



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 **de synthèse**

Novembre 2007

Lise DUVAL



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	METHODE.....	1
1.1	DÉMARCHE GÉNÉRALE UTILISÉE POUR ANALYSER L'IMPACT	1
1.2	LES OUTILS MOBILISÉS DANS LE CADRE DE L'ÉTUDE DE COCLA	2
2	PRINCIPAUX ELEMENTS DE CONTEXTE	3
2.1.1.1	La place du Pérou sur le marché mondial du café	3
2.2	LA STRUCTURATION DE LA FILIÈRE PÉRUUVIENNE	4
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>	<i>4</i>
2.2.2	<i>Les acteurs de la filière du café péruuvienne.....</i>	<i>5</i>
2.2.2.1	Les producteurs	5
2.2.2.2	Les intermédiaires commerciaux et les exportateurs	5
2.2.2.3	Les institutions d'appui ou d'encadrement de la filière.....	6
2.3	COCLA : UNE CENTRALE DE COOPÉRATIVE CAFÉIÈRE MARQUÉE PAR L'HISTOIRE DU COOPÉRATIVISME PÉRUUVIEN.....	6
2.3.1	<i>Historique de COCLA</i>	<i>6</i>
2.3.2	<i>Fonctionnement actuel et principales activités de COCLA</i>	<i>7</i>
2.3.3	<i>Zonage et principales caractéristiques des systèmes de production.....</i>	<i>7</i>
2.3.4	<i>Les systèmes techniques de culture du café dans la zone.....</i>	<i>10</i>
3	PRINCIPAUX RÉSULTATS.....	11
3.1	PORTÉE ET EFFET SUR LE MILIEU SOCIAL	11
3.1.1	<i>Le CE bénéficie aux coopératives en fonction de la capacité des membres à bien s'organiser et de produire du café de qualité</i>	<i>11</i>
3.2	EFFETS DU CE SUR LES PRODUCTEURS ET LEURS FAMILLES	14
3.2.1	<i>Les producteurs ont une perception du rôle du CE encore floue</i>	<i>14</i>
3.2.2	<i>Le CE contribue à l'amélioration des revenus et des conditions de vie des producteurs.....</i>	<i>14</i>
3.2.3	<i>Le CE et les coopératives contribuent à faciliter la gestion de la trésorerie et limiter l'exode..</i>	<i>18</i>
3.2.4	<i>La hausse de revenu ne se traduit pas encore par une meilleure capitalisation familiale ni sur l'éducation des enfants</i>	<i>18</i>
3.2.5	<i>Les cultures vivrières destinées à l'autoconsommation sont maintenues, garantissant la sécurité alimentaire des producteurs.....</i>	<i>18</i>
3.2.6	<i>Le CE contribue au maintien de l'agriculture familiale, en viabilisant économiquement les systèmes de production.</i>	<i>19</i>
3.3	EFFETS DU CE SUR L'ORGANISATION DE PRODUCTEUR.....	20
3.3.1	<i>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.....</i>	<i>20</i>
3.3.2	<i>Le CE a contribué à asseoir la légitimité de l'OP</i>	<i>21</i>
3.3.3	<i>Capacité d'administration et de gestion de l'OP : le CE n'a pas aidé à la définition du fonctionnement interne, apporte des ressources financières nécessaires au développement institutionnel</i>	<i>22</i>
3.3.4	<i>Effet sur les capacités commerciales : le CE a également contribué à ouvrir de nouveaux marchés à COCLA et développer les ventes</i>	<i>24</i>
3.3.5	<i>La construction de capacité non commerciale.....</i>	<i>27</i>
3.4	EFFETS DU CE SUR LE TERRITOIRE.....	28
3.4.1	<i>Le CE a un effet direct sur le niveau de prix du marché local et sur sa structure.....</i>	<i>28</i>
3.4.2	<i>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.</i>	<i>28</i>
3.4.3	<i>Le CE contribue indirectement au développement du territoire (public et privé)</i>	<i>28</i>
3.4.4	<i>Incidence politique.....</i>	<i>29</i>
3.5	L'EFFET SUR L'ENVIRONNEMENT	30

