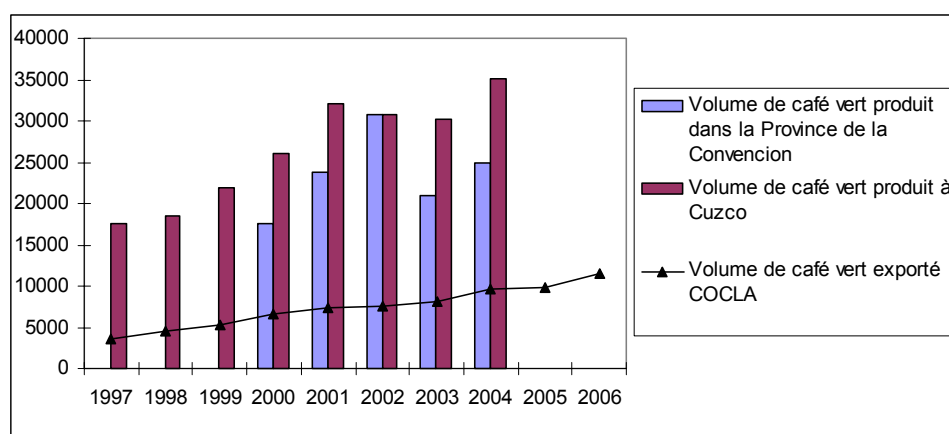
Source : Recensement Agricole Inei 1994, * projection de l'auteur ; Représentation Minag Quillabamba

Sur la base des données présentées dans le tableau précédent on peut estimer qu'aujourd'hui **COCLA touche près de 26% des familles productrices et près de 34% des producteurs de café de la Province de la Convencion**. La portée de COCLA à l'échelle régionale est donc tout à fait significative.

5.2.2 La croissance de COCLA et des CAC : une part croissante de volumes gérés par le réseau par rapport à la production de la région

En 1994, lors de sa restructuration COCLA n'avait plus que 3 500 membres actifs. En 12 ans, le nombre de membres de l'ensemble du réseau a donc été multiplié par près de 1,9. Il est évident que COCLA a donc eu un effet significatif sur la structuration des producteurs agricoles. Une analyse plus précise suppose de travailler sur les volumes produits ou exportés car ce sont les seules données fiables sur une longue période temporelle et disponibles au niveau de COCLA et des statistiques régionales.

Figure 21 : Evolution du volume de café de COCLA dans le volume produit au niveau de la Province et de la région (en T de café vert)



% du volume de COCLA par rapport à la production de :	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
La Province de la Convencion	Nc	Nc	Nc	37,55%	31,27%	24,59%	38,99%	38,36%
Le département de Cusco	20,15%	24,65%	23,90%	25,30%	23,11%	24,63%	27,11%	27,25%

Source : Données COCLA, Minag

Il apparaît clairement que le département de Cusco, mais surtout la Province de la Convencion, connaissent un développement régulier de la production du café ces dix dernières années. Parallèlement, COCLA exporte une part croissante de la production de sa zone d'intervention : elle exportait 20% des volumes produits sur le département de Cusco en 1997 contre 27% en 2004, soit près de 40% de la production de la Convencion.

Tant sur l'attraction de nouveaux membres que sur les volumes collectés, COCLA a connu une croissance régulière : le nombre de ses coopératives de base est resté stable mais les coopératives ont été capables d'attirer un nombre croissant de membres et un volume croissant du café.

5.2.3 Le rôle du Commerce Equitable

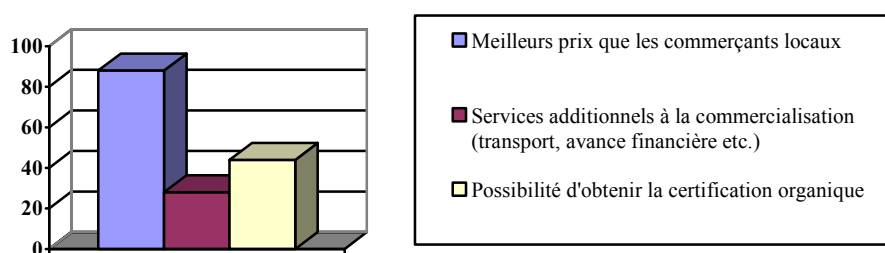
Un point d'entrée pour analyser le rôle du CE est d'analyser les raisons pour lesquelles les membres adhèrent au réseau de COCLA. L'enquête et le groupe de discussion avec les producteurs montrent que ces derniers décident d'adhérer aux coopératives pour plusieurs raisons :

- la première est le prix de vente des coopératives : à la récolte les prix d'achat des commerçants et les prix de l'avance versée par la coopérative sont équivalents. Cependant les commerçants ne versent pas de second paiement de fin d'exercice, comme le font les coopératives. Les prix des coopératives sont supérieurs à ceux des commerçants (voir partie 4). Certains producteurs considèrent plus généralement que les coopératives leur offre un « meilleur canal de commercialisation » ce qui inclut au-delà du prix, une meilleure prise en charge de la marchandise, plus de services apportés etc.
- L'accès au marché de niche (biologique et durable) : le marché biologique offre un prix au producteur très nettement supérieur comme nous l'avons vu. Or ce sont surtout les coopératives qui permettent aux

producteurs de pouvoir obtenir la certification biologique. Jusqu'à présent les commerçants privés n'étaient pas impliqués dans ce type de certifications, quelques commerçants tentent actuellement de développer ces marchés. Cependant, seules les coopératives fournissent aux membres un service d'appui technique pour pouvoir respecter la certification et améliorer la qualité. C'est donc une des raisons majeures pour laquelle les producteurs décident d'adhérer aux coopératives.

- les services de la coopérative autres que la commercialisation : au-delà des services d'appui technique et de commercialisation, les producteurs décident également d'adhérer car la coopérative n'est pas seulement l'acheteur de leur café mais elle leur fournit de multiples services. Les producteurs citent le plus souvent la possibilité d'obtenir des avances financières avant la récolte afin de faire face à des dépenses imprévues du ménage, des financements pour les investissements productifs, le transport (de la marchandise mais également des facilités de transport pour les producteurs eux-mêmes), les intrants pour la production biologique, etc.
- Quelques producteurs enquêtés ont également cité le fait que la coopérative facilitait la commercialisation des produits autres que le café.

Figure 22 : Raisons d'adhésion des membres aux coopératives



Source : Enquête producteur

Nous avons montré dans le thème précédent que l'un des facteurs qui permettait à COCLA de mieux rémunérer les producteurs est le commerce équitable, notamment lorsqu'il est combiné à la production biologique. **On peut donc considérer que le commerce Equitable est un élément clé qui permet aux coopératives d'attirer de nouveaux membres et surtout de les « fidéliser ».**

5.3 Le CE augmente la légitimité de l'OP ?

5.3.1 Légitimité externe : perception de l'OP par les acteurs économiques et politiques locaux

COCLA a toujours été une structure de taille significative et qui a compté parmi les opérateurs économiques régionaux, bien qu'au début des années 90, elle ait été dans une situation extrêmement difficile comme la plupart des coopératives caféières. Aujourd'hui COCLA est un opérateur économique connu et reconnu par les pouvoirs publics du fait du nombre de producteurs caféiers qu'elle regroupe, des volumes qu'elle gère, de l'emploi qu'elle génère. Cependant dans le contexte péruvien les rapports entre coopératives caféières et autorité gouvernementale ou locale sont tendus : COCLA considère que les pouvoirs publics ne soutiennent pas en général le mouvement coopératif, ni le modèle agricole de l'agriculture familiale. COCLA est, cependant, devenue pour les pouvoirs publics locaux un moyen de travailler avec les producteurs individuels. Ainsi elle a été impliquée dans plusieurs grands programmes initiés par les autorités régionales (et souvent financés par la coopération internationale) : on peut citer les programmes « Corredor » qui vise à améliorer les techniques de production et le programme PRA de lutte contre la pauvreté (voir point 2.4). Par ailleurs, elle a également été impliquée dans des programmes de reforestation, d'appui à des communautés natives d'Amazonie dans la zone nord sur la production de cacao etc.

De plus, en participant activement à des réseaux extérieurs, parfois à leur création, (comme la Junta nacional del Café, la CLAC), COCLA a également renforcé sa position (voir point 6.3.2).

On ne peut pas considérer que le CE ait contribué directement à donner une légitimité extérieure, étant donné que la démarche du CE est très peu connue en dehors du secteur du café. En revanche, le commerce équitable, en soutenant la viabilisation économique de l'OP et sa croissance, a contribué à donner à COCLA un poids dans la vie locale en particulier la vie économique.

5.3.2 Légitimité interne

L'obtention d'une légitimité face aux producteurs a été l'un des objectifs de COCLA suite à la crise des années 80. Le plan opérationnel de 1994 indique ainsi comme premier objectif « améliorer l'image de la centrale et des coopératives face aux producteurs ». Ce travail s'est fait au travers de la refonte totale de l'institution, d'efforts de professionnalisation de sa gestion et d'amélioration des résultats commerciaux. L'adhésion régulière de nouveaux producteurs aux coopératives est un signe que le réseau de COCLA a réussi à disposer d'une légitimité interne importante.

Il aurait été intéressant sur ce point de pouvoir analyser les départs des membres, et les causes des départs. Cependant, ce travail aurait exigé une étude des registres de chaque CAC que nous n'avons pas pu mener. Aux dires des dirigeants des 4 CAC rencontrés : les départs de membres sont très limités ; ils sont soit le fait de producteurs âgés qui partent en retraite, soit de départ de la région, soit de maladies graves ou de décès (source entretiens CAC).

La légitimité interne se traduit également par la capitalisation régulière des coopératives.

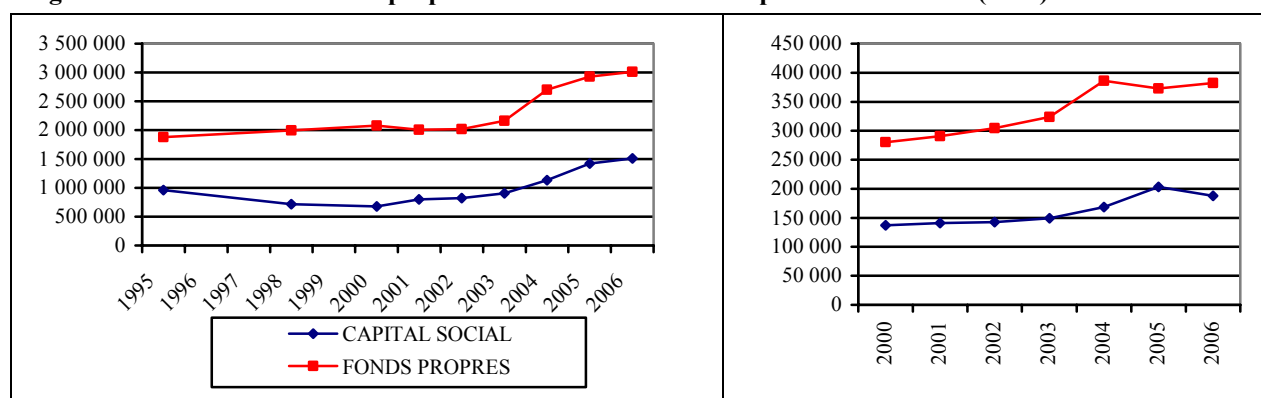
Au niveau des CAC : les membres payent une part sociale à l'adhésion et font des apports annuels aux capitaux (voir Tableau 9). Par ailleurs, les coopératives font régulièrement appel à des participations supplémentaires pour financer des investissements : ces décisions sont prises par l'assemblée générale et se traduisent par un prélèvement sur prix de chaque quintal de café. Ainsi dans la petite coopérative de Chaupimayo les membres versent 5 soles par quintal vendu pour l'acquisition d'un second camion qui permettra le transport du café à COCLA. A Ccochapampa les producteurs versent 1 sole par quintal pour acquérir un local à Quillabamba.

Au niveau de COCLA : pour adhérer COCLA, les CAC doivent payer une part initiale de 10 000 Soles (~3 000 USD) et une part annuelle de 15 000 soles (~4 500 USD). COCLA sollicite régulièrement des apports extraordinaires pour financer des acquisitions de matériel. Ainsi cette année les CAC versent 0,5 USD par quintal de café exporté, pour financer l'acquisition d'une ligne de production de chocolat de bouche. C'est également sur ce principe qu'ont pu être financées des nouvelles installations à Lima (bureaux de commercialisation, hangar de stockage et ligne de transformation en café vert). Aux deux niveaux, centrale et coopérative de base, cette capacité à mobiliser des participations volontaires au capital est un signe fort de la confiance des membres dans leurs structures et de sa légitimité.

L'analyse des bilans financiers montre qu'au début des années 90, suite à la restructuration, le capital social de COCLA s'est réduit alors que les fonds propres se maintenaient. En revanche, depuis que la restructuration est effective le capital social est en progrès important (augmentation de 30% de 2000 à 2006) ainsi que les fonds propres (voir graphique ci-dessous).

Nous n'avons pas eu pour les quatre coopératives d'historique des bilans financiers suffisant pour suivre l'évolution du capital social. Une seule (l'une des plus grandes) s'est prêtée à l'exercice. Elle montre une progression régulière de son patrimoine, mais une plus grande instabilité avec notamment un léger recul du capital social en 2006.

Figure 23 : Evolution des fonds propres de COCLA et d'une coopérative du réseau (USD)



Source : Bilans financiers de COCLA et d'une CAC

De part ses efforts, COCLA dispose aujourd'hui sur le site de Quillabamba de hangars de stockage (capacité de 200 000 sacs) ; d'une ligne de transformation du café vert (40 QQ/heure) ; d'une ligne de transformation de café torréfié (100 Kgs/ h) ; d'une petite ligne de production de pâte de cacao, de crème de soja, de crème de fèves (habas) ; d'un bâtiment d'élevage de poules (5000 têtes) ; d'un laboratoire d'analyse du sol ; de sept exploitations agricoles expérimentales (273,5 ha au total) ; de deux bâtiments de formation et d'un auditorium ; d'une « casa de refugio » pour les employés ; et d'une auberge touristique en construction. Par ailleurs depuis

2006, COCLA dispose à Lima d'hangars de stockage et d'une ligne de transformation du café parchemin en café vert ainsi que de bureaux commerciaux.

Il faut noter que les efforts de capitalisation des membres ont été également renforcés par des appuis extérieurs de dotation au capital : appui du projet PNUD qui ont été remboursés par la suite, appui d'un projet pour la construction de l'auberge touristique etc. Cependant les subventions au capital restent une part minoritaire par rapport aux apports des membres, elles représentent en moyenne 13,5% des fonds propres, comme le montre le tableau suivant.

Tableau 32 : Part des apports des membres et des subventions dans la capitalisation de COCLA

COCLA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne
subventions d'investissement/fonds propres	14,5%	14,5%	14,2%	13,8%	11,9%	11,6%	11,1%	13,5%
Capital social/ Fonds propres	32,5%	39,7%	40,5%	41,8%	41,9%	48,5%	50,1%	41,4%

Source : Bilans financiers de COCLA et d'une CAC

Légitimité de la centrale pour les coopératives de base

Les quatre coopératives de base rencontrées estiment que leur centrale joue un rôle essentiel sur plusieurs points :

- l'obtention de financements permettant d'avancer le paiement aux producteurs à la récolte sans lequel une coopérative ne pourrait pas collecter du café : individuellement les coopératives ont de grandes difficultés à obtenir des financements du fait d'un manque de confiance des banques envers les structures coopératives;
- l'exportation du café : la recherche de marchés et les relations clients sont des services essentiels procurés par COCLA. Dans le réseau, trois coopératives ont essayé de commercialiser directement leur production mais toutes ont connu de graves difficultés, et ont dû fermer ou rejoindre de nouveau COCLA ;
- la formation technique des élus, la préparation de nouveaux élus ;
- une structure jeune a évoqué également un rôle de contrôle de COCLA sur le bon fonctionnement de la structure. Ceci est moins valable pour les coopératives plus anciennes.

Notons que COCLA fournit d'autres services aux CAC, nous y revenons dans la partie d'analyse des services (voir partie 5.6). Les CAC ont légalement une forte indépendance face à COCLA, elles peuvent donc mener leur propre politique, décider de leur mode de gestion etc. Cependant, les CAC ont mis en commun des fonctions qu'individuellement elles ne parviennent pas à mettre en œuvre efficacement : la recherche de financements, la commercialisation, des stratégie de pénétration de nouveaux marché etc.

Dans l'histoire de COCLA, les CAC ont parfois voulu s'affranchir de leur structure faîtière, cependant actuellement les CAC conçoivent leur avenir au sein de ce réseau.

5.3.3 Conclusion intermédiaire

Le CE a contribué indirectement à construire la légitimité tant externe qu'interne de COCLA. La légitimité externe de COCLA a été acquise d'une part par sa capacité à structurer un nombre significatif de producteurs qui fait d'elle une institution incontournable et d'autre part, par la qualité de sa gestion qui provient, entre autres, des efforts de restructuration des années 90. La légitimité interne apparaît nettement au travers du nombre d'adhésions de nouveaux membres et du faible nombre des départs de la structure. Elle se traduit aussi par des efforts de capitalisation volontaire des membres qui ont permis de faire progresser de 30% le capital social de la structure en six ans. Le CE y a contribué indirectement en rendant économiquement attractif la participation à COCLA.

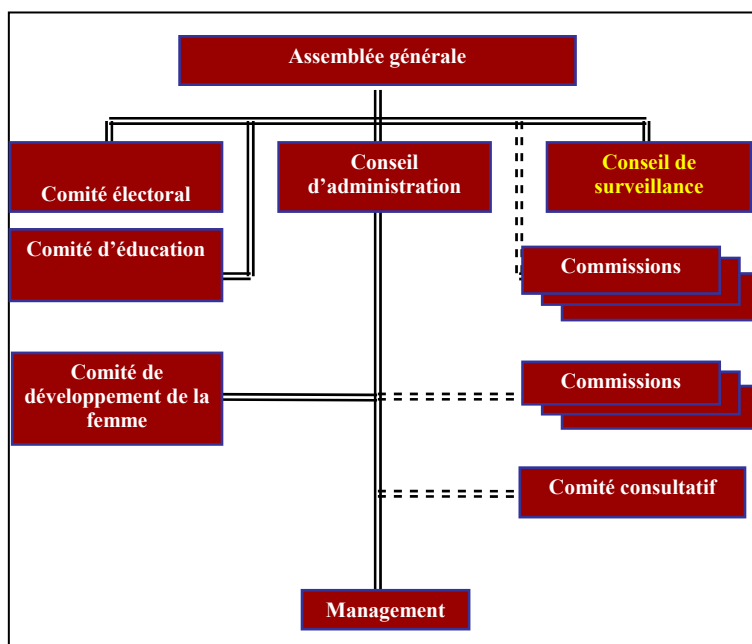
5.4 Le CE renforce les capacités d'administration et de gestion d'OP ?

5.4.1 Organisation interne et gouvernance

▪ Les organes élus

En 1991 suite à la crise des coopératives caféières, COCLA se dota de nouveaux statuts et en 1994 d'un nouveau règlement d'élection. Depuis sa restructuration COCLA et les CAC sont organisées sur la base du même schéma, représenté ci-dessous et avec les organes suivants :

- l'assemblée générale des membres est composée des producteurs membres pour les CAC. Au niveau de COCLA elle est constituée de deux représentants élus des coopératives. Ceci a constitué une modification majeure : antérieurement les coopératives envoyaient jusqu'à 5 représentants et des gérants, les assemblées étaient donc souvent grandes et facilement manipulable. L'assemblée générale désigne le conseil d'administration. Ce dernier lui présente le résultat de la campagne, les comptes, le budget annuel etc.
- Le conseil d'administration est composé de 5 membres élus par l'assemblée générale et deux suppléants. Le conseil se réunit au minimum une fois tous les deux mois et il est responsable de la gestion courante mais aujourd'hui il délègue une grande partie de la gestion à une équipe technique professionnelle.
- Le comité électoral prépare les élections : il vérifie que les personnes qui se présentent aux élections répondent aux critères minimums (pas de crédits impayés, bonne moralité, ...). Le comité de COCLA effectue une supervision extérieure des élections dans les coopératives de base.
- Le comité d'éducation travaille sur la politique de formation interne.
- Le conseil de surveillance est l'organe de contrôle interne garant du bon fonctionnement de la coopérative. Il surveille le conseil d'administration mais également l'équipe technique, il contrôle surtout les opérations de réception du café, la pesée et le paiement.



- Le comité du développement de la femme qui est désigné par le conseil d'administration, les coopératives agraires ne pouvant selon la loi péruvienne ne posséder que deux comités élus. Ce comité est responsable de garantir que les femmes aient une place dans le système coopératif, il met également en œuvre divers projets ayant pour cible les femmes.

- Le comité consultatif qui est composé des anciens dirigeants de la structure et qui a un rôle de conseil aux administrateurs, mais il ne dispose d'aucun pouvoir de décision.

On retrouve donc ici une organisation classique de coopérative avec des originalités : l'existence d'un comité électoral et son rôle central dans la vie des coopératives qui s'expliquent en réaction au passé des coopératives, ainsi que la présence du comité de la

femme.

Source : COCLA, 2006

Cette organisation est en place depuis le début des années 1990 et n'a pas connu de modification fondamentale depuis.

▪ La formation des élus et l'existence de guide de gestion pour les élus

La formation des élus est faite essentiellement au niveau de COCLA. Deux coopératives de grande taille ont également mis en place leur propre formation interne. COCLA forme :

- des membres ou des élus des CAC intéressés qui pourront potentiellement devenir représentants au sein de COCLA ou prendre des responsabilités au sein de COCLA.
- les nouveaux élus de COCLA : les élus doivent avoir suivi les trois cours prévus de gestion coopérative, ceci afin de limiter les risques de mauvaise gestion que COCLA a connu par le passé.
- les nouveaux élus des CAC avec une formation spécifique destinée à préparer les membres du conseil d'administration, du conseil de surveillance, et du comité électoral.

Un département spécifique qui emploie 4 personnes à plein temps y est dédié. COCLA a également des locaux de formation et dispose d'une salle dans son installation de Quillabamba.

Un plan de formation est établi annuellement et mis en œuvre par l'équipe de formation mais aussi les autres départements de COCLA.

Les formations portent sur les thèmes (source : plans opérationnels de COCLA) :

- la gestion des coopératives ;

- le fonctionnement du conseil de surveillance ;
- le fonctionnement et l'organisation des assemblées générales ;
- les devoirs et les droits des membres ;
- la gestion des entreprises familiales ;
- la production ; agriculture écologique, élevage, cultures alternatives ...
- des bases en informatique...

Par ailleurs l'équipe de formation anime également une émission de radio « el vocero cooperativo » qui joue un rôle à la fois dans la formation et la diffusion de l'information. Plusieurs coopératives sont impliquées dans l'animation de cette émission.

Il existe également un programme de formation à destination des employés des coopératives : COCLA forme les techniciens des coopératives de base. Elle investit également dans des formations extérieures pour ses propres employés et dans des participations à des séminaires.

Enfin le département de formation a établi des guides de gestion des CAC pour chacun des organes élus ainsi que des manuels de procédures et des documents standards.

Le département de formation a également établis des guides de gestion, des manuels de procédures et des formulaires standards pour chacun des organes.

Source : Plan Operativo COCLA

▪ La rotation des élus

La rotation des élus est imposée par la loi. Cette dernière prévoit qu'un élu puisse rester trois ans dans son poste et que le renouvellement des organes soit fait par tiers tous les deux ans. Au sein de COCLA, la rotation des élus a été respectée et aucun élu n'a excédé son mandat comme le montre le tableau en annexe.

D'autre part, on peut noter la participation d'une femme dans le conseil de surveillance qui indique aussi une ouverture de la structure.

Il existe des critères de base pour pouvoir être élu. Certains sont imposés par la loi : les élus des coopératives agricoles de moins de 200 membres doivent avoir un degré d'éducation primaire et un degré d'éducation secondaire pour les structures de plus de 200 membres ; ils ne doivent pas avoir de responsabilité politique. Par ailleurs, il est imposé par COCLA et les CAC que les élus soient de véritables producteurs de café ceci se traduit par des minimums de surface cultivée ou de livraison. Au niveau de COCLA, il existe une limite de 3 ha (selon le rapport d'inspection de FLO cert, mais qui n'a pas été retrouvée dans les actes) ce qui paraît effectivement élevé au vu de la moyenne possédée par les agriculteurs... Au niveau des CAC les critères varient : a Ccochampapa par exemple les dirigeants doivent livrer au moins 25 QQ par an, ils doivent avoir des sources de revenu stables, et être « de bonne moralité ».