3.5.1	<i>COCLA intervient dans une zone présentant plusieurs risques environnementaux.....</i>	30
3.5.2	<i>Effet du développement des surfaces en café sur l'environnement</i>	30
3.5.3	<i>Le cahier des charges biologique limite une grande partie de ces effets négatifs</i>	32
3.5.4	<i>Les effets de l'activité industrielle.....</i>	35
3.5.5	<i>Les nouveaux standards définissent des règles plus contraignantes et devraient avoir un effet positif sur l'environnement mais, leur mise en œuvre pose plusieurs questions.....</i>	35
4	CONCLUSION ET PROPOSITIONS D'AMÉLIORATIONS OPÉRATIONNELLES	36

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Principales caractéristiques des 4 coopératives étudiées	2
Tableau 2 : chiffres clés de la filière péruvienne de café en 2006.....	5
Tableau 3 : Description du Réseau de CAC	11
Tableau 4 : Gestion de la main d'œuvre par les producteurs	12
Tableau 5 : Part des équipements des producteurs en propriété propre.....	12
Tableau 6 : Effet de la prime sur le prix producteur depuis 2006.....	13
Tableau 7 : Niveau d'éducation des membres de COCLA et au niveau régional	13
Tableau 8 : Résultat du suivi sur les coûts de production et la rentabilité des systèmes de production caféier (2003 en soles/ha)	16
Tableau 9 : Estimation des revenus familiaux annuels moyens des membres et non membres.....	16
Tableau 10 : Pourcentage des familles (membres / non membres) ayant accru leur surface exploitée (totale à gauche et en café à droite).....	17
Tableau 11 : pourcentage des familles (membres / non membres) ayant des activités de diversification (non agricoles à gauche, vers des cultures de rente à droite).....	17
Tableau 12 : Pourcentage des familles (membres/ non membres) ayant des déficits de trésorerie et solutions mobilisées face aux tensions de trésorerie.....	18
Tableau 13 : Pourcentage des familles (membres / non membres) ayant réalisé des investissements familiaux.....	18
Tableau 14 : Pourcentage des familles (membres / non membres) en fonction du niveau d'éducation de l'enfant ayant suivi le cycle le plus élevé	18
Tableau 15 : Pourcentage des familles connaissant des déficits alimentaires chroniques (à gauche) et Evolution de la fréquence des déficits sur les 10 dernières années (à droite)	19
Tableau 16 : Evolution des besoins en main d'œuvre sur l'exploitation et du recours à la main d'œuvre extérieure	20
Tableau 17 : Part des apports des membres et des subventions dans la capitalisation de COCLA.....	22
Tableau 18 : Equipe technique de COCLA.....	22
Tableau 19 : Indicateurs financiers au niveau de COCLA.....	23
Tableau 20 : Part de la prime investie dans COCLA (1 USD/QQ vendu en CE) par rapport aux frais de gestion	24
Tableau 21 : utilisation de la prime de développement dans les quatre Coopératives étudiées	24
Tableau 22 : Liste des certifications de COCLA	25
Tableau 39 : Evolution du nombre de clients	26
Tableau 23 : Source des préfinancements et part des préfinancements liés au CE.....	27
Tableau 43 : Estimation des emplois générés par le réseau COCLA.....	28
Tableau 46 : Part de la production et des superficies certifiées biologiques	32

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Evolution des cours du café au Pérou, Colombie, Brésil (en cents USD/ livre)	3
Figure 2 : Evolution des superficies récoltées de café et de la production péruvienne de Café	4
Figure 3 : Les zones de production caféière au Pérou	4
Figure 4 : Carte de la zone d'intervention de COCLA	8
Figure 5 : Part des volumes exportés sur le marché CE par rapport aux exportations totales	11
Figure 6 : Répartition des CAC en fonction de leur volume vendu en CE en 2006	11
Figure 7 : Nombre de membres par catégorie de surface de café (à gauche) et de niveau de production (à droite, volume en café parhe) pour les 4 CAC étudiées	12
Figure 8 : Ecart en valeur entre les prix du café vert export en CE et les prix export sur le marché standard (USD/QQ)	14
Figure 9 : Pourcentage de la hausse de prix apportée par le CE par rapport au prix vente de COCLA sur le marché standard	15
Figure 10 : Ecart de prix entre les prix producteurs des coopératives et les prix des commerçants locaux (prix en USD/ QQ de café parhe)	15
Figure 11 : Perception par les producteurs de l'évolution du revenu depuis les 10 dernières années	16
Figure 12 : Répartition des producteurs en fonction de la part que représente le revenu du café dans le produit brut monétaire global	17
Figure 13 : Evolution des productions de cultures vivrières pratiquées par les membres et les non-membres sur les dix dernières années	18
Figure 14 : 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)	19
Figure 15 : 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)	21