Ces critères ont été pointés dans le rapport d'inspection de FLO comme limitant l'accès aux rôles d'élus. Ils sont cependant à la fois des critères imposés par la loi, destinés à limiter la mauvaise gestion des coopérative et par COCLA pour éviter que les coopératives ne soient « détournées » par des personnes ne défendant pas les intérêts des producteurs. Bien que contraignants et discutables, ils s'expliquent par une réaction à la crise qu'a connue le système coopératif.

▪ Des organes fonctionnels

Au niveau de COCLA plusieurs points permettent de considérer que l'organisation interne est solide et que les organes sont fonctionnels :

- COCLA a une assemblée générale annuelle et 2 ou 3 assemblées extraordinaires auxquelles s'ajoutent des réunions d'information. Selon le rapport d'inspection de FLO (2004) la participation aux assemblées générales est supérieure à 70% ;
- La rotation est régulière au niveau de COCLA, bien qu'il existe des critères d'accès on peut noter que les organes se sont ouverts également aux femmes avec la participation d'une femme dans le conseil de surveillance.
- Les entretiens ont montré que les élus de COCLA et des CAC connaissent tous clairement leur rôle et la plupart d'entre eux ont été formés pour exécuter leur fonction.
- Le rapport d'inspection de FLO (2004) relevait que les minutes des AG étaient tenues à jour, les participants aux AG recevaient une information écrite de base, le conseil de surveillance effectuait un travail de contrôle effectif également consigné dans des minutes.

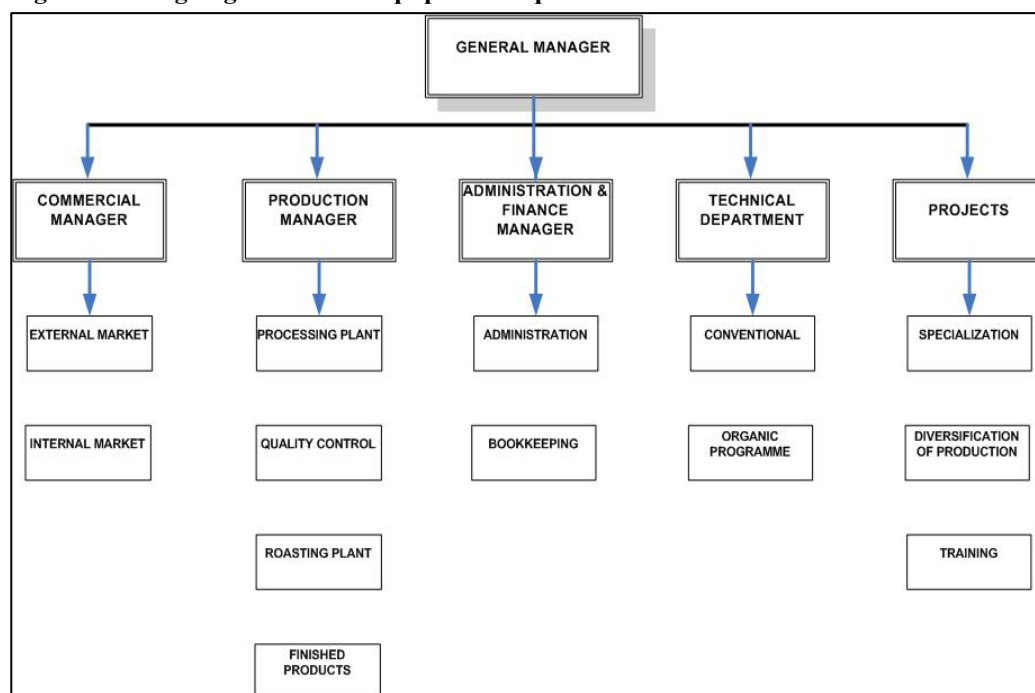
5.4.2 Les équipes techniques

■ Au niveau de COCLA

Un des changements majeurs de COCLA en 1994 fut l'introduction d'une équipe professionnelle responsable de la gérance. L'organigramme de COCLA fut alors profondément modifié tel qu'illustré dans la figure suivante. COCLA a donc aujourd'hui un gérant général basé à Quillabamba et quatre gérants techniques. Dans les faits, deux nouvelles personnes furent recrutées par COCLA : le gérant général et le gérant commercial. Elles étaient toutes deux des personnes qualifiées et disposant d'une expérience importante du secteur. Les autres gérants étaient déjà dans la structure et ont été progressivement formés pour la nouvelle fonction.

Contrairement à d'autres institutions, COCLA n'a donc pas misé sur l'auto-promotion. Elle a plutôt recruté à l'extérieur des managers compétents qui ont un engagement fort pour leur structure, se traduisant au travers de leur discours et de leur fidélité à la structure.

Figure 24 : Organigramme de l'équipe technique de COCLA



Source : COCLA, 2006

Le rôle des ces départements sont les suivants :

- le gérant général est responsable de l'ensemble de la gestion courante de COCLA, et de la gestion des ressources humaines,
- Le département commercial gère les exports de COCLA, les ventes sur le marché, la politique de marketing. Ceci a permis à COCLA de construire sa propre capacité de commercialisation.
- Le département technique appuie les producteurs et est responsable de l'ensemble des certifications : il forme les techniciens des CAC qui formeront les membres dans le cadre des certifications. Les techniciens mettent en place les procédures de certification, produisent des manuels, reçoivent les équipes d'inspection... Cette équipe technique travaille également sur des stations expérimentales à des tests de nouvelles variétés et de nouvelles pratiques.
- Le département de production gère l'ensemble des opérations de transformation du café (depuis le café parchemin au café vert), du cacao, et autres produits transformés au niveau de COCLA,
- Le département dit « projets » est responsable de la formation interne au sein de COCLA.

La professionnalisation de COCLA s'est également accompagnée d'une modernisation des outils de gestion : par exemple, à partir de 1994, COCLA commence à s'informatiser, et met en place des outils de gestion (planification financière, commerciales, productive par exemple) (Plan Operativo, 1994).

Aujourd'hui COCLA emploie environ 60 permanents et jusqu'à 60 travailleurs supplémentaires pendant la période de production du café. L'équipe technique est répartie tel que présenté dans le tableau page suivante.

Tableau 33 : Equipe technique de COCLA

	Employés permanents	Employés période de production	Saisonniers complémentaires
Gérants	5		
Administration	22		
Productions	14	27	33
Formation	4		
Assistance technique aux producteurs	8		
Autres	6		
Total	59	27	33

Source : COCLA

■ Au niveau des CAC

La centrale a un rôle de modèle dans le système. Les CAC sont donc totalement libres de leur organisation mais la plupart se sont restructurées à l'image de COCLA. Elles disposent donc aujourd'hui toutes d'une équipe professionnelle plus ou moins importante en fonction de leur taille. Il faut noter que ce processus de professionnalisation des CAC a été long, certaines coopératives s'étant dotées d'une équipe technique récemment.

Les petites structures, comme Chaupimayo et Ccochapampa, fonctionnent avec un gérant, un ou deux techniciens. En période de production elles emploient un chauffeur, une ou deux personnes pour le stockage. Elles font appel à des services extérieurs pour la comptabilité (etc.). Les grandes coopératives ont des activités plus complexes, elles peuvent vendre une partie de leur production sur le marché local, avoir des unités de transformation... Elles ont donc des organigrammes proches de celui de COCLA (voir par exemple l'organigramme de Maranura en annexe) et peuvent recruter jusqu'à 20 salariés permanents auxquels s'ajoutent des saisonniers pendant la période de production.

Tableau 34 : Equipe technique des CAC et nombres de techniciens (second tableau)

Coopératives	2002	2003	2004	2005	2006	Augmentation
Mateo Pumacahua	15	15	17	20	22	47%
Maranura	11	11	12	14	13	18%
Ccochapampa	2	3	2	3	3	50%
Chaupimayo	4	5	5	7	7	75%

Coopératives	2002	2003	2004	2005	2006	Augmentation
Mateo Pumacahua	4	4	4	6	8	100%
Maranura	3	3	3	4	4	33%
Ccochapampa	0	0	0	1	1	100%
Chaupimayo	0	1	1	1	1	100%

Source : Données des CAC

Les tableaux ci-dessus montrent une augmentation de la taille des équipes et surtout du nombre de techniciens. Ceci est à la fois le reflet du développement des activités des coopératives mais également l'effet du projet « Corredor » qui finance à 80% les salaires de techniciens des coopératives (voir partie 2.4). Toutes les coopératives rencontrées bénéficient de ce programme.

De plus, depuis un an, 10 % de la prime de développement sert à couvrir des frais fonctionnement de la coopérative. Ceci n'a pas permis d'accroître la masse salariale mais de couvrir des frais de fonctionnement et d'augmenter légèrement les salaires dans les petites coopératives.

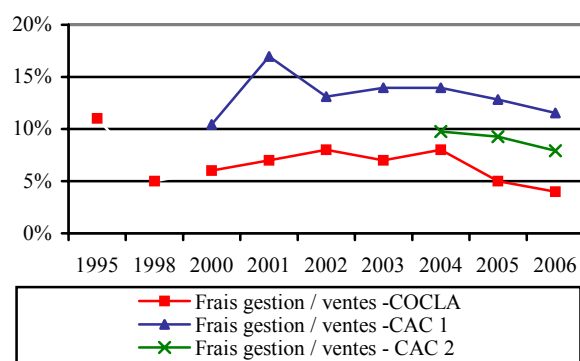
■ Performance des employés

Le graphique suivant montre que les frais de gestion de COCLA suivent une tendance à la baisse : en effet le nombre d'employés est resté relativement stable alors que le volume de café géré par COCLA a été en constante augmentation. On constate donc une meilleure efficacité globale du système COCLA à laquelle le CE contribue indirectement en rendant attractive l'adhésion de nouveaux membres à COCLA et donc l'augmentation du volume géré. Par ailleurs, la partie de la prime de développement investie dans des actions de formation devrait contribuer à accroître la capacité de l'équipe technique à gérer ce volume croissant.

Au niveau des coopératives, les frais de gestion par rapport aux volumes gérés sont supérieurs à ceux de la centrale. Ceci peut s'expliquer car les coopératives font la collecte et le suivi direct des membres, opérations coûteuses. Depuis les trois dernières années dans les deux coopératives étudiées, la performance s'améliore, ce qui peut s'expliquer à la fois par le développement propre des coopératives mais également par le projet

« Corredor » qui permet d'acquérir des équipes techniques à très faible coût travaillant sur l'appui aux producteurs.

Figure 25 : Evolution de l'efficacité des employés (frais de gestion sur volume géré par les coopératives et COCLA)



	Membres /Employés	volumes gérés/ employés permanents
C.A.C. Mateo Pumacahua	50	1646
C.A.C. Maranura.	34	986
C.A.C. Ccochapampa	54	1851
C.A.C. Chaupimayo	32	799

Source : Elaboration OB sur données de COCLA et des CAC

5.4.3 Répartition des rôles entre élus et gestionnaires

La professionnalisation de COCLA a nécessité également une redéfinition des rôles entre les élus et les employés. Les élus du conseil d'administration étaient antérieurement largement impliqués dans la gestion quotidienne de la structure : les rôles de président et de gérant étant souvent confondus. Aujourd'hui le conseil d'administration délègue totalement aux techniciens les opérations commerciales, techniques, la gestion du personnel de COCLA et la gestion courante.

En revanche elle établit avec le gérant le plan opérationnel annuel de COCLA, elle participe avec l'équipe technique à l'établissement de la stratégie de la structure, évalue globalement l'équipe technique (l'évaluation de chacun des employés est de la responsabilité du gérant) sur la base de ces résultats et gère les questions qualifiées par le Conseil de « sociales ».

Cette redéfinition n'a pas été facile mais le recrutement de deux personnes extérieures y a contribué largement. Les membres du conseil sont donc aujourd'hui relativement loin des opérations quotidiennes de COCLA.

Cette forte dissociation des fonctions peut paraître surprenante, mais elle est permise par une très bonne communication entre l'équipe technique et les gérants notamment au sein de la Junta directiva qui réunit le conseil d'administration et les quatre gérants et durant laquelle les décisions majeures sont discutées.

Cette organisation a donné certains atouts à COCLA :

- une très bonne réactivité aux évolutions de marché et une rapidité dans l'exécution des opérations commerciales ;
- une capacité d'innovation apportée par les élus et un staff technique ce qui s'est traduit par de nouveaux produits, l'entrée sur de nouveaux marchés (le commerce équitable, la production biologique etc.) ;
- une stabilité : l'équipe technique est la même depuis le début des années 90, et COCLA connaît une croissance régulière.

Au sein des CAC : les entretiens ont montré que les élus et les gérants ont des rôles bien identifiés. Ils connaissent leur fonction, leurs droits et leurs obligations. Le schéma est similaire avec un gérant responsable de la gestion concrète et les élus responsables des décisions générales d'orientation et du contrôle. Cependant on constate un niveau de connaissance très inégal entre les gérants et les élus. Malgré les efforts de formation de COCLA les élus ont encore peu de connaissances sur le fonctionnement de la Centrale et sur le fonctionnement général de leur coopérative. Il faut noter que le renouvellement des élus impose un processus de formation permanent qui nécessite un effort sur le long terme.

5.4.4 Le contrôle de l'institution

Le contrôle interne : le contrôle est réalisé par le conseil de surveillance, responsable de vérifier le fonctionnement du conseil d'administration. Par ailleurs, on peut se poser la question du contrôle par les élus de l'équipe technique, sachant qu'aujourd'hui les opérations commerciales de COCLA sont complexes. Les élus jugent essentiellement l'équipe technique sur la base de leur performance. L'important programme de formation mis en place par COCLA est la clé permettant de maintenir un dialogue entre les élus et l'équipe technique. Ce programme de formation représente un investissement important pour COCLA.

Le rôle du comité électoral dans le contrôle interne est également important puisqu'il garantit le renouvellement des organes et limite tout risque de fraudes lors des élections.

COCLA exerce un contrôle sur les CAC par exemple le comité électoral de COCLA vérifie le fonctionnement des élections des CAC.

Le contrôle externe : COCLA ne se soumet pas à des audits externes privés en revanche comme toutes coopératives agricoles elle est soumise au contrôle de l'Etat péruvien. Les CAC sont elles également soumises à ce contrôle puisqu'elles sont toutes des entités juridiques indépendantes.

5.4.5 Durabilité financière

Le CE devrait également contribuer au travers de son effet sur les ventes et l'organisation interne (notamment la formation ici) à consolider financièrement COCLA et les coopératives de base. Nous proposons dans la suite l'analyse de quelques indicateurs financiers.

En termes de résultats économiques : du point de vue de la mécanique financière COCLA « achète » le café des coopératives qu'elle revend sur le marché international. Cependant l'objectif est la juste rémunération des coopératives et des producteurs. L'ensemble du système fonctionne sur le paiement d'une avance à la récolte (basé sur des crédits) puis en fin d'année d'un paiement complémentaire fonction du résultat de l'exercice.

Seule une part du résultat est redistribuée. Le niveau des résultats économiques est donc le reflet de l'écart entre le prix de l'avance fixé avant que toutes les ventes soient réalisées et le prix des ventes réelles. Il est donc relativement « artificiel ». Cependant il est essentiel que ce résultat soit positif et permette de couvrir l'ensemble des coûts de la structure et de contribuer à la capitalisation de COCLA afin que cette dernière soit également une entité crédible pour les partenaires financiers.

En effet, en termes de fonctionnement financier COCLA s'endette auprès de divers organismes financiers pour pouvoir pré-financer la collecte du café à la récolte. Dans les faits COCLA fait elle-même crédit aux coopératives de base pour que celles-ci puissent collecter le café, elles remboursent par les apports de café tout en payant des frais financiers.

Dans les faits sur les années étudiées, la marge commerciale de COCLA représente environ 14% (moyenne 2000-2006). De plus, le produit d'exploitation a toujours permis de couvrir les charges d'exploitation, sachant que COCLA ne reçoit pas de subventions d'exploitation sur l'activité de ventes de café. Elle reçoit des subventions pour des projets précis sur l'appui technique aux producteurs, la santé, sur le tourisme rural (etc.) qui n'entrent pas dans le calcul du produit d'exploitation.

Tableau 35 : Indicateurs financiers au niveau de COCLA

	31 dec1995	31 dec 1998	31 dec 2000	31 dec 2001	31 dec2002	31 dec 2003	31 dec 2004	31 de c 2005	31 dec 2006
Marge commerciale / ventes	10,59%	10,13%	16,76%	14,71%	17,20%	14,55%	16,82%	9,41%	10,93%
Produits d'exploitation /Charges d'exploitation	100,04%	100,94%	103,12%	100,34%	101,97%	101,63%	102,96%	100,2%	102,10%
Résultat d'exploitation / actifs totaux moyens	2,45%	1,04%	5,18%	0,42%	0,34%	0,48%	3,43%	0,15%	0,28%
EBE/Ventes	3,98%	2,71%	5,14%	4,67%	6,86%	5,02%	7,84%	2,68%	4,35%

Sources : Etats financiers de COCLA

Nous avons déjà évoqué dans l'analyse de légitimité que les fonds propres de COCLA sont en progrès réguliers (avec une augmentation de 30% depuis 2000). Par ailleurs les fonds propres ont été essentiellement construits par l'apport des membres (représente en moyenne 40% des fonds propres).

On peut donc considérer que COCLA est une institution qui a une bonne gestion financière et qui garantit pour l'instant sa santé financière. Elle dispose d'un capital important lui permettant de faire face à des crises de production ou de prix.

Nous n'avons pas réalisé une analyse aussi détaillée des résultats des coopératives de base. Leur gestion apparaît néanmoins plus hétérogène. Le processus de professionnalisation est en cours, et la gestion des coopératives s'est assainie depuis le début des années 90. Cependant il existe encore ponctuellement des erreurs de gestion. On peut citer, par exemple, les difficultés de certains gérants à résister à la pression des membres sur la question

de l'établissement du montant de l'avance : ainsi certaines des CAC étudiées ont eu certaines années des résultats négatifs du fait d'un sur-paiement du café à la récolte.

5.4.6 Conclusions intermédiaires : un rôle indirects des standards et un rôle important de la prime de développement

Les standards : un rôle incitatif pour maintenir une bonne organisation et gestion

L'analyse du rôle des standards, suppose un retour historique sur les conditions de leur mise en œuvre et les restructurations éventuelles engendrées.

COCLA a connu un important processus de restructuration à partir de 1991, suite à la crise des coopératives caféières (voir partie historique de COCLA). Ce processus était nécessaire pour garantir la pérennité de l'institution et respecter le nouveau cadre légal sur les coopératives agraires. L'organisation interne de COCLA et des CAC (décrites dans les points précédents) a été déterminée à cette époque et n'a pas connu d'évolution profonde depuis.

Il est intéressant d'analyser les facteurs ayant favorisé la restructuration : selon l'analyse du gérant et des élus, ce fut le fait de la poignée de membres restés dans les coopératives et qui ont pris conscience de la nécessité d'une centrale mais également d'un nouveau mode de fonctionnement. Un facteur extérieur y a, également, contribué : le programme des Nations Unies sur la diversification de la culture de la coca intervenant dans la zone depuis 1987 et qui a travaillé avec COCLA à partir de 1991 (voir partie 2.4). L'intervention du programme visait à soutenir les coopératives pour favoriser le développement de cultures alternatives à la coca : le café, le cacao mais aussi les agrumes. Le rôle de ce projet fait débat au sein de COCLA, car il a eu sur certains points des effets positifs et sur d'autres négatifs. Cependant on peut objectivement considérer qu'il a fortement contribué à initier le processus de restructuration interne de COCLA, sur plusieurs aspects :

- la professionnalisation de COCLA: le projet UN a appuyé les producteurs dans le recrutement des deux gérants de COCLA qui ont eu un rôle essentiel dans la restructuration par la suite. Il a financé en partie leur salaire jusqu'en 1997 ;
- la relance des activités de COCLA : il a apporté des fonds à COCLA pour permettre un redémarrage de l'activité (fonds pour collecter le café, et investissements). Ces fonds ont été progressivement remboursés par COCLA ;
- la formation interne : un travail sur a été initié par le projet UN ;
- la réflexion sur le développement d'une fonction commerciale propre à COCLA : l'UN a contribué à redéfinir l'organisation interne de COCLA et notamment à développer son propre service commercial, ce qui s'est traduit par le recrutement d'un gérant commercial suffisamment compétent pour que COCLA puisse exporter son café.

Les évolutions qui ont suivi ont été, en revanche, surtout le fruit du travail de la nouvelle équipe technique et des élus. L'un des premiers apports de cette équipe fut d'orienter COCLA vers les marchés de niches : le «bio» et le CE en premier lieu.

L'adhésion au CE s'est faite après que le processus profond de restructuration ait eu lieu. Le gérant commercial explique en effet, qu'en 1996 lorsque COCLA est entrée dans le CE, le système FLO –cert n'avait pas encore été établi et COCLA remplissait les conditions de base (organisations de petits producteurs, gérées correctement et transparente) et elle a pu vendre son café sans réaliser d'ajustements profonds. Ainsi, bien que le CE définisse des règles de fonctionnement interne des OP, le gérant et les élus de COCLA **ne considèrent pas que les standards du CE aient eu réellement un rôle sur l'organisation interne, l'administration et la gestion du CE**. Leur position est renforcée par le fait que les standards précis ont été définis tardivement et que la première inspection n'a eu lieu qu'en 2004. Jusqu'à cette date, plusieurs visites des opérateurs du CE avaient eu lieu mais la certification restait basée sur une relation de confiance et la vérification de points clés (petits producteurs, bonne gestion de l'organisation, etc.).

En revanche, les dirigeants et le gérant reconnaissent que les **standards du CE ont représenté pour COCLA et surtout pour les CAC des incitations à maintenir une bonne gouvernance**. Selon les dires du gérant, pour certaines CAC qui étaient exclues de la possibilité de livrer en CE, l'accès potentiel a été utilisé comme une incitation supplémentaire à se restructurer.

Par ailleurs, le CE a également eu un rôle indirect important : **le volume vendu en CE à un prix supérieur au prix de marché classique a également permis de financer le développement institutionnel de COCLA et des CAC**.

La prime de développement : une consolidation de COCLA au travers d'actions de formation

La prime de développement aurait permis de financer des actions de formations : COCLA prélève 1 USD sur les 5 USD/QQ versés au titre de la prime de développement. Ils sont utilisés pour le financement d'actions de formation (entretien gérant). Il n'existe cependant pas au niveau de COCLA une ligne budgétaire spécifique permettant de suivre les montants prélevés et leur utilisation. Ainsi ce budget se fond au budget général de l'institution et il est difficile d'analyser son affectation réelle.

La formation est, cependant, centrale pour COCLA, comme nous l'avons montré dans le paragraphe 5.4.1.

On peut estimer que les montants reçus par COCLA, fonction des ventes en CE, varient d'environ 25 000 à 70 000 USD selon les années. Nous ne disposons pas des budgets des actions de formation pour pouvoir estimer ce que représentent ces fonds. En revanche, nous pouvons les rapporter aux frais de gestion de COCLA qui incluent la formation (voir tableau ci-dessous) : sur cette base on peut considérer que la prime a un effet significatif puisqu'elle représente de 3 à 6% sur la période étudiée des frais de gestion.

Tableau 36 : Part de la prime investie dans COCLA (1 USD/QQ vendu en CE) par rapport aux frais de gestion

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Prime COCLA/frais de gestion	3,17%	3,67%	3,13%	3,28%	1,57%	6,03%	5,41%

Source : Prime estimation OB sur base ventes à l'export, Frais de gestion issus des Etats financiers

Au niveau des CAC : depuis un an, une partie de la prime de développement (20%) finance directement des investissements des coopératives et des coûts de fonctionnement. Le tableau suivant présente l'utilisation de la prime dans les quatre CAC étudiées.