<i>Figure 16 : Raisons d'adhésion des membres aux coopératives (pourcentage des enquêtés)</i>	21
<i>Figure 17 : organisation interne de COCLA</i>	22
<i>Figure 18 : Evolution de l'efficacité des employés (frais de gestion sur volume géré par les coopératives et COCLA)</i>	23
<i>Figure 19 : Exportation de COCLA en fonction des marchés (en QQ/an)</i>	25
<i>Figure 28 : Progression du nombre de membres, des superficies et des volumes de café certifiés « bio »</i>	32
<i>Figure 29 : Pratiques des producteurs biologiques, et des producteurs conventionnels</i>	33

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

Remerciements

Les experts tiennent à remercier pour leur accueil chaleureux, leur disponibilité et leurs explications patientes l'ensemble des élus et du personnel de COCLA et 4 des coopératives qui ont fait l'objet d'une étude de cas.

Nous tenons tout particulièrement à remercier : Raul del Alguila (Gérant de COCLA), José Rivera (Gérant Commercial), Manuel María Echegaray (expert Cocla), Juan E Del Mare (Coordinateur du programme biologique), l'ensemble du Conseil d'Administration de COCLA et tout particulièrement le Président M. Cirilo Peña Urquizo.

Les experts tiennent également, à remercier l'ensemble des institutions qui ont bien voulu participer à cette étude: la Junta Nacional del Café, la coordination de la CLAC, la Chambre de Commerce de Quillabamba.

Enfin nous tenons à remercier l'ensemble des producteurs qui ont accepté de répondre à nos questions et nos enquêtes et qui ont permis d'aboutir à un travail riche d'informations.

L'objectif de cette étude est de réaliser une étude de cas approfondie de l'impact du Commerce Equitable (CE) sur une organisation de producteurs de la filière café du Pérou.

Cette étude de cas fait partie d'un dispositif général d'analyse de l'impact du commerce équitable dans différents contextes. COCLA (Central de cooperativas agrarias cafetaleras), la structure étudiée, représente dans ce cadre un type d'OP particulière : « *OP avec une longue trajectoire dans le CE et des ventes importantes sur des marchés rémunérateurs* ». En effet, 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. Cette organisation de producteurs (OP) de second niveau regroupe 25 coopératives agricoles caféières (CAC) et a plus de 10 ans de participation 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 et spécifiques aux filières de FLO et de leur mise en œuvre effective.

Les actions 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 et des relations directes entre OP et importateurs).

L'étude analyse l'impact de ces actions sur l'organisation de producteurs en étudiant cinq aires de changement : le milieu social, les producteurs et leurs famille, leur organisation, le développement local/ national, l'environnement.

L'étude de terrain a été réalisée par trois experts : l'auteur du présent rapport, Lise Duval mais également José Luis Cueva (Oréade Brèche) et Manuel Maria Echegaray (expert interne de COCLA).

1 METHODE

1.1 Démarche générale utilisée pour analyser l'impact

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 s'appuie sur le cadre d'analyse proposé dans le dispositif de mesure d'impact du Commerce Equitable (N. Eberhart, 2005).

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

Définition des hypothèses sur la base d'une analyse de la logique d'action du CE : des hypothèses ont été construites sur les mécanismes de fonctionnement du CE et donc d'effets attendus sur les aires de changements. Ce travail a été réalisé à partir d'une étude des standards génériques et spécifiques qui a permis l'identification des actions du CE, des résultats attendus et des objectifs globaux assignés. Ces hypothèses ont été confrontées à la perception des acteurs de l'OP concernant les mécanismes réellement à l'œuvre dans leur contexte. Ceci a permis d'aboutir à une grille d'analyse révisée. Les principales difficultés de cette étape ont été diverses. D'une part, à ce jour la logique d'action du CE n'est pas explicite. D'autre part 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 ». De plus, en 2006, la partie du référentiel concernant l'environnement a été profondément revue (voir les standards actuellement en vigueur). Enfin les actions du CE se déclinent de manière différente d'un terrain à l'autre.

Une identification des domaines d'analyse prioritaire : un travail participatif avec l'OP a permis d'identifier des domaines principaux de changements et des domaines secondaires sur lesquels le CE n'avait qu'un effet indirect. Sur les domaines secondaires, l'équipe a documenté des changements observés sans aller jusqu'à la démonstration du rôle réel du CE. Dans le cas de COCLA, les domaines de changements principaux retenus ont été : les producteurs et leurs familles, l'organisation de producteur, le marché local. Les thèmes des changements social, environnemental et territorial ont été considérés comme secondaires et simplement 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. En particulier de distinguer les effets propres du CE de ceux de l'organisation de producteurs elle-même ; l'impact d'autres labels et celui de la production biologique. **Sur de nombreux points nous analysons donc des effets combinés provenant de l'OP et du CE.**

Le référentiel de comparaison : l'analyse des effets propres s'appuie sur le travail de compréhension des mécanismes réels d'action du CE, mais également sur des méthodes quasi-expérimentales pour certaines aires de changements (producteurs et leurs familles, milieu social, environnement) avec une comparaison à un échantillon de producteurs ne bénéficiant pas de l'action du CE. Enfin lorsque cette méthode ne peut s'appliquer nous utilisons un référentiel de comparaison temporel avec une étude de l'effet avant et après intervention.

Une approche participative l'organisation de producteurs et les producteurs ont été impliqués fortement dans la réalisation de l'étude et ce de diverses manières. Tout d'abord un expert désigné par l'OP (Manuel Echegaray) a été impliqué dans l'ensemble du processus, il a eu un rôle clé lors de la révision de la méthode, de la coordination, de la recherche et de l'identification d'informations secondaires et primaires. Par ailleurs, les groupes de discussion ont permis aux opérateurs d'être impliqués dans la révision de la grille d'analyse. Enfin, les résultats disponibles en fin de mission ont été restitués et discutés avec les personnes impliquées durant la mission.

1.2 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** : elles ont consisté en des entretiens avec un élu (président ou vice-président) et les employés (gérant et techniciens), une étude des documents de la coopérative mis à disposition (états financiers, plans opérationnels, organigramme). Quatre coopératives ont été sélectionnées suite à une pré-typologie des coopératives établie sur trois critères 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. Les caractéristiques des 4 coopératives sont décrites dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : 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

- **Des enquêtes semi-directives avec un échantillon de producteurs** : 48 producteurs ont été rencontrés dont 26 membres de coopératives et 22 non membres. Les producteurs membres ont été sélectionnés par les techniciens des CAC dans les listes de membres afin de représenter la diversité en termes de taille des exploitations et de systèmes de production. Les producteurs non-membres sont des ressortissants des communautés des membres, ayant déposé une demande d'adhésion à la coopérative mais qui n'ont pas encore été acceptés. 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.

- **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** : des commerçants de café privés de Quillabamba, la Chambre de Commerce 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 de données secondaires** et la bibliographie produites par COCLA et les CAC, par FLO etc.

2 PRINCIPAUX ELEMENTS DE CONTEXTE

2.1.1.1 La place du Pérou sur le marché mondial du café

Une production en développement rapide

La production mondiale de café en 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 est lié à une réorganisation du secteur : réorganisation des coopératives, apparition de structures d'appui privées ou parapubliques 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 reflète aussi le faible développement du marché national. Sa spécificité est d'être uniquement composée d'arabicas.