Tableau 37 : utilisation de la prime de développement dans les quatre Coopératives étudiées

	Mateo Pumacahua	Maranura	Cochapampa	Chaupimayo
Montant total de la prime (part distribuée au membre et part utilisée par la coopérative)	47 822 USD	21 388 USD	16 736 USD	9 666 USD
Utilisation de 10% destinés à l'investissement	Financement partiel d'un laboratoire d'analyse de la qualité	Financement partiel de l'achat d'un terrain	Acquisition d'un ordinateur pour le département technique	Financement partiel d'un second camion
Utilisation de 10% destinés au fonctionnement	Investi dans le département technique	Frais administratifs	Frais administratifs : augmentation des salaires	frais administratifs : augmentation des salaires de 20 à 30%
Part de la prime CAC (10%)/ Augmentation du patrimoine	0,78%	4,16%	Nc	Nc
Part de la prime CAC(10%)/ Frais de gestion	1,4%	1,2%	Nc	Nc

Source : Registre de COCLA, Etats financiers des CAC et entretiens CAC

Sur la base des états financiers de deux coopératives, il apparaît que le montant de la prime versée aux coopératives reste peu important en termes de couverture de frais de gestion (elle représente environ 1%). Leur utilisation dans les grandes coopératives est souvent peu claire. Cependant, nous ne disposons pas des états financiers que des deux plus grandes coopératives étudiées, or il est probable que la prime ait des effets plus nets dans les deux petites coopératives. Ces deux dernières ont déclaré avoir pu augmenter les salaires grâce à la prime, ce qui est essentiel dans ces coopératives qui peinent à rémunérer convenablement leurs techniciens et leur gérant et qui, en conséquence, ont des difficultés à stabiliser leur personnel (source : entretiens CAC).

En termes de capitalisation dans les quatre coopératives, l'utilisation est relativement claire pour les élus. Lorsque la prime a été insuffisante à financer une acquisition de matériel les coopératives l'ont complétée par une participation volontaire au capital des membres. De plus, on constate qu'en termes d'augmentation du patrimoine les 10% de prime peuvent avoir un effet tout à fait sensible (4% dans le cas de Maranura).

Ce mode d'utilisation de la prime est récent, cependant ces premiers résultats montrent que la prime contribue à consolider les petites coopératives et à capitaliser le réseau. Ce dernier effet est essentiel car la capitalisation est souvent un point faible des coopératives.

5.5 Le CE développe les capacités commerciales de l'OP ?

5.5.1 Volumes exportés en CE et diversification des marchés : le CE et le « bio » permettent le développement progressif des exports de COCLA

L'indicateur le plus direct de résultat sur le développement des capacités commerciales est le développement des volumes exportés par COCLA. Nous détaillons l'analyse présentée au point 3.1.2 en analysant la répartition des exports par type de marchés.

Le volume de café exporté par COCLA a été multiplié par 6 de 1994 à 2006 et est largement tiré par le développement des marchés de niche dont les premiers furent le CE et le « bio ».

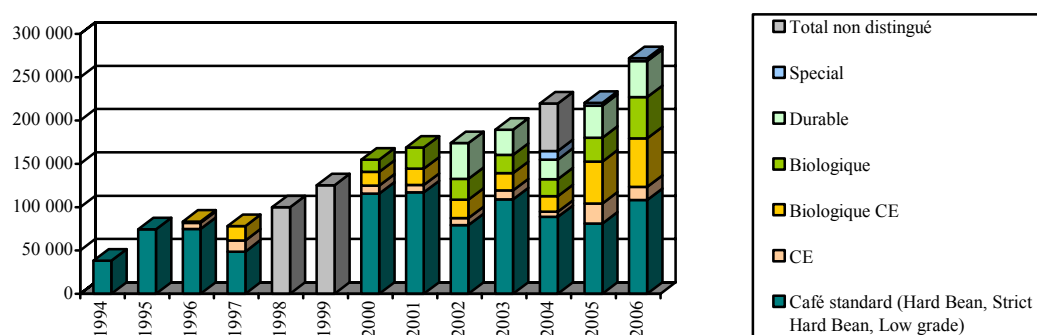
Le gérant commercial explique que dès la restructuration de COCLA, la nouvelle équipe commerciale s'est intéressée à la production biologique et au commerce équitable afin d'accroître les volumes exportés et rémunérer les producteurs. En 1994, COCLA se lance dans l'activité d'exportations avec un nombre de 6 clients, uniquement du café standard. COCLA obtint également à cette date la certification biologique et put commencer à produire, avec un nombre réduit de producteurs, des petits volumes de café biologique (qui selon les données que n'a pas été tout de suite vendus en « bio »)

Deux ans après, en 1996, elle entra sur le marché équitable grâce à un travail de construction d'un réseau commercial réalisé par le gérant commercial et une relation privilégiée établie avec Max Havelaar Hollande. Ceci s'est traduit par la vente de 10% de la production sur le marché équitable avec un petit volume en CE biologique.

Depuis 2000, le développement des ventes est lié au développement de ces nouveaux marchés avec en tête le CE (conventionnel et « bio »), puis le marché « bio » et plus récemment les certifications dites durables.

On peut donc considérer que le CE, qui représente ces dernières années plus d'un quart des ventes de COCLA, a joué historiquement un rôle significatif dans le développement progressif des ventes de COCLA.

Figure 26 : Exportation de COCLA en fonction des marchés (en QQ/an)



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*	2005	2006
Evolution des exportations totales	94%	12%	-6%	28%	25%	24%	9%	3%	9%	Nc		23%
Part des ventes CE dans les volumes exportés	0%	10%	37%	0%	0%	16%	16%	17%	16%	Nc	33%	26%
Part des ventes sur le marché standard	100%	100%	90%	63%	Nc	Nc	75%	69%	46%	Nc	54%	37%

*2004 : nous ne disposons que de la répartition d'une partie des ventes donc les ratios n'ont pas été calculés

Source : Elaboration OB sur données COCLA

Nouvelles certifications

Le CE et le « bio » sont deux marchés en expansion rapide, mais leurs demandes respectives ne permettent pas à COCLA d'écouler la totalité des lots de haute qualité. De plus, de nouvelles certifications sont apparues, notamment des certifications portées par de grands groupes commerciaux. COCLA a donc dès 2000, pour répondre à la demande des clients, mis en place des certifications « durables » comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 38 : Liste des certifications de COCLA

Type de certification	Date d'obtention
Agriculture biologique (OCIA, Biolatina, Imo-Naturland, «bio»-Swiss)	1994
Commerce Equitable FLO	1996
UTZ Kapeh (café y calidad)	2002
Rain Forest Alliance	2002
Practices (Starbuck)	2003
Bird Friendly (<i>certification abandonnée</i>)	2002 –

Source : Entretien équipe technique de COCLA

Selon le gérant commercial, la diversification est une réponse de COCLA pour répondre aux demandes des acheteurs. Il faut en effet prendre en compte que l'obtention de certifications a un coût pour COCLA : elle implique le respect des standards, la mise en place de procédures internes de fonctionnement à cet effet, la formation des techniciens qui formeront les producteurs, l'établissement de guides et d'un système de contrôle... Ainsi, la multiplication des certifications a un coût important tant pour l'OP que pour les producteurs : les certifications ont beaucoup de critères communs mais également de points légèrement différents et surtout des exigences propres en termes de suivi des producteurs et des OP. Cela impose donc la mise en place de systèmes de suivi et de formation. Ceci est coûteux pour COCLA, mais constitue une obligation pour accroître les volumes vendus. La nouvelle norme de FLO va imposer la mise en place d'un système suivi supplémentaire spécifique à FLO, l'OP aurait été sur ce point demandeuse d'une harmonisation avec d'autres normes afin de limiter la multiplication de ces suivis.

Cependant le CE et le Bio ont été les premières certifications qui ont permis de porter le développement des ventes de COCLA pendant les années où la structure se reformait et construisait sa fonction d'export.

C'est essentiellement la certification «bio» qui a permis à COCLA d'apprendre à mettre en œuvre une certification de ce type (depuis la formation jusqu'au contrôle interne et externe). En termes d'apprentissage de la négociation commerciale l'équipe commerciale ne considère pas que le CE ait eu un effet d'apprentissage net, en revanche elle reconnaît que ce débouché garanti a permis une certaine prise de risque pour nouer de nouveaux partenariats commerciaux.

Aujourd'hui, elle a établi des partenariats commerciaux forts et stables et a investi pour diversifier ses certifications en prenant le risque d'entrer sur de nouveaux marchés.

Notons que ce processus concerne aussi la production de cacao de COCLA. Ce produit est nettement moins important que le café mais est en fort développement et COCLA a également obtenu les certifications CE et «bio».

5.5.2 L'amélioration de la qualité produite : une nécessité

A ce travail sur l'obtention de nouvelles certifications s'ajoute un travail sur la qualité du café produit, que nous avons déjà évoqué dans le paragraphe 3.1.2. et sur la différenciation de la qualité avec notamment l'identification d'un café dit gourmet qui est essentiellement vendu en «bio».

L'effort d'amélioration de la qualité concerne tous les stades de la fabrication du café avec :

- le programme d'assistance technique de COCLA qui forme les techniciens des coopératives pour améliorer la qualité au niveau du producteur (processus de production et processus post récolte) tel que décrit au 3.1.2 ;
- un travail au niveau des coopératives pour mettre en place des infrastructures collectives pour le traitement post-récolte : notamment des systèmes de traitement du café, des glacières de séchage naturel du café, des locaux de stockage adaptés, des équipements pour mesurer l'humidité et la qualité du café ;
- un investissement au sein de COCLA : COCLA possède un laboratoire d'analyse de la qualité et une équipe qui contrôle la qualité du café. Enfin, COCLA a investi à partir de 1998 dans des sélectionneuses électroniques qui permettent de trier le café selon la qualité physique des grains (couleur, poids etc.). Le site de Quillabamba en est équipé ainsi que celui de Lima depuis 2006.

L'ensemble de ces efforts ont été permis essentiellement parce que la qualité du café est mieux rémunérée.

5.5.3 La diversification de la gamme de produits : une réponse à la demande du marché

Sur le marché d'export

COCLA travaille à la diversification de sa gamme de produits. Son objectif est de fournir aux clients l'ensemble des types de café qu'ils demandent. Ainsi elle offre à la fois une variété de cafés certifiés, mais aussi de qualité, et enfin d'origine. Sur ce dernier point aujourd'hui COCLA établit pour les clients qui le désirent un lien direct entre les acheteurs et les coopératives de base : un client peut être approvisionné en totalité à partir d'un café d'une coopérative donnée et ce à partir du milieu des années 90.

De plus, si la majeure partie des ventes de COCLA à l'export concerne du café vert, COCLA s'est aussi engagée sur la vente de café torréfié notamment avec le café Pacha Mama vendu directement sur Internet depuis 2000.

Sur le marché local

COCLA cherche aussi à développer ses ventes sur le marché local. Elle a développé un réseau de boutiques à Quillabamba, Cusco et Lima qui mettent en vente l'ensemble de sa gamme de produits à destination des touristes et de la population locale. Outre trois types de café produits spécialement pour le marché local (gourmet, export et standard) elle commercialise également d'autres productions : Café torréfié, pâte de cacao, thé et infusion, miel. Les autres productions (poulets d'élevage et aliments d'élevage) sont commercialisées en gros directement par Quillabamba.

Il faut noter que les ventes de ces autres produits restent anecdotiques par rapport aux ventes de café vert et de cacao : ces dernières représentent moins de 2,3 % des ventes totales de COCLA (café vert et autres produits) en moyenne de 2000 à 2006.

5.5.4 Evolution du nombre de clients et du nombre de pays touchés sur le marché d'export

Le nombre de clients de COCLA est en augmentation régulière. Le tableau suivant en est le reflet (bien qu'il manque les données pour les dernières années).

Tableau 39 : Evolution du nombre de clients

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nombre de Clients par an	6	9	12	19	Nc	Nc	20	23	29	22
Nombre de clients en CJ			4	11	Nc	Nc	9	12	11	11

Source : Elaboration OB sur données COCLA, Minag

En totalité COCLA a établi des relations commerciales avec une trentaine de clients qui se fournissent régulièrement auprès d'elle. Après la restructuration COCLA a investi sur le développement du réseau de clients qui est depuis le début 2000 bien établi. Elle cherche maintenant essentiellement à renforcer ses relations avec les clients actuels (Plan Operativo, 2006).

Actuellement les clients sont localisés en Hollande, Royaume Unis, Suisse, Allemagne, Espagne, France, Japon, Etats-Unis et Canada.

COCLA a une grande diversité de clients avec des acheteurs de petits lots (3 000 à 5 000 QQ en totalité) souvent des cafés spéciaux et de très grands acheteurs du type KRAFT FOODS, DOUEK qui peuvent acheter près de 40 000 QQ sur une saison. L'objectif de COCLA a été d'établir des relations de long terme avec l'ensemble de ses acheteurs. La plupart des clients continuent à se fournir chez COCLA d'une année sur l'autre. Pour cela COCLA a travaillé sur les points suivants :

- accroître le volume collecté pour pouvoir également répondre à la demande des grands clients en termes de volume ;
- améliorer la qualité du café produit (on note, en effet une constante progression de la part de café organique qui est la qualité la plus haute produite par COCLA) ;
- diversifier sa gamme de produits pour pouvoir offrir un « bouquet » de cafés et afin qu'un client puisse trouver la diversité des cafés qu'il recherche dans une unique institution (diversification des qualités de café, des certifications etc.);
- établir des liens directs entre les coopératives et les clients.

5.5.5 La stratégie de gestion du risque

Un effet qui n'avait pas été anticipé mais qui est fortement ressorti de l'analyse des capacités commerciales a été la contribution du marché CE à la construction de la stratégie de gestion du risque commercial. En effet, la fonction commerciale est soumise à un risque prix. Le prix du café connaît des fluctuations inter-saisonnières très importantes liées aux accidents climatiques mais également aux spéculations des opérateurs économiques dans l'ensemble de la filière. Le prix du café fixé dans les contrats de vente est très souvent indexé (en fonction de la qualité et de la spécification du lot vendu) au cours du café arabica de la bourse de New York du contrat standard (la bourse de New York désigne le marché à terme du New York Board of Trade (NYBOT) société mère du Coffee, Sugar and Cocoa Exchange (CSCE) et plus précisément le New York Cotton Exchange (NYCE), pour l'Arabica (symbole sur le marché KC)).

Depuis plusieurs années la bourse de New York est également doublée d'une bourse électronique qui n'a pas les mêmes ouvertures et les mêmes cotations. Ceci a rendu, selon le gérant commercial, le suivi des opérations de bourse très technique.

De son côté, COCLA ne connaît jamais exactement ni le volume qui sera livré par les CAC, ni la qualité livrée par les CAC. Or elle doit effectuer une partie des ventes avant la fin de la récolte. Elle utilisait il y a trois ans deux types de contrat : schématiquement des contrats de vente à un prix fixé à l'avance et des contrats dont le prix n'est pas fixé (il s'établit alors un jeu entre acheteur et vendeur pour fixer le prix au jour où le cours est le plus intéressant). Ces deux types de contrats présentent un risque de manque à gagner.

Depuis trois ans, pour gérer ces risques, le gérant commercial a opté pour un système de sécurisation au travers de l'achat d'options sur la bourse de New York. Pour pouvoir faire ces opérations, il est nécessaire d'avoir un volume de transactions important, et une compétence technique élevée sur le marché du café. C'est aujourd'hui le cas de COCLA qui a aujourd'hui une gestion commerciale et du risque équivalente à celle des grands exportateurs privés.

5.5.6 Conclusion intermédiaire sur la contribution du CE au développement des capacités commerciales

L'analyse du gérant commercial est que le commerce équitable a été un facteur essentiel qui a permis à COCLA de développer ses ventes, sa clientèle et sa gamme de produits. Le commerce équitable a un effet très significatif sur le niveau du prix et sur la sécurisation du prix. Ceci a permis de correctement rémunérer les producteurs, de gérer un volume croissant de café, et donc, de répondre à la demande des clients en termes de quantité. Par ailleurs, le CE a permis de financer les services d'appui technique aux membres et la formation des membres au travers de la prime de développement, contribuant ainsi à l'amélioration de la qualité et à l'obtention de nouvelles certifications. Ceci a été un élément important du développement de la production biologique (dont la demande est en expansion rapide) et a également permis à COCLA de répondre progressivement à la demande des clients en termes de diversité de produits et de qualité. Enfin, en sécurisant les ventes de COCLA, la vente en CE a permis à COCLA une certaine prise de risque avec des clients hors CE et la construction d'une stratégie de gestion de risque complexe.

Cependant, le commerce équitable ne peut pas absorber la totalité de la production de COCLA. Tout d'abord il exige du café de grade 1, or COCLA a des coopératives qui n'ont pas la capacité de produire ce type de café. D'autre part, le marché lui-même est limité. En ce sens, le commerce équitable est aujourd'hui pour COCLA un levier qui contribue au développement commercial de l'institution mais la recherche de débouchés complémentaires, valorisant bien le café, est nécessaire.

5.6 Le CE contribue à mettre en place de meilleurs ou de nouveaux services ?

5.6.1 Evolution des services fournis par l'OP aux CAC

Selon la terminologie propre de COCLA : "En términos simplificados, cada cooperativa es un punto de acopio y Coclá, como cabeza del sistema se dedica al producción final y comercialización" (Plan operativo, 2007). Les services principaux de COCLA aux coopératives sont, donc, la commercialisation des produits des CAC et leur transformation. Cependant, depuis le début des années 90, COCLA a su améliorer et diversifier ses services de base. Les principaux services sont les suivants :

- **La commercialisation des produits des CAC : favoriser la diversification des sources de revenus des producteurs afin de stabiliser leur économie.** A l'origine COCLA ne prenait en charge que le café, progressivement elle a commercialisé ou valorisé d'autres productions des membres afin de stabiliser leur économie. En effet, la baisse des prix de 1995 et 1996, après une période où les prix étaient à la hausse, a fait prendre conscience à COCLA de l'importance, pour les producteurs et leur

coopérative, de diversifier leurs sources de revenu. Elle a donc décidé de diversifier les produits qu'elle achèterait aux producteurs. Elle prend ainsi en charge également :

- le cacao : il est pris en charge par COCLA depuis les années 80, et est en train de devenir son second produit. COCLA investit ainsi sur la transformation du produit. Avant sa restructuration COCLA disposait déjà d'une ligne de transformation en pâte de cacao, elle a acquis une ligne de production de chocolat de bouche et a formé du personnel à cet effet. Elle a reçu pour la formation de son équipe un appui extérieur (projet PRA et Swiss Contact), ainsi qu'un appui de Twin Trading sur la partie production du cacao.

- le maïs pour la production d'aliments animaux : dans la perspective de sa diversification, COCLA a investi (depuis 1997) dans une ligne de production d'aliments pour animaux. L'objectif était de valoriser les productions vivrières des membres. Elles achètent en réalité le maïs des membres et des non-membres. COCLA a également investi dans l'unité de production de volailles. Cette unité de petite taille permet de diversifier les activités de COCLA et sert de modèle pour les exploitants.

- le miel ;

- le thé depuis 2004 et des tisanes (de camomille et d'anis) depuis 2005 ; ceci s'est accompagné de la mise en place d'une ligne de séchage du thé. Elle a également reçu un soutien pour la formation de l'équipe au travers du projet PRA.

Des projets de production piscicole sont à l'étude.

On pourrait douter de la rationalité économique de la multiplication de ces petites unités. En effet, ces produits représentent des volumes peu importants et un chiffre d'affaire très limité. Cependant, le gérant explique que l'idée de COCLA est surtout de servir de modèle pour les CAC et les membres.

- **L'assistance technique** : ce service existe de longue date mais il s'est renforcé et spécialisé dans l'accompagnement des producteurs sur les certifications.
- **Formation et appui technique pour la gestion des CAC** : nous avons déjà décrit ce dispositif qui a été mis en place suite à la restructuration et s'est largement renforcé au fil du temps notamment grâce à la prime de développement.
- **Financement des CAC** : COCLA est également l'organe qui pré-finance les CAC. Ce service est au cœur de l'activité des CAC et il est jugé comme essentiel par les coopératives de base. Le CE a également contribué à améliorer ce service (voir partie 5.7).
- **Un service d'analyse de la qualité des sols** pour les membres et les extérieurs : COCLA a un laboratoire d'analyse de la qualité des sols sur son site des Quillabamba
- **Location de matériel agricole,**
- **Vente de plants forestiers** : avec un appui extérieur, COCLA est impliquée dans un programme de reforestation et produit des plants forestiers qui sont vendus aux membres des coopératives.
- **Développement du tourisme rural** : toujours dans une perspective de diversification des sources de revenu COCLA s'est impliquée, depuis 2004, avec l'appui de Twin Trading (qui fait partie du réseau FLO), dans un projet de tourisme rural équitable. Une auberge rurale est en cours de construction.

L'ensemble de ces services est autofinancé. Cependant, plusieurs services ont été également mis en place avec des appuis ponctuels extérieurs concernant notamment la formation du personnel de COCLA (unité de transformation de chocolat, de thé par exemple), la conception de nouveaux services tels que le tourisme rural.

En termes d'effet on peut donc considérer que le CE a directement contribué à améliorer certains services, notamment la fonction de financement des CAC, de formation, et la diversification par le travail sur le tourisme rural de Twin trading. Le progrès des autres services est l'effet des efforts propres de COCLA, le CE contribuant à apporter les ressources financières nécessaires à leur développement.

5.6.2 Evolution des services fournis par les CAC aux producteurs

Le service principal des CAC aux membres est la collecte de leur production et l'appui technique. Cependant les CAC ont mis en place d'autres services, les CAC les plus anciennes ayant souvent des services plus variés comme le montre le tableau suivant.

Tableau 40 : Principaux services fournis par les CAC aux producteurs

	Mateo Pumacahua	Maranura	Ccochapampa	Chaupimayo
Produits collectés	Café, Cacao depuis 3 ans Miel Depuis 1 an	Café, cacao, miel	Café	Café, Cacao
Appui technique	Oui	Oui	Oui	Oui
Production – produits transformés	Non	Café Moulu, pâte de Cacao, miel d'abeille empaqueté	Non	Non
Certification	«bio» (Ocia, Biolatina, Imo Naturland), Rain Forest, Practice	«bio», UTZ Kapeh,	«bio», UTZ Kapeh, Practices	BIO et Rain forest dans certaines zones
Avance financière pour couvrir les besoins familiaux	Oui	Oui	Oui	Oui
Crédits	Depuis 2001, facilité de crédits avec la Caja Rural (crédits de 5 mois pour la production du café) : la coopérative se porte garante Fonds rotatifs de 60 000 soles pour financer la plantation / rénovation des caféières	Depuis 2001, facilité de crédits avec la Caja Rural (crédits de 5 mois pour la production du café) : la coopérative se porte garante*	crédits pour la santé jusqu'à 200 soles	Oui membre de Credinka avec possibilité de crédits pour la récolte
Transport	Plusieurs camions	Plusieurs camions	1 camion	1 camion
Transformation		Production de café torréfié Production de Pâte de Cacao		
“Planta de beneficio humedo” collective			Oui	
Locaux à Quillabamba pour stockage, séchage et services	Oui	Oui	Non mais projet	Non mais en projet
Autres	Appui à des communautés natives dans la zone nord (Amazonie) pour la certification et la commercialisation du Cacao (projet avec gouvernement régional de Cuzco et l'IMA)	Formation aux membres et aux élus Coopération avec un programme de reforestation : la coopérative fournit les plants	Fonds en cas de décès d'un membre : Verse 500 soles à la famille en cas de décès du producteurs	

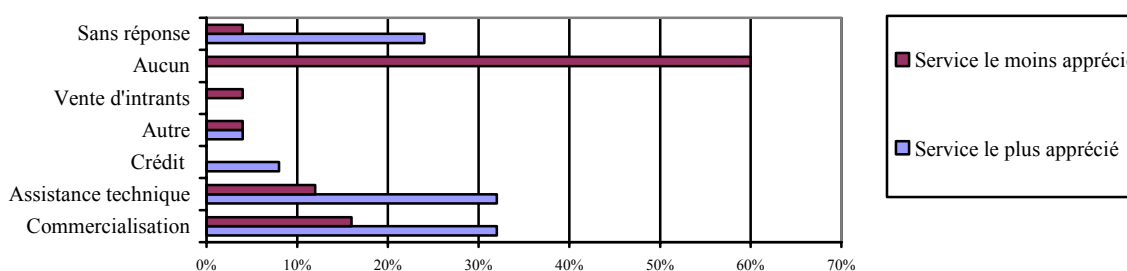
* fonctionnement : la coopérative se porte garant de ses membres qui peuvent obtenir des crédits de 5 ans maximum.