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

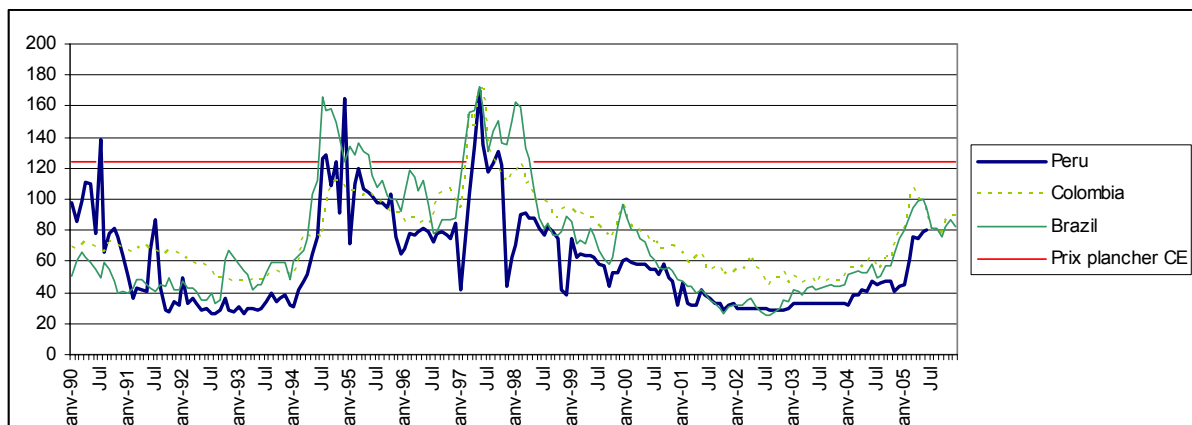
Le développement du potentiel de production péruvien s'est aussi accompagné d'une amélioration de la qualité du café. Face à des pays comme le Brésil dont les conditions de production peuvent permettre de réduire les coûts de production grâce à la mécanisation sans fortement à nuire la qualité, le Pérou ne peut pas être compétitif. En effet, la zone caféière andine ne peut pas abaisser de manière significative ses coûts de production ni accroître significativement les rendements du fait des contraintes de la zone de production : taille et pente des parcelles, impossibilité de mécanisation, enclavement (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 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.

L'évolution des cours 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. 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).

Le cours du café péruvien est très proche de ceux des deux principaux pays producteurs (Brésil, Colombie) 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).

Figure 1 : Evolution des cours du café au Pérou, Colombie, Brésil (en cents USD/ livre)



Source : Elaboration OB sur données 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.

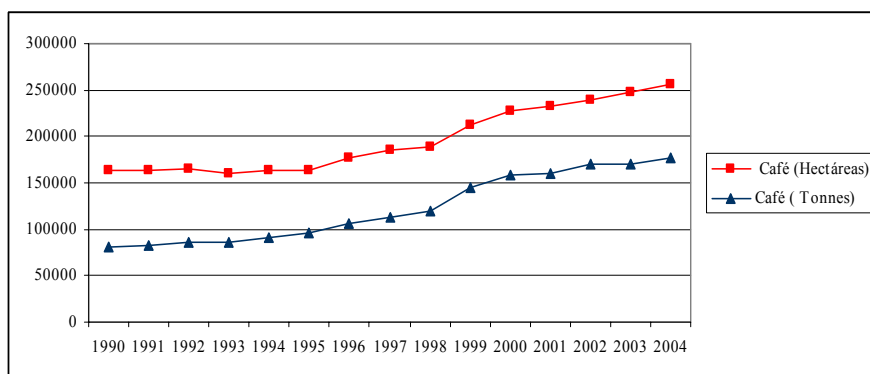
2.2 La structuration de la filière péruvienne

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 dans la filière

La surface en production est estimée par la JNC à environ 330 000 Ha en 2006. Le graphique suivant montre le développement très rapide des superficies de café à partir de 1990, ainsi que celui de la production que nous avons déjà évoqué.

Figure 2 : Evolution des superficies récoltées de café et de la production péruvienne de Café



Source : Minagri

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 3 : 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 Martin (au nord), Junin (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