Source : Entretiens auprès des CAC

Nous avons analysé la satisfaction des producteurs par rapport à ces services dans la figure suivante.

Les services de commercialisation et d'assistance technique sont les plus appréciés des producteurs. Une minorité de producteurs a jugé que des services n'étaient pas satisfaisants et paradoxalement ce sont les services les plus appréciés qui ont été cités.

Dans le cas de l'assistance technique ceci s'explique : ce service est jugé essentiel par les producteurs (voir thème producteur : il est cité comme la principale raison d'adhésion aux coopératives) cependant le nombre d'assistants techniques reste encore limité par rapport au nombre de producteurs (voir tableau ci-dessous). Or les assistants techniques ne parviennent souvent à faire qu'une seule visite par an auprès de chaque producteur, ce qui est jugé insuffisant par certains.

Figure 27 : Satisfaction des clients par rapport aux services de la CAC

Source : Enquête producteurs

Le projet Corredor Puno-Cuzco a un effet important sur le renforcement du volet technique et a permis d'augmenter la taille des équipes des CAC.

Tableau 41 : Nombre de membres par technicien

	Techniciens/nombre de membres
C.A.C. Mateo Pumacahua	137
C.A.C. Maranura.	110
C.A.C. Ccochapampa	161
C.A.C. Chaupimayo	223

Source : Elaboration OB sur données de COCLA et des CAC

Au niveau des CAC, l'effet du CE sur l'amélioration et la diversification des services reste encore très indirect et diffus, étant donné que la prime de développement n'est investie que depuis un an dans les CAC. Cependant, le CE a pu avoir un effet indirect au travers de l'effet de consolidation économique.

5.7 Le CE renforce les capacités de négociation non-commerciale ?

Nous analysons ce thème au travers de l'obtention de financements par COCLA.

Tableau 42 : Source des préfinancements et part des préfinancements liés au CE

Analyse	2004	2005	2006	2007
Nombre d'acheteurs préfinançant directement les contrats	2	2	2	2
Nombre de compagnies préfinançant des opérations en lien avec le CE	4	4	5	5
Nombre de financeurs total	11	14	16	16
% des financeurs auquel le CE a contribué	54,55%	42,86%	43,75%	43,75%
% sur le volume total de crédits	48,70%	24,89%	32,27%	31,24%

Source : Elaboration OB sur données COCLA

L'obtention de financements pour COCLA est la clé de son activité. Or les coopératives ayant connu de graves difficultés de gestion dans les années 80 étaient jugées par les banques comme des clients risqués. A ceci s'ajoute l'idée que leur conseil d'administration change souvent, n'est pas toujours professionnel... L'obtention de financement est donc difficile pour les CAC mais aussi pour COCLA. Elle représente une activité à part entière qui nécessite l'emploi par COCLA d'une personne 6 mois de l'année.

Il est clair que le CE a eu un résultat net et direct en facilitant l'obtention de financement de deux manières. Tout d'abord deux clients préfinançant directement des achats et tous deux sont des acheteurs du CE. De plus, COCLA a accès à un fonds destiné à financer les opérations du CE : Shared Interest.

Par ailleurs COCLA utilise également des financements de fonds d'investissements à but social qui ont parmi leurs objectifs le soutien des opérations du commerce équitable. Ainsi on peut considérer que le CE a contribué à apporter près de la moitié des financeurs de COCLA pour une enveloppe représentant initialement près de 50% des fonds et 30% aujourd'hui.

Cette régression de 50 à 30% montre également que les opérateurs privés reprennent progressivement cette activité : COCLA obtient, en effet, également des fonds auprès de banques péruviennes privées et de banques coopératives dont elle est parfois actionnaire (comme la Caja Rural).

5.8 Conclusions et synthèse

L'analyse de l'effet du CE sur l'OP est un thème délicat car la construction de l'OP est avant tout le résultat des efforts propres des producteurs et des équipes des OP, mais également de nombre de facteurs externes (il existe notamment un cadre légal sur les coopératives agricoles très précis au Pérou et les coopératives sont contrôlées ; des projets ont également ponctuellement appuyé COCLA).

Dans le cas de COCLA, la viabilisation de l'OP est l'un des effets majeurs du CE bien que d'autres facteurs y aient aussi largement contribué. L'étude de ce thème a permis de faire ressortir des résultats majeurs.

Le CE a contribué à accroître le nombre de membres de COCLA et le volume qu'elle gère : COCLA touche aujourd'hui près de 34% des producteurs de café de la Province de la Convencion et gère 38% des volumes de café exporté par cette région. COCLA a donc un effet tout à fait significatif sur la structuration des producteurs et on peut considérer que le CE y a contribué indirectement. En effet, les principales raisons pour lesquelles les producteurs désirent adhérer à COCLA sont : le prix d'achat du café (or nous avons montré que le CE contribuait nettement à améliorer ce prix moyen producteur) et la possibilité d'accéder à la certification biologique (liée également au meilleur prix du café biologique).

En cela, **le CE a également contribué à donner à COCLA une légitimité extérieure notamment face aux pouvoirs publics** : du fait du nombre de producteurs et des volumes que COCLA représente, elle est devenue un acteur incontournable. Ce qui se traduit aujourd'hui par son implication dans les deux grands projets de développement existants dans la zone, destinés à : améliorer les techniques de production agricoles et renforcer les filières économiques (projets Corredor et PRA).

En contribuant à viabiliser COCLA, **le CE a également contribué à construire la légitimité interne de COCLA face aux producteurs de base.** Cette légitimité se traduit par un nombre de membres croissant. Elle se traduit également par des efforts de capitalisation importants : les producteurs capitalisent chaque année de manière obligatoire les CAC et COCLA, mais ils sont également disposés à faire régulièrement des apports de capitaux volontaires permettant l'acquisition de nouveaux matériels ou locaux. Ceci s'est traduit par une augmentation de 30% du capital social de COCLA entre 2000 à 2006, permettant par exemple l'acquisition d'un nouveau site de production à Lima. L'amélioration de la légitimité est également le fruit de l'important travail de restructuration fait par COCLA au début des années 90.

Le CE a également eu des effets sur l'organisation interne et la gestion de COCLA, mais ces effets sont indirects. COCLA a une structure coopérative relativement classique. Elle est dotée d'une assemblée générale constituée de représentants des coopératives, d'un conseil d'administration (CA), d'un conseil de surveillance et de comités (un comité électoral, un comité de la femme, un comité consultatif et un comité d'éducation). Les CAC sont organisées sur le même schéma. L'analyse interne de COCLA montre que ces organes sont fonctionnels, les membres sont formés, et disposent de guide de procédures pour exécuter leur fonction, la rotation des élus est respectée et les règles de transparence envers les membres de base également. Au niveau des CAC, les élus peuvent encore manquer de formation mais le processus de construction des capacités locales est en cours et demande un effort de longue haleine. La particularité du fonctionnement de COCLA réside dans la délégation de sa gestion courante à une équipe professionnelle de haut de niveau. Au sein de la centrale, l'institution a peu misé sur l'autopromotion et a recruté des professionnels, extérieurs, ayant un véritable engagement pour leur structure. Ceci se traduit par un très faible « turn-over » au sein de l'équipe technique. Le CA est très peu impliqué dans la gestion courante des opérations de COCLA tant de transformation, production, que de commercialisation. Il est en revanche impliqué dans l'établissement des plans opérationnels annuels (c'est-à-dire dans les décisions stratégiques) et dans le contrôle de la performance des équipes techniques (contrôle sur résultat). L'équipe technique a une performance en amélioration avec des frais de gestion en baisse de 5 % par rapport aux ventes de café. Ceci se traduit également par une institution, COCLA, qui n'a pas fait de pertes depuis 10 ans et qui dégage un produit d'exploitation permettant de couvrir les charges d'exploitations sans aucune subvention.

Les effets du CE dans l'ensemble de ces résultats se situent à deux niveaux :

- Le CE a eu un résultat sur COCLA au travers de la prime de développement dont 1 USD/QQ exporté en CE lui a été versé pour financer son fonctionnement interne. Ce budget n'a pas fait l'objet d'un suivi comptable, il est donc difficile de savoir exactement ce qu'il a financé. Selon les élus et les gérants, ce budget est attribué à la formation. Les actions de formations sont, en effet, un axe fort des activités de COCLA, avec un département technique spécifique et quatre personnes employées à plein temps. La formation s'adresse aux formateurs des membres, aux élus et aux employés des CAC et de COCLA. La formation a un effet net sur la construction des capacités des élus, mais également sur la professionnalisation des employés des CAC et de COCLA. On peut considérer que la prime de développement a couvert une part significative des budgets de formation de COCLA étant donné que le montant de prime reçu par COCLA représente sur la période étudiée entre 3 et 6% de ses frais de gestion totaux.
- Le CE a également un résultat sur l'organisation interne des CAC au travers de la prime de développement, mais il est très récent : depuis un an, 20% du montant de la prime de développement versé au CAC est destiné à couvrir des dépenses d'investissement et des frais de fonctionnement.

Chaque coopérative a décidé de son utilisation. Dans les grandes coopératives ceci a un effet net en termes de capitalisation ; dans les petites coopératives le résultat peut être également très important en termes d'amélioration de la rémunération des équipes (et donc de leur stabilisation), et d'acquisition de matériel de base (ordinateur, moyen de transport...).

- Le CE n'a eu qu'un effet indirect en termes de meilleure organisation. En effet, bien que le CE ait des standards portant sur les règles de fonctionnement interne et de gestion, dans le cas de COCLA ces règles n'ont pas engendré d'adaptation profonde de l'institution. En effet COCLA s'est restructurée au début des années 90 avant d'entrer dans le CE. Par ailleurs à la date d'entrée de COCLA les standards CE étaient encore peu définis. Les standards actuels ont un rôle incitatif pour maintenir la bonne gouvernance. Ils ont également incité COCLA à clarifier la gestion de la prime.

Le CE a eu un résultat net sur les capacités commerciales de COCLA : COCLA a un service commercial qui exporte directement le café vert, et utilise depuis peu des systèmes d'obligations boursières pour limiter le risque. L'équipe commerciale a un savoir faire très pointu sur le marché du café et une gestion commerciale très performante. Dès sa restructuration, COCLA a misé sur les marchés de niche et le premier qui s'est ouvert fut le commerce équitable pour le café biologique et conventionnel. Depuis, les ventes CE ont été en constant développement et représentent aujourd'hui près de 25 % des ventes de COCLA. On peut considérer que le CE a tiré le développement des ventes de COCLA. Par la suite COCLA a cherché à répondre au plus près aux demandes de ses clients et mis en place d'autres certifications (Rain Forest, UTZ Kapeh...), qui elles aussi contribuent au développement des ventes de COCLA depuis 2002.

De plus, le CE a permis de financer les services d'appui technique aux membres et la formation des membres au travers de la prime de développement qui a contribué à l'amélioration de la qualité et à l'obtention de nouvelles certifications. Ceci a été un élément important du développement de la production biologique dont la demande est en expansion rapide et a également permis à COCLA de répondre progressivement à la demande des clients en termes de diversité de produits et de qualité. Enfin en sécurisant les ventes de COCLA, la vente en CE a permis à COCLA une certaine prise de risque avec des clients hors CE et la construction d'une stratégie de gestion de risque complexe.

Ainsi COCLA a su établir également des partenariats de long terme avec ses clients, au nombre d'une trentaine, qui regroupent à la fois des petits acheteurs et des groupes alimentaires majeurs. Cette stabilité s'explique par l'effort de COCLA (auquel le CE a contribué) pour répondre à leurs attentes en termes de volumes, de gammes de produits, et de mode de contractualisation (avec par exemple des liens directs entre certaines coopératives et certains acheteurs).

Cependant, le commerce équitable ne peut pas absorber la totalité de la production de COCLA. Tout d'abord, il exige du café de grade 1, or COCLA a des coopératives qui n'ont pas la capacité de produire ce type de café. D'autre part, le marché lui-même est limité. En ce sens, le commerce équitable est aujourd'hui pour COCLA un levier qui contribue au développement commercial de l'institution.

Enfin le CE a également eu un résultat sur le préfinancement des activités de COCLA : l'obtention de financements est la clé de l'activité de l'ensemble du réseau de COCLA. Sans financement il n'est pas possible de verser des avances aux producteurs à la récolte et donc il n'est pas possible de collecter le café. COCLA déploie donc des efforts importants pour obtenir des financements et le CE a un résultat direct sur ce point étant donné que près de la moitié des financeurs sont liés au CE (ce sont soit des clients, soit des fonds finançant les activités du CE) et ils apportent près de 40% des ressources de COCLA

6 QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR LE DEVELOPPEMENT LOCAL / NATIONAL ?

On peut distinguer deux types d'effets du CE au niveau local et national : il y a tout d'abord un effet sur le marché et un effet sur le développement économique et social de l'ensemble de la zone.

6.1 Effet sur le marché local et national

6.1.1 Méthodologie de réponse

Plusieurs instruments peuvent jouer sur le marché local :

- La promotion des filières courtes devrait permettre aux opérateurs de mieux comprendre le fonctionnement des marchés d'export (en étant directement mis en contact avec les importateurs) et d'accroître les volumes exportés. Ceci pourrait avoir plusieurs effets :
 - o l'accroissement des volumes exportés pourrait se traduire par une régulation de l'offre sur le marché local (avec une stabilisation voire une baisse de l'offre sur les marchés locaux) ;
 - o cet effet de stabilisation pourrait donc contribuer à réguler le prix sur le marché local ;
 - o l'apprentissage du fonctionnement du marché pourrait bénéficier à d'autres opérateurs locaux (qui soit mobiliseraient les compétences des OP, soit les imitèrent) favorisant une croissance des exportations.
- Le prix minimum respecté par les opérateurs du CE devrait également contribuer à réguler le prix sur le marché local en offrant un débouché alternatif dont le prix est garanti. Ceci pourrait se traduire par une tendance à la stabilisation des cours locaux, voire une restructuration parmi les premiers acheteurs (sortie des acheteurs les « moins performants » c'est-à-dire offrant les prix les plus éloignés des prix du marché d'export, ou incitation à être plus « performants »).
- Le référentiel FLO, qui favorise la production de qualité, aux normes des marchés, d'export et donc une politique de gestion de la qualité, pourrait également se traduire localement par une amélioration générale de la qualité produite.

Cette question a été traitée par une étude du prix local d'achat du café pour l'export et de la structure de la filière locale, ainsi que des liens entre COCLA et les autres OP.

6.1.2 Le CE a un effet sur la structure du marché local ?

COCLA collecte près de 40 % de la production de la région et à un poids significatif au niveau national se plaçant en rang de 4^{ème} exportateur du pays. Cette OP a donc une place importante sur le marché du café régional mais également national.

Au niveau local, l'entretien avec un commerçant a permis de faire apparaître que :

- la qualité moyenne de la production du café se serait améliorée grâce à COCLA. Les efforts de formation des producteurs aux techniques de taille ont eu un effet global sur la qualité du café au niveau de la région. D'une part, les membres des CAC peuvent vendre des petites quantités de leur production aux commerçants (voir partie 4.2.3) et d'autre part, les producteurs non membres imitent les pratiques des producteurs de COCLA. Les commerçants ne font pas encore de grille de rémunération fine selon la qualité (mesure approximative de l'humidité « à la dent » dans la plupart des cas). En revanche, certains producteurs privés s'intéressent aux certifications et dans la zone nord quelques commerçants de grande taille se lancent aujourd'hui sur les pas de COCLA dans un processus de certifications avec des producteurs.
- Le nombre d'opérateurs locaux se serait réduit : de plus en plus de producteurs adhèrent à COCLA, les volumes collectés par les commerçants privés sont donc en baisse. Quelques commerçants (petits collecteurs) auront donc cessé leur activité ces dernières années. Les autres ont tendance à élargir leur zone de collecte en allant notamment plus loin vers le nord pour collecter leur café.
- La politique de prix de COCLA a un effet sur le prix des commerçants : les commerçants suivent les fluctuations de la bourse de New York et le prix fixé par COCLA à la récolte. Il fixe un prix de collecte légèrement supérieur à celui des coopératives, cependant ils ne donnent qu'un paiement (la coopérative faisant un second versement à la fin de l'exercice). Sur ce thème, nous avons montré que les coopératives

avaient un prix producteur supérieur à ceux des commerçants (voir partie 4.2.1). Ceci oblige les commerçants à aligner leur prix sur les prix de collecte des coopératives, jouant effectivement un rôle global de régulateur des marchés.

- La concurrence avec les CAC et COCLA incite les grands commerçants à améliorer leurs services : face à la concurrence des coopératives, les petits commerçants ont plutôt tendance à maintenir leur marge en réduisant leurs services (par exemple certains ne donnent plus de services de transport ou d'avance gratuits tels qu'ils le faisaient avant), à terme ce sont ces opérateurs qui arrêtent l'activité. En revanche, les commerçants qui en ont les capacités, cherchent à améliorer leurs services, ils cherchent ainsi à fournir les services d'appui et d'encadrement pour permettre aux producteurs d'obtenir des certifications par exemple.

6.2 Le CE a un effet sur le développement local

6.2.1 Méthodologie de réponse

Plusieurs instruments peuvent avoir des effets directs sur le développement local :

- la prime de développement, si elle est investie dans des projets collectifs, devrait avoir un impact direct sur le développement local.
- L'effet du CE sur l'amélioration des revenus des producteurs (que nous avons analysé au point 3.3.) devrait également avoir un impact indirect sur le développement local : l'amélioration des revenus producteurs générant, en théorie, une capacité supérieure des producteurs à financer des investissements collectifs (via des impôts ou autres modes de contribution), à créer des emplois dans leurs exploitations.
- L'effet du CE sur l'amélioration de la rentabilité de l'activité café (voir point 3.3) pourrait générer un certain afflux de population, une extension des terres agricoles exploitées (notamment en zone de front pionnier), une augmentation du nombre de producteurs ou de travailleurs dans les exploitations,
- Le renforcement des organisations de producteurs peut également avoir un effet en termes de création d'emplois dans l'OP mais également en termes de meilleure représentation politique des producteurs marginalisés même si ces organisations ont initialement, essentiellement une fonction économique.
- L'effet du CE en terme de portée, que nous avons analysé en point 3.1, pourrait également avoir un effet sur le mode de développement de la région.

L'effet au niveau national devrait être nettement plus diffus et fonction du poids de l'organisation étudiée au niveau national. Il sera d'autant plus difficile de clairement identifier la contribution des interventions CE et nous nous concentrerons pour cette sous-thématique essentiellement sur l'échelle géographique sur laquelle intervient l'OP.

Sur ce domaine d'impact, la méthodologie AVSF s'intéresse également à l'influence du CE sur la souveraineté alimentaire. Ce thème a été abordé au niveau des ménages, mais d'un commun accord avec COCLA il n'a pas été étudié à une échelle territoriale. La question sécurité alimentaire est en effet une question complexe et éminemment politique, ce thème n'a pas été retenu comme central.

6.2.2 Le CE favorise la création d'emploi et initiatives économiques ?

En contribuant au développement de COCLA, le CE a contribué à la création d'emplois et à leur viabilisation au sein des exploitations, au sein des CAC, au sein de la structure de COCLA.

Tableau 43 : Estimation des emplois générés par le réseau COCLA

Emplois	COCLA	CAC	Exploitations	Total
Equivalent emplois temps plein	76 ¹	159 ²	19 464 ³	19 699

1 : somme des emplois permanents et des emplois saisonniers (estimés à 5 mois)

2 : estimation des emplois dans les CAC sur la base des données transmises par les 4 CAC, une moyenne du nombre d'employés par membre actif a été calculée et rapportée au nombre de membre actif total du réseau

3 : estimation des emplois dans les exploitations (y compris l'auto-emplois) sur la base du nombre de membres actifs et des résultats de l'enquête producteurs concernant la moyenne des unités de travail familiales employées dans les exploitations (2,3) et la moyenne des unités de travail salariés (0,5) de ces exploitations.

Source : données de COCLA, 4 CAC, Enquête producteurs

Le recensement de la population de la Convencion et Yanatile comptabilise 111 482 personnes de plus de 15 ans (que l'on peut utiliser comme une approximation de la population active). Sur la base de ce chiffre, on peut estimer que l'activité de COCLA, des CAC et des ses membres **génère 17 % de l'emploi de la zone**.

L'activité de COCLA a donc un poids extrêmement important dans la zone et le CE y a contribué en viabilisant la structure et contribuant à rentabiliser la production de café. Elle est l'une des principales entreprises de la ville de Quillabamba, de même dans les villages, les CAC ont un rôle économique important. Il faut noter que le projet corridor a également fortement contribué à générer des emplois au niveau des CAC.

Ce dynamisme a favorisé le désenclavement avec la construction d'une route qui relie Quillabamba à la capitale.

Il aurait été intéressant de se pencher sur l'évolution des salaires des employés et du rôle du CE sur ce point, mais ce thème n'a pas été étudié en détail.

Au niveau économique, COCLA est également générateur d'un dynamisme dans la zone, étant donné que plusieurs secteurs sont liés à son activité. COCLA utilise les services de transporteurs, de certificateurs, de consultants locaux, des services financiers etc. Il est cependant difficile de quantifier ces effets de levier.

6.2.3 Le CE contribue au développement du territoire (public et privé) ?

La prime de développement n'a pas été directement investie dans des projets collectifs (hors des investissements au sein du réseau). Elle a servi à la consolidation du réseau et à améliorer la rémunération des membres jusqu'à présent.

Cependant, le CE et la prime ont eu un effet indirect étant donné que COCLA utilise une partie de son budget pour financer plusieurs programmes sociaux qui sortent du cadre de son activité productive et commerciale.

L'objectif est d'améliorer les conditions de vie des producteurs, on peut citer parmi ces programmes :

- Le programme de santé rural "Ayni Salud" avec la mise en place de point santé dans les villages : avec l'aide de la coopération internationale COCLA a développé un programme de formation d'auxiliaire de santé parmi la population de chaque village. Ces auxiliaires gèrent des points de santé apportant des services de base à la population, responsable de campagne de sensibilisation. Un programme d'échanges est également organisé avec une Université canadienne : des étudiants infirmiers(ères) viennent passer plusieurs mois au sein des communautés afin de formation mutuelle et échanges culturels.
- Le programme de radio "La voz Cooperativa" qui touche l'ensemble de la population. Selon le gérant, ce programme a eu un rôle essentiel de diffusion des bonnes pratiques, d'information sur les prix auprès de l'ensemble de la population. Cependant aujourd'hui, elle est un peu supplantée par le développement de la télévision (la grande majorité des ménages ont aujourd'hui une télévision).
- Un programme de promotion de la femme "Sumaq T'anta".
- Un programme de reforestation.
- Un programme agro-touristique développé également avec Twin trading.

COCLA organise également chaque année des foires et des festivités à Quillabamba.

Enfin, COCLA est aujourd'hui devenu un partenaire incontournable des autorités locales, du fait de son rôle économique et de son lien avec un nombre important de petits producteurs. Elle est donc aujourd'hui impliquée dans plusieurs projets communaux : développement de la pisciculture, programmes d'appuis aux communautés natives dans le nord, etc.

6.2.4 Incidence politique

COCLA est une organisation très fortement impliquée dans les défenses des intérêts des petits producteurs et des organisations coopératives. Elle a en fait une mission à part entière, joue un rôle de « modèle » et investit dans le partage et la diffusion de ses expériences.

Elle a ainsi fortement contribué à l'émergence de la Junta Nacional del Café en 1996 dans le but de favoriser l'émergence d'un mouvement de coopérative fort et viable après la crise. La JNC avait 4 objectifs principaux : améliorer la gestion des coopératives, améliorer la qualité du café, soutenir l'organisation de nouvelles OP, représenter les producteurs et créer des alliances stratégiques avec la société civile.

Le directeur de la JNC considère que COCLA a joué « le rôle de colonne vertébrale » de ce réseau, à la fois en initiant la création de la JNC en s'impliquant dans ce fonctionnement (le gérant de COCLA a longtemps été président de la JNC) et en jouant un rôle d'exemple et de pionnier pour les autres OP. COCLA a été une des

premières organisations à mettre en place des certifications et une politique d'amélioration de la qualité et à développer des relations commerciales dans le cadre du CE, à développer une fonction d'export.

La JNC regroupe aujourd'hui 32 organisations de producteurs qui représentent 58 CAC et environ 28 000 familles. Sur les 32 OP, 26 sont certifiées CE. Elle définit actuellement sa mission comme : « renforcer les capacités de gestion et de négociation des organisations caféières péruviennes » et elle s'est fixée trois objectifs principaux : « contribuer au développement du Pérou (...) ; promouvoir le bien-être des producteurs de café et de son environnement rural au travers de l'amélioration de la rentabilité et de la productivité du café, dans le cadre d'une caféiculture durable, équitable en termes de genre, et en équilibre avec la nature ; développer des activités éducatives, économiques, culturelles et sociales, liées à l'activité du café ».

La JNC joue actuellement un rôle important de représentation des petits producteurs de café par rapport au gouvernement péruvien, elle a notamment travaillé sur des propositions de plan national de développement du café.

La JNC a contribué à l'émergence d'autres organisations de représentation dans lesquelles COCLA s'implique également :

- la Coordinación Nacional de Pequeños productores de Comercio Justo de Café en Perú (Coordination nationale des petits producteurs du Pérou),
- el Comité de café organico en el Peru (Comité du café biologique du Pérou),
- Comité de promocion de la mujer (Comité de promotion de la femme).

Enfin, COCLA joue un rôle actif dans le développement du commerce équitable au Pérou et à l'international. COCLA participe activement à la CLAC (*Coordinadora Latino-Americana y del Caribe de pequenos productores del comercio justo*), son gérant en est aujourd'hui membre du conseil d'administration. La CLAC a débuté en 1996 avec des producteurs de café et un réseau d'apiculteurs. Depuis 2004, elle compte des producteurs de fruits et autres produits vendus sous les circuits du CE, un consortium qui englobe 300 OP du CE (certifiées FLO et IFAT), soit 250 000 producteurs de 20 pays d'Amérique Latine et Caraïbe. Le but de cette organisation est de « défendre les terres, droits, cultures et langues, les formes organisationnelles, environnementales et futures contre la mondialisation économique ».

L'organisation travaille sur les axes suivants : renforcement organisationnel ; promotion du CE et des intérêts des petits producteurs ; de l'identité des producteurs ; des alliances avec des producteurs d'autres continents (Afrique-Asie).

6.3 Conclusion

Le CE a un effet direct sur le niveau de prix du marché local et sa structure. En effet, en contribuant à améliorer les prix payés aux producteurs par les coopératives, le CE incite les commerçants locaux à augmenter leurs propres prix. Dans les faits, les prix des commerçants locaux restent inférieurs à ceux des coopératives car ces dernières payent les producteurs en deux temps avec une avance à la récolte et une liquidation complémentaire (sur la base des résultats de l'exercice comptable). Les commerçants offrent uniquement un prix légèrement supérieur à la première avance payée par les coopératives.

Cet effet prix est d'autant plus fort que les coopératives sont en développement rapide, les commerçants font donc face à une concurrence agressive.

Il s'en suit également un processus de réorganisation avec une baisse du nombre d'intermédiaires (essentiellement les plus petits commerçants). Les plus grands intermédiaires cherchent à améliorer leur services en s'intéressant depuis peu aux certifications et proposent des services d'appuis aux producteurs, ce qu'ils ne faisaient pas jusqu'à présent.

Par ailleurs, le CE a un effet indirect sur le territoire en contribuant au développement de l'emploi dans le réseau COCLA. Aujourd'hui, on peut estimer que COCLA emploie 20 % de la population en âge de travailler de la région de la Convencion et de Yanatile. Ceci est également générateur d'un dynamisme économique local essentiel pour cette région rurale enclavée.

De plus COCLA a des activités qui vont au-delà de son mandat de commercialisation et de transformation de la production agricole de ses membres. Elle développe (souvent avec des appuis extérieurs) des projets à caractères sociaux sur des questions de santé, de place des femmes, de formation, de reforestation. La prime ne sert pas à les financer, elles sont co-financées sur la base du budget de COCLA et d'appuis extérieurs. On peut considérer que le CE en viabilisant financièrement le réseau y contribue indirectement.

COCLA a également un rôle important de représentation qu'elle considère comme faisant partie à part entière de son mandat. Elle a ainsi été à l'initiative de la création de la Junta Nacional del Café et a pris une part active

dans son animation. La JNC a eu un rôle important dans la restructuration et dans la réapparition de coopératives caféières suite à la crise générale dans les années 1990. Elle a également contribué à l'amélioration de la qualité du café et aux développements nationaux des marchés de niches qui sont la clé de la rentabilité de la production du café au Pérou. Aujourd'hui, la JNC a un rôle important de représentation notamment face au gouvernement.

7 QUELS SONT LES EFFETS DU CE SUR L'ENVIRONNEMENT ?

7.1 Méthodologie de réponse

Dans son approche initiale, le CE intégrait l'environnement de manière partielle et indirecte. Les standards génériques du CE (version 2004) prenaient en compte les risques de dérive vers des modes de production intensifs liés au soutien du prix. L'amélioration des prix et de la rentabilité des productions, de la capacité d'investissement des producteurs, l'obligation de produire aux normes du marché d'export peuvent, en effet, inciter les producteurs à s'orienter vers des systèmes de production plus 'technicistes' et intensifs. Les standards CE étaient donc explicitement en faveur de pratiques dites durables, avec une approche agro-environnementale visant à la réduction de l'utilisation des intrants et des pesticides. Depuis 2006, un nouveau référentiel propose une approche plus globale de l'environnement et une norme très détaillée.

Trois principaux outils du CE participent à l'amélioration de la prise en compte de l'environnement et à induire des effets sur les ressources naturelles.

- Les standards environnementaux qui définissent un cadre permettant de confirmer, renforcer ou améliorer les pratiques agricoles en faveur de l'environnement. Actuellement COCLA met en place une stratégie pour se conformer au nouveau référentiel mais il n'est pas encore appliqué. Nous analyserons donc essentiellement les effets de l'ancien référentiel sur les pratiques, et nous étudierons les effets attendus du nouveau référentiel.

- L'utilisation de la prime au développement, destinée à des projets collectifs locaux peut participer à une amélioration des conditions environnementales. Outre, des projets directement orientés sur la restauration d'écosystèmes ou la conservation d'espèces menacées, la majorité des projets finançables par la prime au développement pourraient également avoir un impact direct sur le cadre de vie ou la santé des travailleurs. Ce sera cette deuxième hypothèse que nous étudierons étant donné que dans le cas de COCLA, la prime n'a pas financé de projets à caractère environnemental (elle a été distribuée aux producteurs, et depuis 2006 en partie investie dans les coopératives).

- Des effets indirects et globaux liés aux effets directs du CE sur le développement de la culture du café, de l'activité industrielle, des revenus des producteurs (...), thèmes étudiés dans les chapitres précédents.

Pour analyser ce thème, nous avons pris le parti de nous concentrer sur les risques environnementaux majeurs de la zone. Ces derniers ont été identifiés par des discussions avec les services techniques de COCLA, des CAC et la bibliographie, nous les présentons dans le paragraphe qui suit en retenant une approche distinguant les milieux potentiellement impactés (physique, biologique, humain).

Par la suite, nous analysons les facteurs qui jouent sur ces risques : essentiellement en quoi le CE peut aggraver ou améliorer ces risques environnementaux.

Dans cette partie, nous utilisons le zonage présenté dans le 2.3.4, ainsi que la description des systèmes de cultures faites dans la partie 2.

7.2 Risques environnementaux de la zone d'intervention de COCLA

La zone de production de COCLA est une zone à caractère sensible pour l'environnement. Sans prétendre faire un diagnostic exhaustif des enjeux environnementaux de la zone, on peut lister plusieurs risques sensibles :

- Sur le milieu physique
 - sol et érosion : les milieux de culture de café sont des zones d'altitude où les sols peuvent présenter de très fortes pentes (le diagnostic territorial de la Convencion estime que près de 70 % du territoire de cette région présente de fortes pentes). La protection des sols contre l'érosion y est donc un enjeu majeur. La zone est, en effet, soumise à des problèmes récurrents de glissements de terrains, d'éboulements conséquents à la déforestation et le manque d'ouvrage de protections des sols. La zone sud (voir zonage) qui est à la fois la plus montagneuse et celle qui a été la plus déboisée, est particulièrement soumise à ce risque.
 - Richesse des sols : les sols de la zone sont dits « jeunes » (Diaz, Enrique Palomino et als.; 2005) ils sont de qualité moyenne à pauvre et nécessitent sur les zones agricoles exploitées l'adoption de pratiques de reconstitution de la fertilité pour limiter leur épuisement. La zone sud est fortement soumise à ce risque car elle est exploitée depuis de longues années, la

- densité de population y est forte, et les terres ne sont plus laissées en jachère tout en étant exploitées de manière plus intensive.
- Eau : la région a un réseau hydrographique dense (réseau de l'Urumbamba), les ressources en eau sont une de ses richesses. La protection de la qualité des eaux est donc un enjeu. Par ailleurs, malgré ce réseau dense, certaines zones sont soumises à des déficits hydriques (certains versants montagneux de la zone sud et centre) et sont dépendantes des précipitations. La gestion quantitative des ressources en eau peut donc être un enjeu localement.
 - Il existe par ailleurs des enjeux similaires à ceux que connaît l'ensemble du globe, que nous ne détaillerons pas ici, sur la qualité de l'air et le changement climatique, la gestion des ressources du sous-sol (il existe notamment au nord de la Convencion, une exploitation de gaz qui a engendré plusieurs dégâts environnementaux, mais qui est relativement éloignée de la zone de production de café de COCLA).
- Sur le milieu naturel
 - La déforestation : une grande partie de la région de la Convencion est boisée. La zone sud peut être considérée comme déjà largement déboisée. La déforestation date de l'époque des années 50 à 60 où de grandes haciendas et des élevages se sont développés en conquérant des espaces sur la forêt. Outre les questions de perte de biodiversité liée à la réduction des espaces forestiers, cette dernière accroît aussi considérablement les risques d'érosion des sols. La problématique de cette zone est le redéploiement d'un couvert forestier auquel les plantations de café sous ombrage ou de cacao contribuent. Dans la zone Centre et surtout la zone Nord, les espaces boisés sont très présents et leur protection est un enjeu à la fois pour la protection de la biodiversité, des sols, l'effet de serre (etc.). La plupart de ces espaces sont en propriété privée et pourraient être potentiellement déboisés par les producteurs.
 - La biodiversité : la zone présente une grande diversité d'espaces agro-écologiques puisqu'elle s'étend du piémont andin jusqu'à la plaine amazonienne. Elle est donc extrêmement riche en faune et flore. La zone sud, plus densément peuplée et exploitée de longue date, a largement perdu cette richesse.
 - Sur le milieu humain : les enjeux environnementaux découlent des activités humaines. Cependant ici, nous le traitons sous l'approche du milieu potentiellement impacté. Plusieurs aspects peuvent être retenus : la protection du patrimoine historique de la zone (plusieurs sites incas et néolithiques sont répertoriés), la richesse en terme de patrimoine agraires notamment en termes de paysage et au-delà les risques liés à la santé humaine et plus largement aux conditions et à la qualité de vie. Nous nous attachons surtout à ces deux derniers aspects, car les sites culturels et historiques sont hors de la zone d'intervention de COCLA et protégés par l'Etat et les communes.

7.3 Effets du CE sur l'environnement

7.3.1 En quoi le CE peut-il avoir eu un effet sur l'environnement ?

Jusqu'à présent on peut considérer que, dans le cas de COCLA, le CE n'a pas eu d'effet direct sur l'environnement.

En effet jusqu'en 2006, les standards de FLO n'avaient pas d'effet spécifique sur les pratiques des producteurs. Les producteurs déclarent d'ailleurs que l'entrée dans les coopératives (livrant ou non des produits certifiés CE) n'engendre pas d'obligation de modification de leurs pratiques. De plus, les standards FLO ne le demandant pas, aucun système spécifique de suivi des pratiques des producteurs n'avait été mis en place par les coopératives. La qualité était le critère qui permettait à des lots d'être vendus en CE.

En revanche, la production sous d'autres standards (« bio » notamment et plus récemment les certifications durables) a des répercussions plus ou moins importantes sur les pratiques des producteurs.

Si les standards du CE n'engendrent pas de changement des pratiques en revanche, le CE a un effet indirect sur l'environnement : le CE contribue à améliorer le prix et la rentabilité de la production de café (conventionnel et surtout « bio »), il s'en suit un développement de la production et des surfaces cultivées en café au niveau de la région de la Convencion (voir 5.2) à la fois dans le système de culture traditionnelle et biologique. D'un point de vue environnemental, on peut alors se poser la question de l'effet du développement de la culture du café dans les deux systèmes (conventionnel et « bio ») ainsi que de l'effet du développement d'une industrie de transformation au sein de COCLA.

7.3.2 Eléments principaux du bilan environnemental de la production de café pour l'exportation

Nous avons réalisé un bilan environnemental non quantifié et simple car il n'a pas été construit sur base d'observations directes de pollutions dans les milieux.

Ce bilan est utilisé dans la suite pour analyser les effets potentiels du développement de la production de café sur les milieux.

Nous analysons dans le tableau ci-dessous le bilan en termes d'intrants utilisés et déchets générés par l'activité caféière depuis la plantation jusqu'à la transformation en café vert. Nous distinguons les techniques de production « bio », des techniques de culture sous couvert (qui correspondent donc aux techniques de production du café CE lorsque ce dernier n'est pas certifié « bio » décrite dans la partie 1).

Tableau 44 : Bilan simplifié des intrants et des déchets produits par l'activité caféière

Etapes	Intrants	Déchets
Cycle de production du café sous couvert le plus courant	Produits chimiques utilisés très rarement et ponctuellement Fertilisants : aucun	Rameaux de taille
Cycle de production du café biologique	Engrais naturels Bouillie bordelaise	Rameaux de taille Emballage des produits naturels utilisés
Tri par immersion	Eau	
Dépulpage	Rien si fait à la main Gazole ou électricité sinon	Pulpe humide
Démucilagination		Mucilage Jus de fermentation
Lavage du café parche (ou « parchemin ») humide	Eau	Eau de lavage
Séchage naturel du café parche		
Ensachage, stockage, transport à la CAC	Gasoil	Déchets de sacs en plastique
Pesée, Contrôle de qualité simple, Transport à COCLA	Gasoil	
Contrôle d'humidité et de qualité physique du café parche		
Déparchage pour obtenir du café vert	Energie électrique	Parches
Tri densimétrique, colorimétrique, calibrage Ensachage	Energie électrique	Brisures
Contrôle de qualité organoleptique du café et classification	Energie électrique	
Transport à Lima pour export	Gasoil	

Source : Oréade Brèche

Par ailleurs, il est également nécessaire d'analyser plus précisément les différences entre les systèmes de production de « bio » (selon le cahier des charges « bio » de COCLA) ; le système sous ombrage actuel (qui correspond aux pratiques des agriculteurs produisant du café CE sous l'ancien référentiel) et les exigences des nouveaux standards de FLO. Le Tableau 45 présente les résultats qui seront repris dans les parties suivantes.

Tableau 45 : Actes techniques du mode de production biologique selon les normes de base de COCLA, selon les standards de FLO et selon le mode de production traditionnel

Itinéraire Technique	Actes techniques du mode de production «bio»	Futur Standard FLO	Mode de production traditionnel observé (Ecart avec le mode de production biologique)
Préparation des parcelles pour installation de la culture	Plantation selon les courbes de niveau et en « fuseau » Mettre des murets végétaux ou de végétaux morts Installer des terrasses (muret de pierres) sur les parcelles avec des pentes de plus de 35%	Prouver la source de leurs plants, ne pas utiliser du matériel végétal protégé ou interdit par les législations locales ou internationales	Peu pratiqués
Variétés et densité	Densité inférieure à 4000 plants / ha Sur une parcelle utilisation d'une même variété. Recommandation pour l'utilisation de variétés naturellement résistantes aux ravageurs, maladies, conditions climatiques Pas d'utilisation d'OGM	Pas d'utilisation d'OGM, ni de produits dérivés d'OGM	Densité généralement respectée mais sans respecter les distances entre les plants, ni l'homogénéité des variétés OGM non utilisés
Cultures en association	Plantation associée à des arbres d'ombrage dont la variété doit être adaptée au lieu de culture		Système d'ombrage le plus couramment pratiqué
Conservation des sols	<i>Obligation de plantation selon les courbes de niveau et selon la pente de murets pour retenir les sols</i> Couverture des sols obligatoires Utilisation recommandée d'engrais organique pour reconstituer la fertilité	Mettre en place des pratiques visant à réduire l'érosion des sols, à renforcer la fertilité des sols	Pratiques de protection de l'érosion, cependant le café en tant que culture annuelle contribue à la protection des terres contre l'érosion
Irrigation/ gestion de l'eau (quantitative)	Rien n'est précisé sur ce point	S'assurer que la gestion de l'eau, le labour, l'irrigation n'aboutissent pas à la contamination des sources d'approvisionnement en eau, salinisation ou désertification Minimiser la consommation d'eau (lors des opérations d'irrigation, de transformation) Eviter de faire baisser les nappes phréatiques...	Irrigation est peu pratiquée mais par contre il peut y avoir des systèmes de canaux traditionnels pour l'irrigation
Produits chimiques de synthèse	Interdiction d'utilisation de fertilisants, herbicides, insecticides chimiques	Objectif de réduction de leur utilisation, Liste de produits interdits par FLO (sur base de liste de l'OMS, du Pesticide Action Network, FOA/PNUE) Produits agrochimiques doivent être manipulés par des personnes formées, correctement stockés, appliqués, étiquetés. Les produits et les emballages correctement éliminés EP, limitation de l'utilisation au maximum par des techniques culturales adaptées	Fertilisants chimiques très peu utilisés du fait du coût et des difficultés à transporter les intrants
Fertilisation organique	Réalisation de fertilisation organique (compost, humus de lombric, « bioles »)		Peu pratiquée : les cerises sont soit épandues dans les parcelles, soit mises en bordures des parcelles
Contrôle des adventices	Contrôle de l'ombrage Contrôle des adventices manuel (certains outils dégradant le sol comme le kfitouchis sont interdits) Planter une couverture de sol légumineuse		Contrôle des adventices manuel est courant Couverture de sol très peu pratiquée
Contrôle des ravageurs et des maladies	Utilisation de méthodes biologiques : traitement avec des extraits de plantes (biocides), contrôle éthologique, méthodes culturales (tailles), bouillie bordelaise autorisée à hauteur de 3 kg / ha / an Interdiction de brûler les résidus de récolte sauf en cas d'attaques sévères de ravageurs ou maladies.	Limiter l'incinération des déchets	Certaines pratiques sont traditionnelles mais pas toujours maîtrisées par tous les producteurs Incinération des déchets courants

Itinéraire Technique	Actes techniques du mode de production «bio»	Futur Standard FLO	Mode de production traditionnel observé (Ecart avec le mode de production biologique)
Gestion des eaux usées / gestion qualitative des ressources en eaux	Gestion obligatoire des eaux usées ou des résidus de production aqueux par un poste d'oxydation, situé à distance des sources d'eau	Gestion des eaux usées de manière à ne pas avoir d'impact négatif sur la qualité de l'eau, la santé la structure des sols, la sécurité alimentaire	Presque jamais pratiquée, les eaux usées sont déversées dans les parcelles.
Gestion des déchets	Compostage des déchets organiques Normalement pas de production de déchets toxiques	Gestion des déchets des produits agro-chimiques Gestion viable des déchets organiques (compost) et afin de ne pas propager des maladies Tous les matériaux recyclables doivent être effectivement recyclés	Pas de gestion spécifique des déchets
Récolte et processus post-récolte	Recommandation de récolte en plusieurs passages selon la maturité Processus de transformation en bénéfice humide Transport de la récolte dans des véhicules de la CAC nettoyés Conditions de propreté sur les hangars de stockage		Parfois pratiqué (souvent les installations sont incomplètes) Souvent pratiqué Souvent respecté
Gestion agro-écologique des parcelles	Le mode de production biologique doit également s'appliquer aux cultures d'autoconsommation pour garantir la durabilité des parcelles Interdiction de réaliser des coupes, des brûlis, des arrachages de forêts « primaires » Le front de culture ne doit pas être étendu sur des zones de protection Les nouvelles cultures doivent être seulement installées sur les sols aptes Le bois de chauffe doit être acquis à partir de sources durables L'agriculteur «bio» doit être attentif aux actions néfastes à l'environnement et la biodiversité de ses voisins Il doit pratiquer le petit élevage afin de couvrir les besoins en protéine animale dans son alimentation, augmenter ses revenus et obtenir des fertilisants naturels Chaque producteur doit remplir un registre d'activités dans lequel il doit consigner les actes techniques réalisés sur ses parcelles et produits utilisés	Feu : utilisation du feu pour défricher uniquement si pratique reconnue écologiquement et agriculteurs formés, mise en place de pratiques de sécurité Zones de conservation et zones tampon autour des étendues d'eau et de bassins versants (non cultivées non application de produits agro chimiques) Interdiction de repiquages dans les zones de forêt vierge Zones tampons pour préserver les étendues d'eau, bassins versants forêts vierges, zones légalement protégées Dans les zones impropres à la culture ou non protégées, ou zones tampons indifférenciées, encourager la régénération de la flore et la faune naturelle Existence d'un plan d'utilisation actuelle et future des terres au niveau de l'OP Obligation de registre au niveau de l'OP (suivi jusqu'à la parcelle du producteur) de l'utilisation des terres, des produits agrochimiques, de rotation des cultures, de l'utilisation de l'eau	Coupes et brûlis sont couramment pratiqués pour l'installation de nouvelles cultures, outre les risques de perte de biodiversités associés, des problèmes d'érosion (glissement de terrain par exemple) peuvent apparaître notamment sur les zones de cultures annuelles L'extension sur des zones de protection nationale n'est pas une problématique dans la mesure où elles sont très distantes des zones de production actuelles (pourrait le devenir si les CAC progressent vers l'Amazonie). En revanche pas de protection des zones de bordure de rivière, de sources etc. Certains agriculteurs peuvent faire des coupes sur des forêts pour le bois de chauffe mais la grande majorité récolte du bois mort ou achète du charbon ???? Petit élevage très répandu dans la zone d'intervention, mais le transfert de fertilité n'est pas pratiqué
		Récoltes d'espèces sauvages ou de produits provenant de	Aucun producteur traditionnel ne tient de registre

Itinéraire Technique	Actes techniques du mode de production «bio»	Futur Standard FLO	Mode de production traditionnel observé (Ecart avec le mode de production biologique)
		zones naturelles non cultivées faites par les membres doivent être exécutées de manière à assurer la pérennité de ces espèces et de leur habitat	
Assistance technique et formation	Le producteur doit assister à tous les cours de formation techniques, programmés par la coopérative et COCLA, Chaque coopérative doit avoir un technicien et/ou promoteur de l'agriculture biologique.		Pas d'assistance technique hors des programmes de certifications organiques ou durables Programme de sensibilisations de tous les producteurs au travers de la radio
Matériel nécessaire	Poste de compostage (pour les cerises ...) Poste de traitement des eaux usées Equipement pour le traitement par voie humide du café (poste de fermentation, moulin, « canal de correteo » ou accès à un équipement collectif de la coopératif Outils pour la réalisation des tailles (scie, sécateur...) Salle de bains		
OP	Les OP certifiées doivent avoir un système de suivi et de formation des membres	Mise en place d'un système de contrôle interne Promotion d'une agriculture diversifiée dont reforestation OP soutient de son mieux des projets/programmes d'infrastructure et d'environnement des communautés ou de la région Mise en place d'un plan de formation pour l'utilisation des produits agro-chimiques OP a un registre de tous les produits agrochimiques achetés, utilisés, jetés	

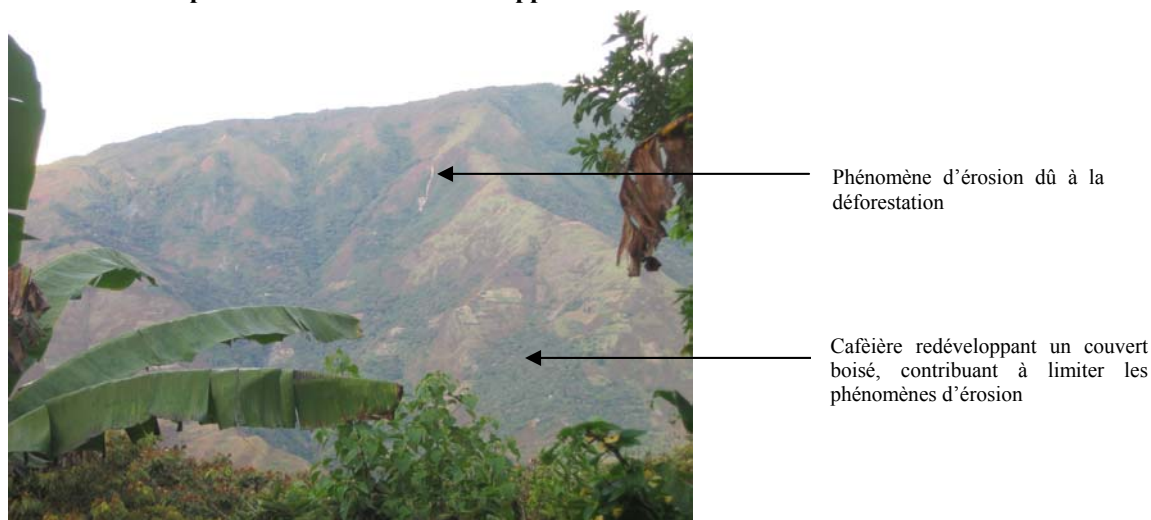
7.3.3 Effet du développement des surfaces en café sur l'environnement

Sur la base de l'analyse précédente, on peut conclure que le développement de la culture du café a les effets suivants :

- Milieu physique

Sol et érosion : le système de culture sous couvert est bénéfique à la protection des sols, les racines des *pacays* limitant l'érosion du sol. Dans la zone sud, les caféières remplacent des cultures annuelles (coca, manioc, maïs) qui laissent les sols nus toute l'année, générant des problèmes d'érosion. Dans cette zone, le développement des caféières sous ombrage reconstitue un couvert boisé essentiel à la fixation des sols. Toutefois, les producteurs (voir Tableau 45) n'adoptent pas les techniques de plantation des caféières qui permettent de maximiser la protection des sols (courbes des niveaux, les terrasses, plantes de couverture des sols).