2.2.2 Les acteurs de la filière du café péruvien

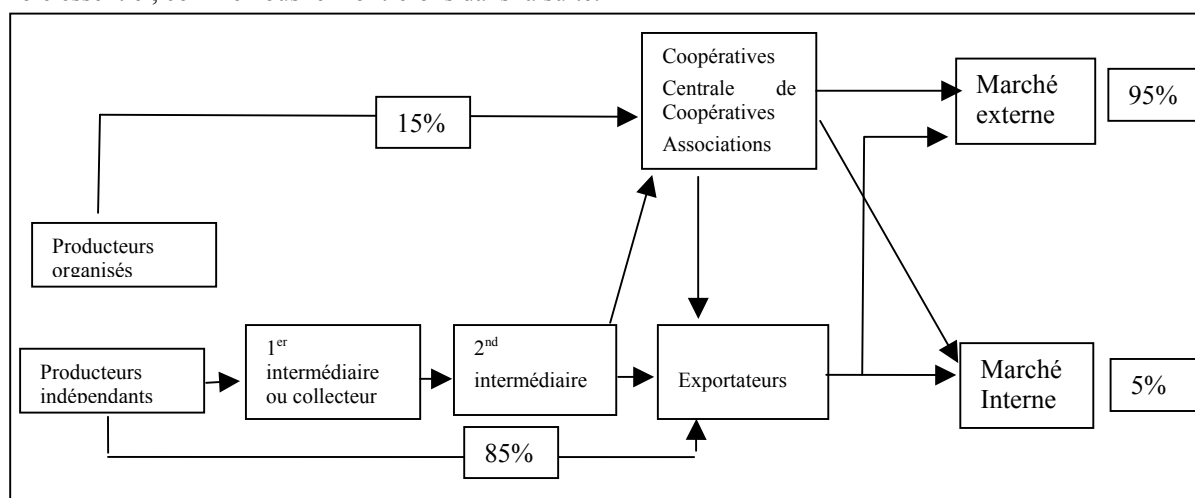
Nous nous intéressons ici uniquement à la partie amont de la filière c'est-à-dire jusqu'à la transformation en café vert. On peut distinguer deux modes d'organisation de la filière : une filière « intégrée » de petits producteurs organisés ayant une capacité d'exportation directe et une filière plus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

Tableau 2 : 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

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.

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).

2.2.2.2 Les intermédiaires commerciaux et les exportateurs

Les producteurs non organisés en OP vendent leur café à des intermédiaires locaux (des collecteurs) qui fournissent eux-mêmes des intermédiaires nationaux. Ces derniers approvisionnent des exportateurs locaux ou internationaux qui sont le centre de la filière. Le travail direct des producteurs avec des exportateurs suppose d'avoir de la part des producteurs une capacité à 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 avale explique également pourquoi les petites 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 de nombreuses institutions d'appui ou d'encadrement de la filière café péruvienne :

- 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 agraire) ;
- 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).

2.3 COCLA : une centrale de coopérative caféière marquée par l'histoire du coopérativisme péruvien

2.3.1 Historique de COCLA

COCLA a une longue histoire, liée à l'évolution des coopératives caféières du Pérou. Elle fut fondée en 1967 par 7 coopératives de base afin de 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 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 permit d'agrandir leur taille, de se capitaliser, d'acquérir des infrastructures....

Après 1981, COCLA connut un 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'évoluait pas. A cette époque COCLA n'avait pas d'activité d'export, chaque coopérative avait un contrat direct de commercialisation avec Occesa et 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 importantes pour obtenir les financements, qui lui permettaient de préfinancer la collecte du café. En conséquence le volume de café collecté s'amenuisa et les CAC connurent elles-mêmes des difficultés majeures de collecte de matière première. Ces difficultés furent doublées de dysfonctionnements internes liés à une mauvaise gestion, parfois une corruption. Ceci aboutit à une diminution du nombre de membres des coopératives de base. COCLA et son réseau furent proches de la faillite. Il faut souligner que cette situation ne fut pas propre à COCLA, mais générale à l'ensemble des coopératives.

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.

A partir de 1991, COCLA entama une restructuration profonde : plusieurs points des statuts furent modifiés, elle chercha à cette époque à se démarquer de l'image négative que les coopératives avaient auprès des producteurs.

A. Les principaux changements furent les suivants :

- 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 ;
- La définition claire de chacun des organes élus ou nommés ;

- Un rôle plus fort donné au comité d'élection et l'établissement d'un nouveau règlement d'élection pour garantir des élections libres, la transparence du processus électoral et le renouvellement des organes ;
- La recomposition de l'assemblée générale de COCLA afin de garantir la stabilité de la centrale en limitant notamment le nombre de délégués des CAC et en accordant une place aux coopératives proportionnelles à leur taille.
- 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 a été profondément restructuré, les coopératives factices et inactives sortirent du réseau et COCLA redémarra 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 rompit sa relation commerciale avec OCCESA, pour mettre en place sa propre activité d'exports. Ceci supposa un travail de recherche de marchés de niche qui fut porté par la nouvelle équipe technique (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.