Photo : Rôle de protection des sols du développement des caféières dans la zone Sud



En termes de fertilité, ce système est également bénéfique puisque les feuilles des *pacays* et des caféiers contribuent partiellement à reconstituer la fertilité (plus efficacement que les cultures annuelles). Cependant, les producteurs notent tous des baisses de fertilité, indiquant que ces apports sont insuffisants, or ils ne font pas d'apports d'engrais complémentaires.

Eau : les producteurs n'utilisent que très rarement des systèmes d'irrigation. Quand ils existent, ces derniers sont organisés sous forme de canaux dans les plantations. Ils sont présents là où la proximité de cours d'eau le permet et où la pluviométrie est déficitaire. Cependant, selon nos observations et de part la rareté de leur utilisation, on ne peut pas considérer que le développement de la culture du café pèse sur les ressources quantitatives en eau.

En termes qualitatifs, le bilan est plus contrasté. Les paysans, hors des programmes « bio » ou durables, ont une gestion des déchets très rudimentaire. Le système de production sous couvert dans la zone étudiée n'utilise quasiment pas d'intrants chimiques, la production de déchets toxiques chimiques est donc très faible. Cependant, le traitement post récolte du café produit un certain nombre de déchets qui ne sont pas gérés (voir tableau ci-dessus : débris de cerises, mucilages, eau de lavage). Ils sont entassés dans les parcelles sans respecter de distance par rapport aux points ou cours d'eau.

Air, changement climatique : l'effet de la culture du café sur la qualité de l'air est limité étant donné que quasiment aucun produit n'est pulvérisé. De plus, le développement d'un couvert boisé peut être considéré comme positif.

- Milieu biologique

Les effets sont contrastés sur le milieu biologique : le système de production sous couvert est un système au bilan positif dans la mesure où la partie aérienne des arbres assure l'habitat des espèces animales (singes et oiseaux) (Arché, 2002). Dans la zone sud, la reconstitution de ces habitats est très importante. En revanche, dans la zone Nord et Centre, les caféières peuvent être installées sur des parcelles boisées avec abatage du couvert boisé naturel, le bilan étant alors négatif. En effet, les producteurs de la zone Centre et Nord ont des espaces boisés en propriété, ils les mettent en production en fonction de leur besoin ou de ceux de leurs enfants. Ceci se traduit par un recul des espaces boisés sur les propriétés. La totalité des exploitants enquêtés disposant de bosquets sur leur parcelle ont d'ailleurs déclaré en avoir réduit la surface (voir Figure 29).

En termes d'utilisation de bois de chauffage : il est très rare que les gens se chauffent même durant les périodes froides. La consommation de bois est donc limitée à la cuisine. Une partie des producteurs ont accès à l'énergie électrique, mais ils peuvent également utiliser les rameaux de café produits par les tailles et du bois mort. Selon l'enquête, la coupe de bois vif n'est quasiment pas pratiquée (voir Figure 29).

■ Milieu humain

Les producteurs sont peu amenés à manipuler des produits toxiques dangereux pour la santé car ils utilisent très peu d'intrants chimiques. Ceci est également valable pour les autres cultures pratiquées, en cela, le développement de la culture du café est neutre. De plus, on peut considérer que l'effet sur l'érosion des sols peut contribuer à limiter les risques d'éboulement, de glissement de terrains et des catastrophes humaines qu'ils engendrent.

En conclusion, le développement de la culture du café sous couvert, telle qu'elle est pratiquée actuellement par les producteurs de la Convencion, est très positif dans la zone Sud fortement déboisée. En revanche, le bilan est plus contrasté dans la zone Nord, où le développement de la culture s'accompagne d'un risque de déboisement et d'une perte de fertilité et de biodiversité.

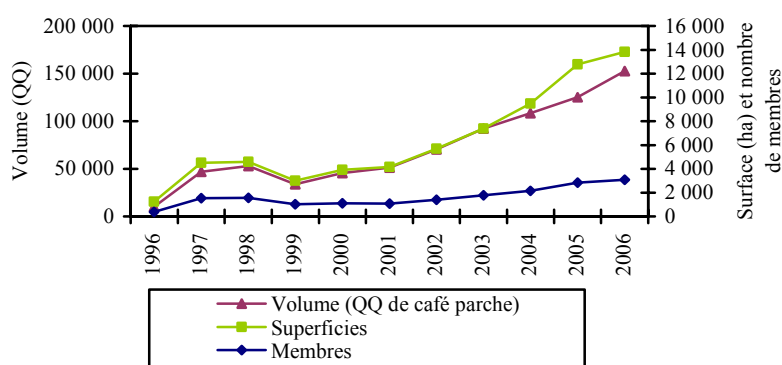
7.3.4 Effet du développement de la production biologique

Le développement de la production biologique

La production biologique a connu un développement progressif depuis 1996 avec initialement 382 producteurs certifiés pour 10 000 QQ de café parchemin contre 3 082 producteurs en 2006 et 152 645 QQ, soit 45 % des producteurs et 55 % de la production des CAC.

Nous présentons la progression en surface et volume de la production biologique dans le graphique suivant.

Figure 28 : Progression du nombre de membres, des superficies et des volumes de café certifiés « bio »



Source : Département technique de COCLA

La production biologique représente une part significative de la production de COCLA. Nous n'avons pas de données sur les surfaces totales cultivées par les producteurs, mais on peut estimer que près de la moitié des surfaces de COCLA sont aujourd'hui sous certification biologique (voir tableau ci-dessous). A cette échelle, le mode de production biologique a des effets significatifs sur l'environnement.

Tableau 46 : Part de la production et des superficies certifiées biologiques

	2002	2003	2004	2005	2006
Pourcentage de la production de café «bio» par rapport à la production totale	34,27 %	41,03 %	44,29 %	61,79 %	55,45 %
Estimation du pourcentage des superficies de COCLA certifiées biologiques (1)	29,66 %	35,73 %	41,02 %	62,27 %	52,98 %*

(1) : COCLA suit les superficies certifiées en « bio » mais ne dispose de données sur les superficies totales cultivées par les membres des CAC, à partir d'un rendement moyen (10 T café parche / ha) et des données sur les volumes collectés par les CAC, nous avons estimé ces superficies. Cependant, la baisse des superficies certifiées de 2006 est probablement fautive et reflète plutôt une baisse des rendements.

Source : Elaboration OB, sur données département technique de COCLA

Les changements de pratiques favorisés par le cahier des charges biologique

COCLA a développé des « Normes de base pour la production organique » sur la base des standards de l'IFOAM (La Fédération Internationale du Mouvement de l'agriculture biologique », des normes UE (règlement CE 2092/91) et des obligations des organismes de contrôle que contracte COCLA (OCIA, Bio Latina etc.). Ces normes sont revues annuellement. Nous donnons dans le Tableau 45 une description des règles de 2006 – 2007. Ce tableau a pour objectif de faire apparaître les écarts entre ces normes et les pratiques dans le système de culture le plus courant.

Sur plusieurs points, le mode de production traditionnel pratiqué dans la zone est proche du cahier des charges « bio » de COCLA : le point le plus important étant que les producteurs utilisent très peu de produits chimiques de synthèse.

L'agriculture biologique impose, tout de même, plusieurs changements de pratiques importants :

- La gestion des sols et de leur fertilité : les producteurs traditionnels ont peu l'habitude de faire des plantations selon les courbes de niveau, de faire des terrasses, de mettre des plantes de couverture, de même ils fertilisent peu leur sol, alors que ce sont des exigences du mode de production « bio ».
- La gestion des eaux : les producteurs doivent mettre en place des systèmes de traitement de leurs eaux.
- La gestion des déchets : les producteurs doivent gérer les déchets organiques au travers de système de compost.
- La protection du couvert boisé : la mise en place des caféières se fait en effet traditionnellement par coupe des arbres naturels, plantations des plants de café et d'arbres d'ombrage. Il existe d'autres techniques qui permettent de maintenir les espèces naturelles en place mais elles sont demandeuses de beaucoup plus de main-d'œuvre (voir partie 2.3.5). Normalement le cahier des charges « bio » interdit la coupe d'espace boisé naturel même sur les surfaces en propriété privée.
- L'acquisition d'un aménagement pour traiter le café par voie humide (« planta de beneficio humedo »).

Photo : une parcelle de café sous ombrage sur une exploitation de COCLA certifié bio



Photos : une installation de traitement post-récolte par voie humide du café (canal de correteo) d'une exploitation certifiée « bio » d'un producteur de COCLA



Photos : une installation de traitement post récolte du café sur une exploitation non certifiée

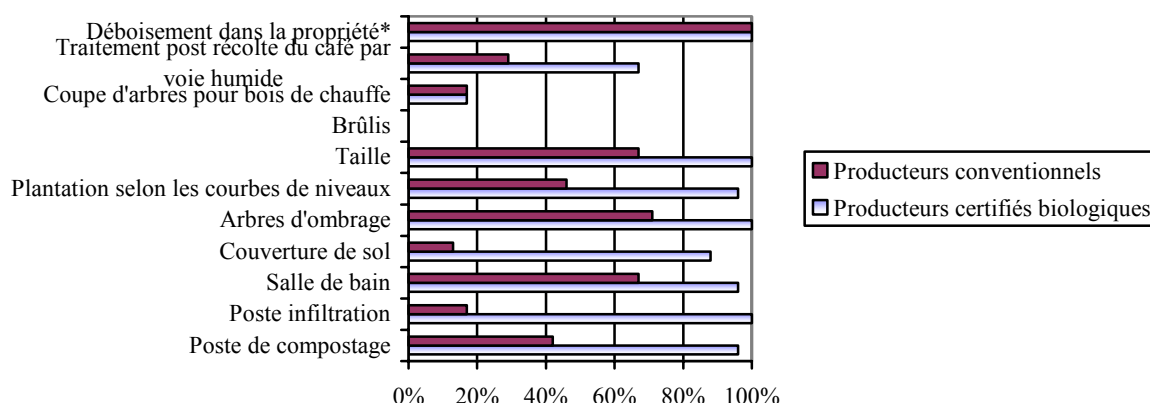


Photos : un glacis de séchage un compost sur une exploitation certifiée « bio » de COCLA et une pépinière



Cette analyse est confirmée par les résultats de l'enquête, présentés dans le graphique suivant.

Figure 29 : Pratiques des producteurs biologiques, et des producteurs conventionnels



* : pour les producteurs qui avaient des espaces boisés en propriété en 1996, pour les producteurs « bio » le déboisement a pu être pratiqué avant l'obtention de la certification.

Source : Enquête producteurs

Les producteurs ont une période de transition de 2 ans pour adopter le mode de production « bio ». Durant cette période, ils sont formés et encadrés par l'équipe technique de COCLA, ce qui leur permet d'adopter de bonnes pratiques environnementales mais également de bonnes pratiques productives.

La diffusion des bonnes pratiques du mode de production biologique

Les pratiques « bio » se traduisent par une amélioration des rendements et de la qualité de leur café. En conséquence, les producteurs non certifiés sont incités à adopter ces pratiques par imitation. D'autant plus lorsqu'ils désirent entrer dans le programme, ils anticipent les changements à réaliser. Les émissions de radio de COCLA y contribuent également. Le mode de production « bio » a donc un effet indirect sur les producteurs conventionnels, il est cependant difficile de le quantifier.

Photos : deux pratiques de production « bio » qui améliorent les rendements (la récolte sélective et la rénovation des caféières et les pépinières)



Effets du mode du développement des cultures de café sur l'environnement

Par rapport à l'analyse précédente, on peut considérer que le cahier des charges « bio » corrige la plupart des risques environnementaux que comportait la production de café non biologique.

■ Milieu physique

Sol : le mode de production biologique a des effets bénéfiques sur la protection des sols grâce à la présence d'arbres d'ombrage, l'utilisation régulière et raisonnée de compost et d'engrais naturels (guano notamment), qui devrait permettre de reconstituer la fertilité des sols. Dans les faits, ce dernier point n'est pas encore vérifié dans la mesure où les producteurs n'achètent pas régulièrement les engrais naturels soit par manque de disponibilité

au niveau des coopératives, soit par décision de réduire les coûts. Lors des entretiens, des baisses de fertilité ont été ainsi notées par certains producteurs.

L'eau : la mise en place de système de traitement des eaux usées et de gestion des déchets limite considérablement les risques de pollution des eaux.

- Milieu biologique

Le mode de production « bio » est un système sous couvert qui a donc des effets positifs sur la biodiversité, cités dans le paragraphe précédent. Il ne devrait pas être implanté par déforestation. Dans les faits, d'après nos observations, ce point est encore faiblement respecté puisque les espaces boisés des producteurs « bios » ont régressé tout autant que ceux des producteurs conventionnels (voir Figure 29) des non-membres. Ce phénomène a pu se produire avant l'obtention de la certification « bio ». Cependant, la mise en place de caféières sous espèces naturelles semble mieux respectée dans le cadre de la certification Rain Forest qui est très attentive au maintien d'une diversité d'espèces forestières sur les parcelles.

- Milieu humain

Le mode de production a des effets positifs sur la santé humaine (du fait de l'obligation du retraitement des eaux usées, de la gestion des déchets, de la construction de salle de bains). Il contribue également à réduire les risques d'éboulement de terrains de manière plus efficace que le mode de production traditionnel.

On peut donc considérer qu'associé au cahier des charges biologique, le développement de la culture de café est très bénéfique à l'environnement.

Les autres certifications et les changements de pratiques favorisés par les autres cahiers des charges

Les autres certifications sont jugées par COCLA et les producteurs comme moins contraignantes que le « bio », sauf le standard Rain Forest. Ce standard met au centre de son action la protection de la biodiversité, il ne peut s'appliquer que dans certaines zones de COCLA, les zones boisées notamment, les producteurs doivent ainsi maintenir une diversité d'espèces forestières sur leur parcelle.

7.3.5 Les effets de l'activité industrielle

L'activité de transformation du café réalisée au sein de COCLA utilise une méthode mécanique qui n'utilise pas de produit chimique et donc ne produit pas de déchet toxique.

Elle consomme de l'énergie électrique qui est produite par un barrage hydraulique. Elle produit essentiellement des parches et des débris de café. Les parches sont utilisées comme source d'énergie pour sécher le café et chauffer les poulaillers en hivers. Les quantités restantes et les débris de café sont vendus pour la production d'engrais naturel.

L'activité est également légèrement productrice de poussière et de bruit bien que les machines soient relativement modernes.

Le site industriel de COCLA est soumis aux normes « bio », ce qui garantit un impact environnemental faible. Le cahier des charges CE lui ne prévoit pas de contrôle sur la partie industrielle en dehors du suivi des produits agrochimiques utilisés et des déchets.

COCLA a d'autres ateliers mais nous ne nous sommes pas penchés sur leur bilan environnemental car ils restent de taille modeste.

On peut donc considérer que l'activité industrielle de transformation du café est donc peu polluante et ce d'autant plus qu'elle respecte les normes « bio ».

7.4 Réflexion sur les effets des nouveaux standards CE sur les pratiques agricoles des producteurs

Le passage au nouveau standard impose aux producteurs conventionnels de modifier leurs pratiques et d'adopter un mode de production très proche du « bio »

La révision des standards en 2006 s'est traduite par la mise en place d'un plan de gestion environnemental et d'une fiche de suivi de chacune des coopératives et de chacun des producteurs. Ce processus est en cours de mise en place.

Le Tableau 45 analyse les adaptations qui seront nécessaires de la part des producteurs conventionnels et « bio » pour respecter les nouveaux standards FLO.

Il ressort de cette analyse que le nouveau système de FLO est proche du système « bio », tout en étant moins contraignant sur un aspect particulier : l'utilisation des produits agrochimiques. Elle est tolérée sous conditions et doit être réduite au minimum alors que le mode de production biologique l'interdit totalement.

On peut donc considérer que tous les producteurs respectant les normes de production « bio » sont en conformité avec les nouveaux standards FLO.

En revanche, les producteurs conventionnels, dans le système paysan de culture sous ombrage, auront plusieurs adaptations importantes à mettre en place (en prenant en compte les exigences de progrès également) :

- la gestion des sols et de leur fertilité avec la mise en place d'ouvrage de protection des sols,
- la gestion des eaux et l'installation de système de traitement des eaux usées,
- la gestion des déchets,
- Changement dans le mode de plantation des caféières en adoptant le système protégeant la sphère arborée lorsque les parcelles sont boisées,
- le respect de zones tampons : selon nos observations, les cultures se développent encore très près des cours d'eau et des sources,
- Formation des producteurs aux pratiques alternatives de protection des cultures : la plupart des producteurs conventionnels ne maîtrisent pas les techniques de tailles, permettant de se passer des traitements ponctuels qu'ils peuvent réaliser.

Les producteurs conventionnels auront donc des adaptations lourdes à réaliser pour pouvoir livrer le café en commerce équitable à l'avenir. Ces adaptations devraient avoir l'effet bénéfique de limiter la majeure partie des effets négatifs du système de production traditionnelle. Ceci est donc extrêmement important. Cependant, dans la mise en œuvre proposée par FLO, des améliorations pourraient être trouvées :

- Logiquement les producteurs devraient plutôt être incités à passer directement vers la production « bio », étant donné que le nouveau standard est quasi équivalent en termes de contraintes et moins rémunérateur. C'est d'ailleurs un objectif explicite des nouveaux standards. On peut également supposer, qu'une partie des producteurs, qui aujourd'hui livre du café en CE ne le fera plus s'ils ne parviennent pas à s'adapter. Ceci est très probable car nous avons constaté qu'une partie des producteurs (il s'agirait des petits producteurs, manquant de main-d'œuvre et complétant leur revenu par de la vente de main-d'œuvre) ne parvient pas à adopter le mode de production « bio ». Cela limitera d'autant la portée et les effets du CE sur les producteurs et notamment sur les plus démunis (voir portée : tous les producteurs bénéficient du CE au travers du calcul d'un prix moyen intégrant les ventes CE. Cependant, plus la coopérative livre en CE, plus les bénéfices du CE sont importants). Une réflexion sur un accompagnement spécifique de ces producteurs serait donc importante.
- Au niveau de l'OP, les standards de FLO imposent que les OP mettent en place un plan de prise en compte de l'environnement afin de se mettre en conformité avec les nouveaux standards. Il prévoit également la mise en place d'un système de contrôle interne afin de suivre les impacts sur l'environnement de leurs activités et de celles de leur membres, la veille environnementale étant indissociable de la prise en compte environnementale. Elle permet de suivre et d'améliorer les pratiques et leurs effets, d'anticiper les risques de dégradations de l'environnement, de planifier les atténuations et d'assurer une promotion des bonnes pratiques. Cependant, ceci constitue également une multiplication des systèmes de suivi des producteurs, dans le cas d'une OP comme COCLA qui a déjà plusieurs systèmes de suivi des membres pour les certifications bios et les certifications durables. Or, les systèmes de suivi représentent un coût significatif, pour COCLA, de mise en œuvre, ainsi que des formations et de multiples reporting pour les producteurs.
- De plus, COCLA met en place ce système sans appui extérieur. Cette grande OP en a la capacité car elle utilise les acquis de l'équipe technique qui a mis en place les outils de suivi de la certification « bio » et des certifications durables. Sur ce point, ce sont donc plutôt les autres certifications et les compétences propres de COCLA qui lui permettent de respecter les standards de FLO. On peut douter de la capacité de petites OP à mettre en place ce type d'instruments sans suivi.

7.5 Conclusions

Pour analyser le thème de l'effet sur l'environnement, nous avons étudié les enjeux environnementaux majeurs de la zone d'intervention de COCLA. Cette dernière s'étendant du piémont andin à la plaine amazonienne, ces enjeux sont localisés. On peut retenir que la zone Sud fortement déboisée et peuplée fait face à des problèmes d'érosion des sols (du fait des fortes pentes et de sols mis à nus) pouvant engendrer des glissements de terrain, des risques d'épuisement de la fertilité des sols, un enjeu de reconstitution de la biodiversité et de protection de la qualité des eaux. Les zones Centre et Nord moins peuplées et plus boisées font face à des enjeux de protection de la forêt et de la biodiversité face à une population et une activité humaine en croissance.

Les standards tels qu'ils étaient définis jusqu'en 2004 n'avaient pas d'effets directs sur l'environnement. Les standards ne s'étaient pas traduits par un suivi spécifique des producteurs et n'engendraient pas d'adaptation des pratiques courantes. Ces dernières étaient jugées comme répondant globalement aux standards. De plus, la prime de développement n'a pas été utilisée pour financer des projets à caractère environnemental. En revanche, le CE a eu des effets indirects et contrastés sur l'environnement car il a favorisé un développement des surfaces cultivées en café, des surfaces en « bio » et de l'activité industrielle du café.

Sur le premier point, le développement de la culture du café sous couvert, telle qu'elle est pratiquée actuellement par les producteurs de la Convencion, est positif dans la zone Sud fortement déboisée mais comporte certains risques car la protection des sols n'est pas optimisée, ni la reconstitution de la fertilité et la protection de la qualité des eaux. Par contre, le bilan est plus contrasté dans la zone Nord, où la culture du café s'accompagne d'un risque de déboisement engendrant une perte de fertilité et de biodiversité inquiétante.

En revanche, le cahier des charges biologique -appliqué aujourd'hui par environ 45 % des producteurs représentant 55 % de la production- limite une grande partie de ces effets négatifs en imposant des ouvrages de protection des sols, une gestion des déchets et des eaux usées, l'acquisition de salle de bains et en limitant la déforestation. Sur ce dernier point cependant, l'application n'est pas encore totalement effective et des déboisements pour plantation de caféière seraient toujours pratiqués.

Ainsi jusqu'à présent, l'objectif du CE de soutien d'un développement durable n'était atteint que lorsque le CE était associé au mode de production biologique, les standards CE n'étant eux-mêmes pas suffisamment contraignants. Dans ce cadre, les effets sont très positifs.