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 :

- La collecte du café, cacao, thé auprès des coopératives de base
- Le préfinancement de la récolte
- L'exportation du café, cacao, thé aux meilleures conditions (cette activité peut nécessiter des approvisionnements complémentaires de COCLA auprès de non-membres et de commerçants locaux)
- Des activités de transformation : production de café torréfié, moulu, de pâte de cacao
- Des activités de diversification : unités d'aliments animaux, un élevage de volailles
- Des services aux CAC et à leurs membres sont :
 - L'assistance technique pour l'obtention des certifications ;
 - Le préfinancement de la récolte, prêts ;
 - Des formations ;
 - Un 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 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.

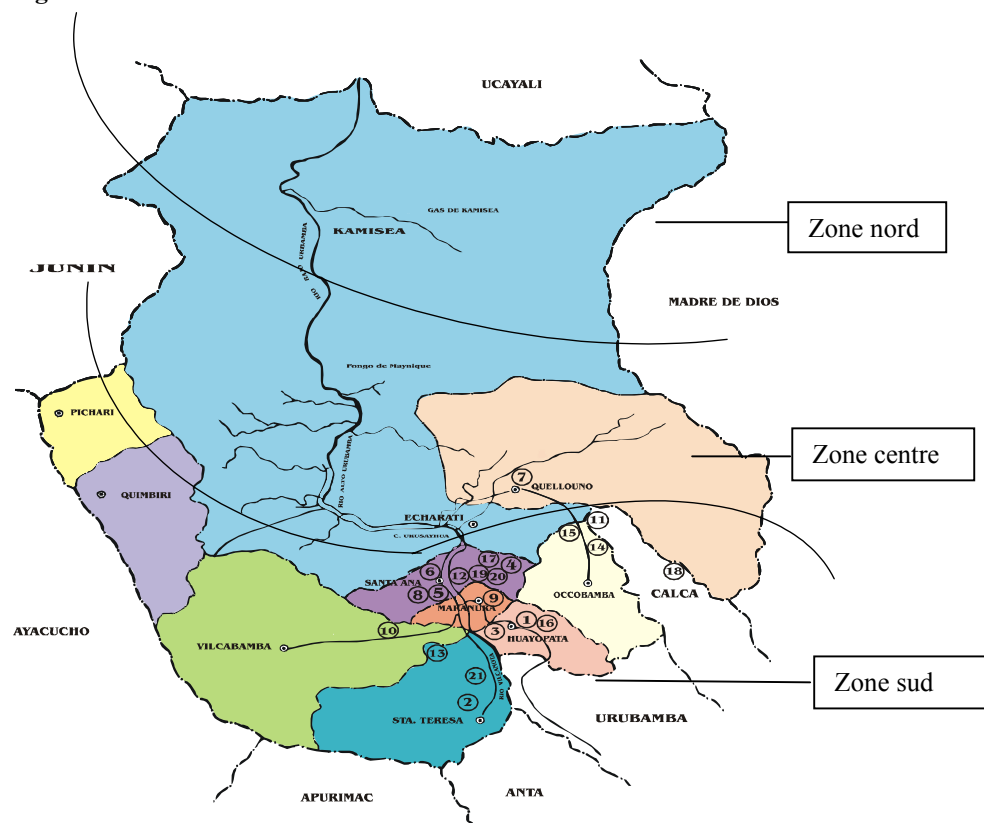
2.3.3 Zonage et principales caractéristiques des systèmes de production

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.

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 300 m 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 a 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 4 : 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 culture 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 est, géographiquement, constituée de plusieurs grandes vallées. Elle est caractérisée par des versants à très forte pente avec 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.

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.

Cette zone a le peuplement le plus ancien et 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).

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

Cette zone 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 dominent les cultures de café sous ombrage associées à quelques arbres fruitiers ; y 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 important favorable 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 : vers 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 et la taille des exploitations 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.

2.3.4 Les systèmes techniques de culture du café dans la zone

Le système de culture sous couvert actuel

Les plantations sont généralement faites sous couvert : 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 :

Photo : Une productrice récoltant le café



- 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. 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.