La révision des standards CE sur l'environnement était donc nécessaire. La nouvelle version est très proche des standards de l'agriculture biologique sauf sur un point : l'utilisation des produits agrochimiques qui n'est pas interdite mais doit être limitée au strict minimum. On peut s'attendre à ce que dans le cadre de cette nouvelle certification la plupart des risques environnementaux de la production du café soit limitée.

Cependant, le mode de mise en œuvre par FLO de cette nouvelle norme pose plusieurs questions :

- la capacité d'adaptation des producteurs : les adaptations que les producteurs auront à apporter seront lourdes pour ceux qui ne sont pas dans le mode de production biologique. Elles imposent notamment des investissements et des formations. Il est probable qu'une partie des producteurs ne parviendra à suivre le cahier des charges puisqu'on constate qu'une partie ne parvient pas à respecter le mode de production « bio » et qu'il s'agit de petits producteurs vendant leur main d'œuvre. Il serait utile de réfléchir à des modalités d'accompagnement de ces producteurs, afin qu'ils continuent à bénéficier du CE (limitation de la portée)
- La multiplication des normes et système de suivi : le nouveau standard engendre également une multiplication des systèmes de suivi des producteurs, dans le cas d'une OP comme COCLA qui a déjà plusieurs certifications. Or, les systèmes de suivi représentent un coût significatif pour COCLA pour la mise en œuvre, la formation et représentent de multiples reporting pour les producteurs. Une harmonisation des exigences pour limiter ces coûts serait extrêmement utile.
- Appui : COCLA met en place ce système sans appui extérieur, cette grande OP en a la capacité car elle utilise les acquis de l'équipe technique mais on peut douter de la capacité de petites OP à mettre en place ce type d'instruments.

8 CONCLUSIONS GENERALES ET PROPOSITIONS OPERATIONNELLES

L'objectif de cette étude était d'analyser les effets du CE sur une coopérative caféière péruvienne, COCLA.

L'étude analyse la portée du CE et les effets sur quatre aires (les producteurs, l'organisation de producteurs, le développement territorial et l'environnement). Dans le cadre de cette conclusion, nous reprenons les principaux résultats de ces analyses et analysons la pertinence et l'efficacité de l'action du CE, ce qui permet de formuler des propositions opérationnelles.

Les modes d'interventions du commerce équitable, qui ont fait l'objet de l'analyse, ont été distingués en : un jeu de normes définies au sein des standards génériques ; un prix minimum garanti ; une prime de développement : de 5 cents US/lb ; un différentiel de prix pour le café certifié biologique de 15 cents USD/lb ; le préfinancement (l'acheteur doit mettre à disposition une facilité de crédit à hauteur de 60 % de la valeur du contrat, et ce sur demande du vendeur) ; des relations commerciales particulières (FLO encourage l'établissement de relations commerciales à long terme, la durée minimale du contrat étant un cycle de récolte).

L'institution étudiée, COCLA, est une centrale de coopératives caféières, située dans la Province de la Convencion, région montagneuse au nord de la ville de Cusco s'étendant du piémont andin oriental à la plaine amazonienne.

L'institution étudiée est une centrale de coopératives caféières, caractérisée par une longue histoire. Fondée en 1967 par 7 coopératives de base, elle a connu une crise profonde à la fin des années 80 dans un contexte de libéralisation de l'économie péruvienne et du marché du café. Les années 1990 furent donc pour COCLA une décennie de changements majeurs qui lui permirent de reconstruire un réseau sur une base saine et de se placer au rang de 4^{ème} exportateur du pays. Elle regroupe aujourd'hui 6800 membres actifs, organisés en 25 coopératives dont la fonction principale est de collecter le café (et autres produits) auprès de leurs membres, d'assurer le transport jusqu'à la centrale d'appuyer les producteurs. COCLA en tant que centrale est responsable de la transformation, la commercialisation du café, la communication ainsi que d'appuyer les coopératives. Si le cœur de l'activité de COCLA est la commercialisation du café, elle a de nombreux autres services destinés au développement des communautés, se traduisant par un effort de valorisation de la majorité des produits de ses membres, projets d'appui aux femmes, projet de santé rural, l'animation d'une radio rurale et de plusieurs festivités locales.

8.1 Synthèse des conclusions principales

Les principales conclusions sur l'efficacité du CE, c'est-à-dire les effets atteints par rapport aux objectifs voulus, sont reprises dans la suite.

PORTEE : LE CE TOUCHE DES PETITS PRODUCTEURS ET L'ENSEMBLE DES COOPERATIVES DU RESEAU MAIS IL NE BENEFICIE PAS A TOUS DANS LA MEME MESURE

Le CE bénéficie aux coopératives en fonction de la capacité des membres à bien s'organiser et de produire du café de qualité

COCLA est entrée sur le marché du commerce équitable à partir de 1996. Le CE est loin d'absorber la totalité de la production du réseau de COCLA, mais il représente un débouché majeur avec plus d'un quart des ventes en 2006. FLO certifie COCLA et non chacune des CAC de manière indépendante. COCLA s'assure du respect des standards en termes de bonne gouvernance et gestion au sein de chacune des CAC. Ainsi, initialement les lots vendus en CE ne provenaient que de 12 coopératives. Aujourd'hui, les lots de CE proviennent de toutes les coopératives, ces dernières ayant su réaliser les changements internes nécessaires.

Toutes les coopératives ne vendent pas les mêmes quantités en CE et ne bénéficient ainsi pas dans la même mesure du CE : une majorité des coopératives vend entre 25 et 50 % de sa production en CE mais près de 30 % des coopératives en vendent moins de 25 % et 20 % plus de 50 %. Ceci est fonction de la capacité à produire la qualité exigée par le marché CE, qui dépend à la fois de la localisation des producteurs (altitude) mais aussi des techniques de production et de traitement post-récolte (liées à la formation et l'appui technique donnés aux membres).

Les coopératives ont la possibilité de progresser sur ces deux critiques déterminant la participation au CE : la possibilité de participer au CE est un facteur incitant les coopératives à améliorer leur gouvernance et leur qualité, deux points clés de leur pérennité.

Les bénéficiaires, les membres des coopératives, répondent bien à la définition de « petits producteurs défavorisés » de FLO...

De manière générale, les producteurs de COCLA sont des petits producteurs familiaux : la surface moyenne de café est de 3,53 ha avec une production de café de 46,5 qq/ an (en 2006) et des exploitations d'environ 12,5 ha

au total, la source principale de main-d'œuvre est la famille. Les membres sont relativement homogènes avec 80 % d'entre eux produisant moins de 20 sacs de café par an.

Ils ont des niveaux de production et d'équipement légèrement supérieurs à ceux des non-membres mais ceci est plutôt un reflet des résultats de l'appui des coopératives (notamment du programme biologique) qu'un reflet d'une différenciation initiale.

Les conditions d'adhésion aux coopératives ne devraient pas être limitantes. Les coopératives de base ont des règles d'adhésion relativement classiques pour le système coopératif (être principalement producteur de café, de bonne moralité, etc.). Les cotisations à payer ne semblent pas constituer des barrières d'accès fortes : sur les 4 coopératives étudiées elles variaient de 60 à 15 USD pour la part initiale soit l'équivalent de 13 à 3 jours du salaire d'un journalier.

... comme tout mécanisme de soutien par le prix, le CE bénéficie plus à ceux qui produisent plus, bien que des mécanismes de redistribution soient mis en place depuis peu...

Les gains économiques du CE pour les producteurs sont de trois types : un effet prix (stabilisation et prix supérieur en période faible cours), la prime de développement et le différentiel de prix biologique.

Etant donné que seule une partie du café est vendue en CE, il se pose la question de la répartition de ces bénéfices entre les coopératives et en leur sein. La répartition entre les coopératives des gains est fonction des quantités vendues en CE (c'est-à-dire de la capacité des membres à être bien organisés et produire de la qualité). Jusqu'en 2005, au sein des coopératives, la répartition entre les membres était également fonction des quantités de café livrées dans les catégories de café vendues en CE. Un prix moyen, incluant les ventes en CE, était calculé pour chaque catégorie et qualité de café. La prime de développement (déduite d'un dollar par quintal) était incluse dans ce calcul. La prime biologique entrait dans le calcul du prix du café biologique.

La façon dont les bénéfices du CE étaient répartis dans COCLA s'apparente donc à un mécanisme de soutien par les prix qui bénéficiait aux producteurs capables de produire la qualité demandée, en fonction des volumes produits. Ce mécanisme incitait les producteurs à améliorer la qualité produite, à être certifiés « agriculture biologique » et à produire plus. Les deux premiers points peuvent être considérés comme positifs. En revanche, ce mécanisme était contradictoire avec l'idée d'une juste répartition et d'un soutien de l'ensemble des petits producteurs. Ce point a été souligné par l'inspecteur de FLO en 2004. Depuis 2006, le fonctionnement décrit est maintenu mais la prime de développement est distribuée à tous les producteurs (quelque soit les qualités livrées) dans la limite de 46 quintal par an. Ce nouveau mode de répartition compense partiellement l'effet de soutien en fonction de volume, mais ce dernier étant inhérent au mode d'intervention du CE reste présent en particulier en période de cours faible.

...enfin, l'approche du CE ne permet pas de toucher tous les groupes sociaux

Certains groupes sociaux bénéficient moins ou indirectement de l'action du CE.

Il s'agit des populations sans - terres, la plupart ne sont pas originaires de la région mais viennent ponctuellement y chercher un travail. Dans les zones visitées, cette population était peu importante, l'emploi de main-d'œuvre extérieure mobilisant plutôt des formes d'entraide ou de la main-d'œuvre locale, mais aucune statistique ne permet de le vérifier.

Les très petits producteurs (dont les surfaces ne permettent pas de couvrir les besoins familiaux et qui doivent chaque année avoir recours à la vente de main-d'œuvre) pourraient s'exclure de la participation aux coopératives par difficulté à s'adapter aux programmes de certification biologique, qui fait l'attrait des coopératives actuellement. Lorsqu'ils participent, ils bénéficient moins du CE du fait de leur difficulté à produire le café de qualité demandée, à produire du « bio », et des faibles quantités qu'ils produisent.

De plus, on note une sous-représentation parmi les membres des coopératives de la population illettrée qui s'exclue probablement; les coopératives demandant aux producteurs de participer à leur fonctionnement. Enfin, les femmes sont présentes mais encore peu représentées malgré une politique active de non-discrimination de COCLA et des CAC.

Le CE touche bien des petits producteurs marginalisés tels que définis dans les standards. Cependant, du fait du mode de répartition des gains par COCLA et du fondement de l'intervention (soutien par les prix), le CE apporte des bénéfices plus importants aux producteurs produisant plus. Au travers d'un nouveau mode de répartition entre tous les membres, cet effet est partiellement compensé.

L'objectif du CE étant de toucher des producteurs, certains groupes sont moins touchés, notamment les groupes qui ont des difficultés à participer aux coopératives (les très petits producteurs, les sans-terres, les femmes et les illettrés) et ce malgré des politiques actives de COCLA pour ouvrir l'accès aux coopératives.

LE CE CONTRIBUE À AMELIORER LE NIVEAU DE VIE DES PRODUCTEURS MEMBRES DES COOPERATIVES ET À VIABILISER LEURS EXPLOITATIONS

Les producteurs ont une perception du rôle du CE encore floue ...

La perception par les membres de COCLA de l'effet du CE sur leur famille et leur mode de production est à ce jour peu claire. D'une part jusqu'à récemment, le prix CE et la prime étant inclus dans un calcul de prix moyen producteur, ils n'étaient pas « visibles » pour les producteurs. Depuis la précision des standards CE, la gestion de la prime de développement est distincte de celle des recettes du café ; une partie de la prime est allouée à des investissements et la couverture de coûts au niveau de COCLA et des coopératives ; des formations sur le thème du CE à destination des producteurs ont été réalisées ; une fiche de suivi du respect des critères du CE au niveau des producteurs et des CAC est en train d'être mise en place. Les producteurs associent donc aujourd'hui le commerce équitable à la prime de développement ; et seuls quelques uns à un meilleur prix voire à un marché régi par des règles spécifiques en faveur des producteurs.

...pourtant le CE améliore et stabilise le prix de vente de COCLA de manière significative ...

Bien que les producteurs n'en aient pas une perception directe, il existe un différentiel de prix important entre le prix du marché CE et les prix du marché classique : en moyenne (sur la période 2000 – 2006) l'écart est de près de 55 USD/QQ (soit 68 %) pour le café conventionnel et 52 USD/QQ pour le café « bio » (soit 53 %). Etant donné que seule une partie du café est vendue en CE par COCLA (en moyenne 20 % sur la période) ceci se traduit par une hausse du prix moyen du café conventionnel de 9 % et du café « bio » de 29 %. Le CE a donc un effet très net sur l'augmentation du prix du café biologique (une plus grande partie du café « bio » est vendue en CE par rapport au café standard).

...ce qui permet aux coopératives d'avoir des prix producteurs très supérieurs à ceux des commerçants locaux.

Ceci a un résultat direct sur les prix moyens producteurs qui correspondent aux prix de vente moyen de COCLA par catégorie et qualité café et qui sont déduits des frais de COCLA et de la coopérative de base. L'analyse du cas d'une coopérative montre qu'elle reverse environ 75 % du prix au producteur, les 25 % restant servant à couvrir les frais de fonctionnement. Par ailleurs, le prix producteur de cette coopérative est en moyenne de 40 % supérieur au prix des commerçants locaux.

Cet effet prix combiné aux effets de l'appui technique sur la hausse des rendements se traduit par une rentabilité du café améliorée de 50 % en conventionnel et de 180% en « bio »

La zone de production de COCLA n'a pas d'avantage comparatif par rapport à des plaines caféières dans la mesure où elle est enclavée et les fortes pentes empêchent toute mécanisation. En revanche, elle a un potentiel de production de café de haute qualité et biologique. Il est donc nécessaire de distinguer la production de cette zone dans l'offre globale de café, par des signes de qualité et des certifications, afin de mieux la valoriser. C'est l'un des effets nets du CE et du « bio » (mais également d'autres certifications) qui contribue à rentabiliser cette production.

L'effet prix contribue à l'amélioration du revenu...

Etant donné que le café représente en moyenne 80 % des recettes monétaires des membres de COCLA enquêtés et que les producteurs livrent en moyenne 90 % de leur café aux coopératives, ces résultats sur les prix ont un effet direct sur les niveaux de revenus des membres. Ainsi, en termes de perception, les membres sont plus nombreux que les non membres, à considérer que leur revenu s'est amélioré ces dix dernières années (56 % des membres contre 36 % des non membres) et moins nombreux à considérer qu'il s'est dégradé. En termes absolus, le revenu net familial annuel des membres est de 150 USD/an supérieur à ceux des non membres, mais ces données chiffrées ont été mesurées sur un échantillon de taille limitée.

Cependant le CE contribue également à l'attrait particulier pour la production de café, reflétée par une spécialisation des producteurs et des investissements dans les caféières...

Une conséquence est que les membres ont tendance à se spécialiser dans la production de café : le café est leur source de revenu monétaire principale.

De plus, ils étendent leur surface en café, réalisent les investissements nécessaires à l'obtention des nouvelles certifications. Ils abandonnent des activités moins rentables telles que la vente de main-d'œuvre ou l'émigration temporaire et la culture de la coca, culture autorisée dans cette zone traditionnelle de production (mais nous n'avons pas pu le démontrer quantitativement). En revanche, les cultures vivrières destinées à l'autoconsommation sont maintenues, garantissant la sécurité alimentaire des producteurs.

En revanche, ils n'investissent pas à l'heure actuelle dans des activités de diversification (ni dans les cultures de rentes, le petit commerce ou l'artisanat) malgré une politique active de COCLA sur ce point.

... se traduisant par une forte dépendance des revenus monétaires des producteurs aux ventes de café

Les revenus des producteurs membres deviennent donc également fortement dépendant du café, ce qui rend extrêmement important le rôle de stabilisation des prix des ventes en CE mais pose également question. Seule une partie des transactions sont en CE, les autres sont sous des contrats standards avec le degré de risques sur les fluctuations de prix caractérisant le marché du café. Dans le cas de COCLA, qui a une forte capacité commerciale et une institution capitalisée on peut supposer que l'institution pourrait protéger ces producteurs face à une crise de court terme.

Le CE et les coopératives contribuent également à faciliter la gestion de la trésorerie et limiter l'exode

Les membres considèrent qu'ils ont des périodes de tensions de trésorerie, ce qui peut s'expliquer par la plus forte dépendance des revenus saisonniers du café. Cependant, les coopératives répondent en partie aux déficits de trésorerie par un paiement en deux temps du café et par des services de crédits et d'avances. Les non-membres ont nettement moins de solutions et sont contraints pour une part d'entre eux à l'émigration ou la vente de main-d'œuvre.

Cependant, la hausse de revenu ne se traduit pas encore par une meilleure capitalisation familiale ni sur l'éducation des enfants.

A l'heure actuelle on peut considérer que les gains de revenus ont permis aux producteurs d'investir dans leur caféière et d'améliorer leur quotidien, en revanche ils n'ont pas encore permis une capitalisation familiale plus rapide. Les membres et les non-membres suivent des trajectoires relativement similaires sur ces deux points.

De plus, les conditions de travail des producteurs ne sont améliorées que si le CE est combiné au « bio »

Malgré les investissements réalisés, on ne peut pas considérer que la pénibilité du travail se soit réduite. En revanche, le CE, en contribuant à rendre la production biologique très attractive, a un effet indirect sur les conditions de travail de la famille car le standard agriculture biologique impose la construction d'infrastructures pour le traitement du café post-récolte mais également des salles de bains et des systèmes de retraitement des eaux ménagères. Ce qui contribue à limiter les risques de maladies pour les familles.

Au niveau des travailleurs extérieurs, la situation est similaire. S'ils sont payés au niveau minimum exigé par l'Etat, il n'a pas été constaté d'amélioration de leur rémunération journalière.

Enfin, le CE contribue au maintien de l'agriculture familiale, en viabilisant économiquement les systèmes de production. Cela se traduit par une tendance à l'extension des surfaces cultivées en café, des investissements dans les caféières, un moindre recours à l'émigration. Ceci s'accompagne par une plus grande mobilisation de la force de travail extérieure aux pics de travail, la main-d'œuvre familiale restant la force de travail principale. En revanche, pour l'instant il n'apparaît pas d'effet sur la rémunération des journaliers.

Le CE atteint son objectif de « *promouvoir le développement social et économique des petits producteurs.* » au travers de l'amélioration de la rentabilité de leur production de rentes, l'amélioration des revenus des producteurs. Il contribue également à apporter des services de crédits essentiels permettant de faire face aux besoins imprévus et à limiter l'exode rural. De plus, il apparaît que les effets sont maximisés lorsque le CE est combiné au « bio » générant alors des effets sur la santé, mais aussi de création d'emplois (y compris auto emploi). Cependant, une conséquence du CE est d'inciter les producteurs à recentrer leurs activités sur leur café en abandonnant des activités moins rentables (vente de main-d'œuvre..) ou plus risquées (culture de la coca). Ces derniers maintiennent tout de même leurs cultures vivrières garant de leur sécurité alimentaire. En conséquence, le revenu monétaire des producteurs est très dépendant du café, ce qui présente certains risques. Enfin, l'amélioration des revenus n'est pas suffisante pour enclencher un processus de capitalisation familiale. Les efforts d'investissements restent pour l'instant uniquement centrés sur les caféières. Enfin, bien que COCLA vende en CE depuis 10 ans, on ne constate pas encore d'effets sur la capitalisation familiale, ni d'effets redistributifs vers les travailleurs employés par les producteurs.

LE CE CONTRIBUE À DEVELOPPER LES VENTES DE L'OP ET INDIRECTEMENT À RENFORCER LE DEVELOPPEMENT INSTITUTIONNEL

L'analyse de l'effet du CE sur l'OP est un thème délicat car la construction de l'OP est avant tout le résultat des efforts propres des producteurs et des équipes des OP, mais également de facteurs externes (il existe notamment un cadre légal sur les coopératives agricoles très précis au Pérou et les coopératives sont contrôlées ; des projets ont également appuyé ponctuellement COCLA).

Le CE a contribué à la structuration du monde rural en permettant à COCLA d'accroître le nombre de membres et le volume qu'elle gère grâce (entre autres) à des prix attractifs.

COCLA touche aujourd'hui près de 34 % des producteurs de café de la Province de la Convencion et gère 38 % des volumes de café exporté par cette région. COCLA a donc un effet tout à fait significatif sur la structuration des producteurs. Le CE y a contribué indirectement car, les principales raisons pour lesquelles les producteurs désirent adhérer à COCLA sont : le prix d'achat du café que le CE contribue à améliorer et la possibilité d'accéder à la certification biologique que le CE contribue à rendre attractive.

Le CE a ainsi contribué à faire de COCLA un acteur économique incontournable disposant d'une légitimité face aux pouvoirs publics...

Du fait du nombre de producteurs et des volumes que COCLA représente, elle est devenue un acteur incontournable. Ce qui se traduit aujourd'hui par son implication dans les deux grands projets de développement existants dans la zone, destinés à améliorer les techniques de production agricoles et renforcer les filières économiques.

... et d'une légitimité interne face à ses membres qui se traduit par des efforts de capitalisation remarquables.

En contribuant à la viabiliser, le CE a indirectement contribué à construire la légitimité de COCLA face aux producteurs, se traduisant par un nombre de membres croissant et des efforts de capitalisation importants. En effet, outre la capitalisation obligatoire, les producteurs font des apports de capitaux volontaires réguliers. Ceci s'est traduit par une augmentation de 30 % du capital social de COCLA entre 2000 à 2006, permettant l'acquisition d'un nouveau site de production à Lima.

Le CE n'a pas aidé à la définition du fonctionnement interne, en revanche il a contribué à apporter des ressources financières nécessaires au développement institutionnel.

Le CE n'a eu qu'un effet indirect en termes de meilleure organisation. COCLA a une structure coopérative relativement classique et les CAC sont organisées sur le même schéma. Ses organes sont fonctionnels : leurs membres sont formés et disposent de guide de procédures pour exécuter leur fonction, la rotation des élus est respectée et les règles de transparence envers les membres de base également. Au niveau des CAC, les élus peuvent encore manquer de formation mais le processus de construction des capacités locales est en cours et demande un effort de longue haleine. La particularité du fonctionnement de COCLA réside dans la délégation de sa gestion courante à une équipe professionnelle de haut niveau : le CA est peu impliqué dans la gestion courante des opérations de COCLA, mais il est impliqué dans les prises de décisions stratégiques et le contrôle de la performance des équipes techniques (contrôle sur résultat). Ceci se traduit également par une institution, COCLA, qui n'a pas fait de pertes depuis 10 ans et qui dégage un produit d'exploitation permettant de couvrir les charges d'exploitation sans aucune subvention. Ce mode d'organisation a été mis en place avant l'adhésion au CE. Les standards du CE n'y ont donc pas contribué directement, d'autant plus que leur définition est récente. On peut considérer que les standards actuels ont un rôle incitatif pour maintenir la bonne gouvernance et que le CE a contribué à apporter des ressources financières nécessaires au développement institutionnel sur les points que nous soulignons dans la suite.

Le CE a eu des effets de consolidation directe au travers de la prime dont une partie a été investie dans COCLA ...

Une partie de la prime (1 USD par quintal exporté en CE) est versée au budget de COCLA pour financer le fonctionnement interne. Ce budget n'a pas fait l'objet d'un suivi comptable, il est donc difficile de savoir exactement ce qu'il a financé mais les montants sont significatifs car ils représentent, sur la période étudiée, entre 3 et 6 % de ses frais de gestion totaux. Selon les élus et les gérants, ce budget est attribué à la formation qui est un axe fort des activités de COCLA et concoure à la construction des capacités des élus, à la professionnalisation des CAC et de COCLA.

...et récemment les coopératives.

Le CE a depuis peu un résultat sur l'organisation interne des CAC au travers de la prime de développement : depuis un an, 20 % du montant de la prime de développement versé au CAC est destiné à couvrir des dépenses

d'investissement et des frais de fonctionnement. Dans les grandes coopératives, ceci a un effet net en termes de capitalisation essentiel à la pérennité des coopératives ; dans les petites coopératives le résultat est également très important en termes d'amélioration de la rémunération et de stabilisation des équipes et d'acquisition de matériel de base (ordinateur, moyen de transport...) essentiel aux activités courantes.

Le CE a également contribué à ouvrir de nouveaux marchés à COCLA et développer les ventes

COCLA a une fonction d'export depuis 1994 et elle utilise depuis peu des systèmes d'obligations boursières pour limiter le risque. L'équipe commerciale a un savoir-faire pointu sur le marché du café et une gestion commerciale très performante. Ce n'est donc pas sur l'apprentissage du fonctionnement du marché d'export que le CE a eu un effet, mais sur l'ouverture de débouchés. Dès sa restructuration, COCLA a misé sur les marchés de niche, seules opportunités pour rentabiliser la production de ses membres. Les premiers à s'être ouverts furent le commerce équitable et le biologique. Depuis, les ventes en CE et en « bio » ont été en constant développement et tirent le développement des ventes de COCLA. Cependant, le commerce équitable ne peut pas absorber la totalité de la production de COCLA. Il exige du café de grade 1 or COCLA a des coopératives qui n'ont pas la capacité de produire ce type de café et la demande sur le marché est elle-même limitée.

De plus, la prime de développement a permis de financer les services d'appui technique et de formation en contribuant à l'amélioration de la qualité et à l'obtention de nouvelles certifications.

Ceci a été un élément important du développement de la production biologique dont la demande est en expansion rapide et a également permis à COCLA de répondre progressivement à la demande des clients en termes de diversité de produits et de qualité. Par la suite, COCLA a cherché à répondre au plus près aux demandes de ses clients en obtenant d'autres certifications (Rain Forest, UTZ Kapeh...), qui elles aussi contribuent au développement des ventes de COCLA depuis 2002. Cependant, aucune de ces certifications n'a d'objectifs économiques et d'instruments de soutien des prix équivalents à la norme CE.

La diversification de l'offre et la sécurité, apportées indirectement par le CE, a également contribué à l'augmentation du nombre de clients,

En sécurisant les ventes de COCLA, le CE a permis à COCLA une certaine prise de risque avec des clients hors CE et la construction d'une stratégie de gestion de risque complexe. Ainsi, COCLA a su établir également des partenariats de long terme avec ses clients, au nombre d'une trentaine, qui regroupent à la fois des petits acheteurs et des groupes alimentaires majeurs.

Enfin le CE a également eu un résultat sur le préfinancement des activités de COCLA au cœur de l'activité technique de COCLA

COCLA ne peut pas mener ses activités sans les financements qui lui permettent de payer une avance aux producteurs à la récolte avant les ventes. Or les structures coopératives ont des difficultés à obtenir la confiance des institutions bancaires privées (faible capitalisation, rotations régulières du conseil d'administration etc.). Le CE a un résultat direct sur ce point, près de la moitié des financeurs étant liés au CE (ce sont soit des clients, soit des fonds finançant les activités du CE) et ils apportent près de 30 % des ressources de COCLA actuellement (50 % en 2000).

Le thème du développement de l'OP a été un thème fortement débattu lors de l'étude. En effet, pour les producteurs et COCLA, leur développement est avant tout le résultat de leurs efforts, de leur capacité à s'organiser etc. Cependant, si les effets « d'apprentissage » attendus ne se vérifient pas dans le cas de cette grande et ancienne institution, le CE est considéré par les membres comme un des leviers du développement de leur centrale. Il a permis le développement régulier des ventes ; apporter les préfinancements qui sont le cœur de l'activité, financer au travers de la prime la politique de formation... Il a ainsi contribué à la diversification de l'offre, l'amélioration de la qualité, la diversification de la clientèle et au renforcement global de l'institution.

LE CE CONTRIBUE A UNE MEILLEURE STRUCTURATION DU MARCHE LOCAL DU CAFE ET INDIRECTEMENT AU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL DU TERRITOIRE

Le CE a un effet direct sur le niveau de prix du marché local...

En contribuant à améliorer les prix payés aux producteurs par les coopératives, le CE incite les commerçants locaux à augmenter leurs propres prix. Dans les faits, les prix des commerçants locaux restent inférieurs à ceux des coopératives, les commerçants offrant uniquement un prix légèrement supérieur à la première avance payée

par les coopératives. Cet effet prix est d'autant plus fort que les coopératives sont en développement rapide, les commerçants font donc face à une concurrence agressive.

....et sa structure

Il s'en suit également un processus de réorganisation avec une baisse du nombre d'intermédiaires (essentiellement les plus petits commerçants). De plus, les plus grands intermédiaires cherchent à améliorer leur services en s'intéressant depuis peu aux certifications et proposant des services d'appuis aux producteurs, ce qu'ils ne faisaient pas jusqu'à présent.

Le CE a un effet indirect sur le territoire en contribuant au développement de l'emploi dans le réseau COCLA et à l'économie de la région.

Aujourd'hui, on peut estimer que COCLA emploie 20 % de la population en âge de travailler de la région de la Convencion et de Yanatile. Ceci est également générateur d'un dynamisme économique local essentiel pour cette région rurale qui était jusqu'à aujourd'hui enclavée.

Le CE a un effet indirect sur le développement social du territoire COCLA développe, souvent avec des appuis extérieurs, des projets à caractères sociaux sur des questions de santé, de place des femmes, de formation, de reforestation. La prime ne sert pas à les financer, et le CE n'a donc qu'un effet indirect sur ce point au travers de la viabilisation de l'OP.

... et la défense des intérêts des petits producteurs paysans

COCLA a également un rôle important de représentation qu'elle considère comme faisant partie à part entière de son mandat. Elle a ainsi été à l'initiative de la création de la Junta Nacional del Café et a pris une part active dans son animation. La JNC a eu un rôle important dans la restructuration et la réapparition de coopératives caféières suite à la crise générale dans les années 1990. Elle a également contribué à l'amélioration de la qualité du café et au développement des marchés de niche qui sont la clef de la rentabilité de la production du café au Pérou. Aujourd'hui, la JNC a un rôle important de représentation, notamment face au gouvernement.

L'OBJECTIF DE SOUTIEN AU DEVELOPPEMENT DURABLE N'ETAIT ATTEINT QUE LORSQUE LE CE ETAIT ASSOCIE AU MODE DE PRODUCTION BIOLOGIQUE, LES NOUVEAUX STANDARDS AMELIORENT CE BILAN ENVIRONNEMENTAL MAIS LEUR MISE EN ŒUVRE POSE QUESTION

COCLA intervient dans une zone présentant plusieurs risques environnementaux

La zone sud de COCLA est fortement déboisée et peuplée, elle fait face à des problèmes d'érosion des sols (du fait des fortes pentes et de sols mis à nus) pouvant engendrer des glissements de terrain, des risques d'épuisement de la fertilité des sols, de protection de la qualité des eaux et un enjeu de reconstitution de la biodiversité.

Les zones Centre et Nord moins peuplées et plus boisées font face à des enjeux de protection de la forêt et de la biodiversité dans un contexte de population et d'activités humaines en croissance.

Les standards tels qu'ils étaient définis jusqu'en 2004 n'avaient pas d'effets directs sur l'environnement.

Les standards ne s'étaient pas traduits par un suivi spécifique des producteurs et n'engendraient pas d'adaptation des pratiques courantes. Ces dernières étaient jugées comme répondant globalement aux standards.

Or le CE sans le « bio » favorise un mode de production qui comporte localement des risques environnementaux ...

Le CE a favorisé un développement des surfaces cultivées en café, des surfaces en « bio » et de l'activité industrielle du café. Sur le premier point, le développement de la culture du café sous couvert, telle qu'elle est pratiquée actuellement par les producteurs de la Convencion, est positif dans la zone sud fortement déboisée mais comporte certains risques car la protection des sols n'est pas optimisée, ni la reconstitution de la fertilité et la protection de la qualité des eaux. De plus, le bilan est très contrasté dans la zone nord, où la culture du café s'accompagne d'un risque de déboisement engendrant une perte de fertilité et de biodiversité inquiétante.

...en revanche le cahier des charges biologique limite une grande partie de ces effets négatifs

L'agriculture biologique concerne aujourd'hui environ 45 % des producteurs et 55 % de la production. Elle a donc atteint un niveau de développement, où elle peut avoir un effet significatif sur l'environnement. En imposant des ouvrages de protection des sols, une gestion des déchets et des eaux usées, l'acquisition de salle de bains et en limitant la déforestation, l'agriculture biologique corrige la plupart des risques environnementaux de la production du café.

La révision des standards CE sur l'environnement était donc nécessaire.

Les nouveaux standards définissent des règles plus contraignantes et devraient avoir un effet positif sur l'environnement ...

La nouvelle version est très proche des standards « bio » sauf sur un point : l'utilisation des produits agrochimiques qui n'est pas interdite mais doit être limitée au strict minimum. On peut s'attendre à ce que dans le cadre de cette nouvelle certification la plupart des risques environnementaux de la production du café soit limitée.

...mais, leur mise en œuvre pose plusieurs questions :

Les adaptations que les producteurs auront à apporter seront lourdes pour ceux qui ne sont pas dans le mode de production biologique. Elles imposent notamment des investissements et des formations. Il est probable qu'une partie des producteurs ne parviendra pas à suivre le cahier des charges puisqu'on constate que certains producteurs ne parviennent pas à respecter le mode de production « bio ».

Le nouveau standard engendre également une multiplication des systèmes de suivi des producteurs, dans le cas d'une OP comme COCLA qui a déjà plusieurs certifications. Or les systèmes de suivi représentent un coût significatif pour COCLA pour la mise en œuvre, la formation et représentent de multiples reporting pour les producteurs.

COCLA met en place ce système sans appui extérieur, cette grande OP en a la capacité car elle utilise les acquis de l'équipe technique mais on peut douter de la capacité de plus petites OP à mettre en place ce type d'instruments.

8.2 Efficacité de l'intervention et améliorations opérationnelles

L'intervention de FLO auprès de COCLA atteint les grands objectifs que le CE s'est fixé, mais des faiblesses sont présentes et invitent à la réflexion sur les modes d'intervention opérationnelle.

Ces réflexions sont le fruit des résultats de débats avec l'OP et d'une analyse critique par l'expert externe des résultats atteints. Elles ne sont donc pas toutes partagées par l'OP.

L'effet sur les producteurs : la question de la répartition des bénéfices et de l'accompagnement des groupes qui ont des difficultés à valoriser une intervention du type CE

L'étude a montré que dans le cas de COCLA, le CE contribue directement à améliorer le revenu des producteurs et par là, leur bien-être, sans remettre en cause leur sécurité alimentaire. Cependant, la répartition des bénéfices peut poser question : dans la mesure où le mécanisme du CE est dans son fondement un soutien aux producteurs par le prix, il soutient nécessairement les producteurs en fonction des quantités produites, mais également en fonction de leur capacité à améliorer la qualité. Malgré un effort de redistribution sur la prime, au travers de l'effet prix le CE soutient moins les petits apporteurs de café.

Etant donné que le CE a des effets indirects importants sur ces groupes ou qu'ils ne sont pas majoritaires, on ne peut pas parler de risque « d'îlots de prospérité ». En revanche, il montre que le CE est une intervention adaptée à certains publics. Une volonté d'améliorer le niveau de vie des groupes peu touchés nécessiterait des interventions spécifiques avec des outils complémentaires, la prime développement n'étant pas suffisante dans le cas étudié.

L'appui aux OP : la question du suivi des OP

Il est évident que le CE contribue à la structuration du monde paysan et à la viabilisation de leurs organisations. COCLA est un exemple étonnant d'organisation paysanne qui, suite à une crise extrêmement profonde, a su se restructurer, rompre avec des pratiques de gestion inefficace et attirer un nombre croissant de producteurs. Le CE est perçu comme un « levier » essentiel du développement de l'organisation par ses membres.

En revanche, le CE n'a pas eu de rôle d'apprentissage attendu sur les fonctions commerciales, la gouvernance... Ceci s'explique par l'historique propre de COCLA mais amène également à poser la question du suivi des OP.

COCLA n'a connu, depuis sa participation au CE, que deux inspections dont la première en 2004 et elle n'a pas reçu d'appui formel de FLO.

La première inspection a été l'occasion pour COCLA de comprendre les nouveaux standards et ce qu'ils impliquaient en termes d'adaptation de la répartition de la prime. Un accompagnement plus rapproché aurait facilité l'adoption et la compréhension du bien-fondé des standards.

Il existe encore sur certains points des discussions de fond sur l'interprétation des critères de FLO : c'est par exemple le cas de la limite des 46 quintal/ producteur destiné à établir le seuil de la répartition de la prime.

Une communication plus régulière

Cet accompagnement passe en premier temps par une communication forte sur les évolutions des standards. Aujourd'hui COCLA, au travers de son implication dans la CLAC, est très proche des réflexions internes à FLO, cependant cela n'a pas toujours été le cas. La communication régulière a manqué, se traduisant par une forte difficulté de la part des producteurs à comprendre le CE (ses objectifs, ses modes d'intervention), et ainsi à percevoir en quoi le CE est bénéfique (ou non). Ils ont donc une participation encore peu active sur la réflexion sur ce mécanisme. Dans le cas concret de cette étude, les débats sur l'amélioration du fonctionnement opérationnelle ont donc du surtout être menés avec quelques élus et l'équipe de gestion.

Il peut également s'en suivre une certaine défiance des responsables de l'OP sur les modes de prise de décision au sein de FLO notamment sur des thèmes tels que la fixation du prix minimum, de la prime, des critères d'obtention de la certification.

Des appuis extérieurs techniques ?

L'exemple de COCLA est révélateur d'un besoin d'appui technique que les OP n'ont pas toujours la capacité d'autofinancer.

COCLA a su se réformer de l'intérieur sous l'initiative de quelques producteurs conscients de la crise et du besoin de maintenir en fonctionnement la centrale. Cependant, cet « élan intérieur » s'est concrétisé sous l'impulsion d'un appui extérieur qui a apporté les ressources financières nécessaires et un appui technique initial. Sans cet appui, COCLA aurait probablement eu des difficultés à entrer sur le CE, se conformer à ses exigences (en termes de gouvernance et de qualité de produits notamment).

Aujourd'hui, elle fait recourt également à des appuis extérieurs afin d'introduire des innovations dans son développement (nouveaux ateliers de transformations, programmes sociaux etc.).

Cependant COCLA n'a pas bénéficié d'appui spécifique venant des acteurs du CE. De ce fait, dans le cas étudié, l'OP ne percevait pas le rôle que le CE avait pu jouer sur la structuration de leur organisation, considérant que c'était essentiellement par les efforts personnels des producteurs et de l'équipe qu'elle avait réussi à se développer et se structurer.

Cette étude de cas montre tout d'abord que des appuis extérieurs sont nécessaires pour permettre la consolidation de l'OP, le passage de phases critiques, l'innovation... Ainsi, l'ambition du CE concernant le renforcement des OP est limitée si elle n'est pas accompagnée de programmes d'appuis techniques concrets (pouvant de FLO ou d'autres opérateurs extérieurs). Le CE, sans programme d'appui technique, ne peut qu'établir des « garde-fous » (guide de bonne gouvernance) et apporter une partie des ressources nécessaires, mais ce n'est pas nécessairement suffisant pour initier le changement. En cela, le CE ne peut avoir qu'un objectif de contribuer au développement institutionnel mais non de le générer.

De plus, ce cas montre également qu'une grande OP du type COCLA est capable, seule, de mobiliser les appuis extérieurs dont elle a besoin. Cependant, il semble évident que des OP moins structurées n'ont pas nécessairement cette capacité et qu'elles nécessitent un accompagnement technique plus important que celui actuellement fourni par FLO. Notons que l'appui technique ne doit pas nécessairement être directement fourni par FLO, mais pourrait être fourni par des structures extérieures.

- Les limites de l'outil sur la question du développement local et durable ?

Cette étude de cas montre clairement que le CE contribue au développement local en favorisant la création d'emplois dans les exploitations, dans les coopératives et les secteurs liés ; en développant des activités économiques dans une zone rurale enclavée, et en structurant les producteurs facilitant la mise en œuvre de politiques de développement.

Cependant, on peut se poser plusieurs questions sur le mode d'intervention :

- le risque de la spécialisation : le café est une des productions de la zone, le fait que le CE soit intervenu sur cette production suscite un engouement pour cette culture favorisant une spécialisation des producteurs mais également de la région. Ceci rend l'économie des producteurs et de leur région sensible aux chocs du marché du café. COCLA travaille sur la certification d'autres produits : le cacao, le thé, le miel et ce y compris sur des certifications « bios ». Cet effort de diversification semble essentiel et à

encourager pour un développement régional pérenne et apporter une capacité de résistance face aux risques liés à des marchés de rente soumis à spéculation.

- Les OP comme outil de développement social - séparer clairement les rôles et les fonctions : dans le cas de COCLA, l'application des principes du CE combinés aux propres principes de l'OP se traduit par une multiplication des activités. Si leur rôle de modèle de diversification, d'initiatives sociales importantes n'est pas discutable, en revanche la rationalité économique et les risques générés le sont. La dispersion d'une OP sur différentes activités et corps de métier est difficile à gérer et souvent porteurs de risques économiques. Il paraît important de veiller à la séparation claire des structures et des rôles. C'est par exemple ce que COCLA a mis en œuvre sur le volet santé qui est géré directement par « Ayni Salud ». La partie de COCLA s'occupant des foires est également en passe d'être distinguée de l'activité propre de COCLA.
- Un développement partagé ? comme nous l'avons souligné au départ sur la répartition des bénéfices. Le CE n'est pas outil « universel », et suffisant pour favoriser le développement local. Pour certains publics, y compris des producteurs, des outils d'accompagnements spécifiques semblent essentiels.
- Un développement durable ? Il est apparu clairement que l'objectif de soutenir un développement durable n'est atteint que lorsque le CE est combiné au « bio ». Les nouveaux standards devraient rendre le CE sans le « bio » bénéfique à l'environnement. Cependant ces standards très proches du « bio » amènent un processus coûteux de double certification et de suivi (du moins dans la manière dont il est mis en place par COCLA). Une harmonisation dans les exigences de suivi serait une première façon de rendre cohérent ces normes. Il serait également nécessaire de réfléchir à l'accompagnement des producteurs qui ne sont pas en « bio », sur la mise en place de ces nouvelles normes CE car elles imposent des changements importants (et nécessitent une capacité d'investissement).

Une réflexion plus poussée pour être celle de la combinaison systématique du CE et du « bio », avec des mécanismes de répartition permettant de ne pas exclure des gains du CE des producteurs qui ne seraient pas capables aujourd'hui d'adopter le mode de certification « bio ».

Un partenariat commercial ou une certification ?

Enfin pour terminer cette réflexion, il nous semble utile de souligner un point qui ne permet pas d'aboutir à des propositions opérationnelles.

Dans les débats avec COCLA, transparaît également le sentiment d'une évolution du CE pas toujours comprise : jusqu'à présent le CE est considéré par COCLA (du moins ces dirigeants et élus) comme un partenariat commercial particulier sortant de la relation marchande classique et destiné à soutenir le développement de l'OP, de ses membres et de leur territoire. Ce partenariat impose des règles aux deux parties notamment pour l'OP celles de livrer un café de qualité et de redistribuer les bénéfices aux producteurs et à leur communauté de manière transparente.

Cependant, pour garantir l'impact du CE des standards ont été définis par FLO dont les critères s'enrichissent régulièrement (on peut citer la nouvelle norme environnementale). L'OP perçoit le CE comme évoluant sur certains points vers une certification avec des règles précises à respecter, un système de suivi et de contrôle. La spécificité de cette certification est qu'elle donne une place aux OP (et donc les producteurs) dans la définition des règles. Les autres certifications sont plutôt portées par les grands groupes alimentaires dans le but de répondre aux attentes des consommateurs. Ainsi, ces autres certifications ne donnent aucune place à la question de la juste rémunération des producteurs et ne proposent aucun mode d'intervention.

Il en ressort :

- une difficulté à répondre aux attentes d'une part de la coopérative et d'autre part des consommateurs ici. Lors des débats, cela se traduit par une certaine incompréhension de la part des producteurs sur certaines règles : une question qui est apparue dans les entretiens avec les producteurs « pourquoi la prime doit elle être investie des projets collectifs alors qu'elle est générée par l'effort des producteurs de café ? Pourquoi doit elle être plafonnée dans sa répartition ? » Les producteurs préfèrent la redistribution ou l'investissement dans la coopérative.
- la perception de la rigidité dans l'approche de FLO : pour COCLA l'intérêt de la réflexion sur le CE est celle sur un autre type de relations marchandes. Le cadre de FLO leur paraît trop rigide : il a ainsi développé une initiative qui pour eux relève par son esprit du CE, hors de FLO. Il s'agit du travail fait avec une association créée par COCLA et des consommateurs américains sur le café Pacha Mama vendu directement aux consommateurs par Internet sous forme de café torréfié. COCLA a donc un gain important puisqu'elle va jusqu'à la torréfaction du café et vend en direct.

Sans pouvoir trancher sur ce thème, il est important de souligner que l'OP perçoit dans les évolutions actuelles une certaine contradiction entre l'objectif général du CE, de générer au travers d'échanges commerciaux un développement équitable et la définition de standards de plus en plus précis et lourds à mettre en œuvre.

BIBLIOGRAPHIE

Alanoca Villar, Alberto Bernard, 2007. – Que es COCLA ? -. Présentation powerpoint de l'équipe de formation de COCLA

Arché, Kolia ; 2002. – El Palomar, une communauté de petits producteurs de café à la périphérie du marché mondial.- Bulletin Inst. Etudes andines, 31 (2), pp. 293-322

Bussière, C. ; 2006.- Le commerce équitable levier pour le développement durable d'un territoire? Etude d'impact du commerce équitable : le cas de CEPICAFE, département de Piura, Pérou. – Mémoire de fin d'études DAT, CNEARC.

COCLA, Plan Operativo de 1998 à 2007.

Diaz Pedregal, V. ; 2006. – Commerce équitable et organisations de producteurs : le cas des caféiculteurs andins au Pérou, en Equateur et en Bolivie.- L'Harmattan : Paris.

Diaz, Alexandro Rodríguez et als; 2003. – Diagnostico de la cadena de café en Peru.- Proyecto para le mejoramiento de la competitividad en la cadena del café en la comunidad andina.

Diaz, Enrique Palomino et als.; 2005 - Caracterización con fines de ordenamiento territorial provincia de la Convención.- Convenio interinstitucional ministerio de Energía y minas, Concejo Provincial La convencion.

Eberhart, C ; Chaveau C. ; 2002. - Etude du commerce équitable de la filière café en Bolivie. – CICDA.

Eberhart, N. ; 2005. – Dispositif de mesure d'impact du commerce équitable sur les organisations et familles paysannes et leurs territoires : proposition méthodologique.- AVSF, Max Havelaar FLO.

Echegaray, M. F. ; 2003.- Calculo de costos y rendimiento de la caficultura en la convencion. – Junta Nacional del Cafe : Lima.

FLO, 2005. – Standards génériques du commerce équitable pour les organisations de petits producteurs.

FLO, 2006.- Document explicatif de la norme fairtrade appliquée aux organisations de petits agriculteurs.

FLO, 2007.- FLO annonce l'augmentation de la prime du Commerce Equitable pour le café et du différentiel de prix pour le café certifié biologique.-

Loeuil, J. ; 2005.- Etude de l'impact du commerce équitable sur les organisations paysannes et leurs territoires, dans la filière café des Yungas de Bolivie. – AVSF.

Milford, A. ; 2004.- Coffee, Co-operatives and Competition : The impact of Fair trade.- Chr. Michelsen Institute : Bergen.

Palestina, A.S. , Arnould E J., 2005.- Socio-economic impact study of Transfair certification in the coffee marketing channel. – University of Arizona, Department of Agricultural Economics.

Pare, S ; 2001 .- Max Havelaar : Expériences du commerce équitable du café.

Simatovic, Maria I. R ; Remy Maria Glave ;2007.- Cafetaleros empresarios : dinamismo asociativo para el desarrollo en el Peru. – OXFAM, IEP : Lima (Instituto de Estudios Peruanos.

Sites Internet consultés:

Max Havelaar

FLO

Artisans du monde