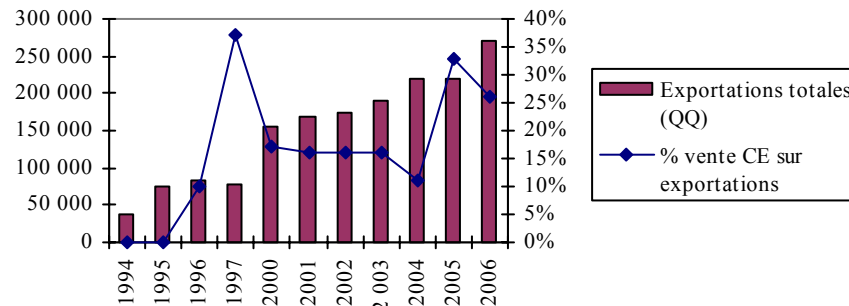
3 PRINCIPAUX RÉSULTATS

3.1 Portée et effet sur le milieu social

3.1.1 Le CE bénéficie aux coopératives en fonction de la capacité des membres de bien s'organiser et de produire du café de qualité

COCLA est entrée sur le marché du commerce équitable en 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 (voir figure ci-dessous).

Figure 5 : Part des volumes exportés sur le marché CE par rapport aux exportations totales

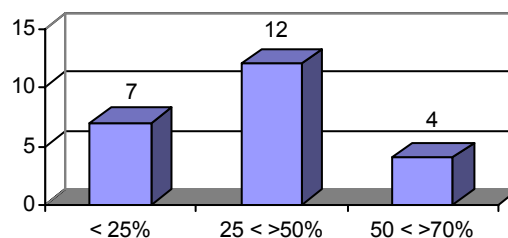


Source : données de COCLA

FLO certifie COCLA et non chacune des CAC de manière indépendante. Ainsi, COCLA doit s'assurer du respect des standards en termes de bonne gouvernance et gestion au sein de chacune des CAC. De ce fait, 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 (*entretien gérant de COCLA*).

Toutes les coopératives ne vendent pas les mêmes quantités en CE et ne bénéficient ainsi pas dans la même mesure du CE (voir figure ci-dessous) : 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 %.

Figure 6 : Répartition des CAC en fonction de leur volume vendu en CE en 2006



Source : données de COCLA

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). Or le réseau de COCLA n'est pas homogène, toutes les coopératives n'ont donc pas les mêmes capacités sur ces deux points comme l'illustre le tableau suivant.

Tableau 3 : Description du réseau de CAC

	Année adhésion COCLA	Date certification CE	Volume café en 2006 (café QQ)	Nombre de membres 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

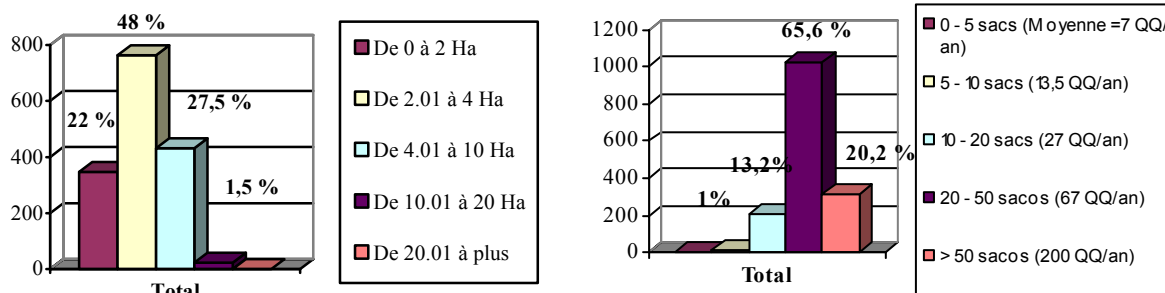
Ainsi deux points déterminent la participation des CAC de base au CE : leur gestion interne et la qualité du café produit. COCLA, selon son gérant, utilise la possibilité de participer au CE pour inciter les coopératives défaillantes à améliorer ces deux critères qui sont en effet des points critiques de la durabilité des CAC. De plus, les coopératives ont la possibilité de progresser sur ces deux aspects grâce aux appuis de COCLA.

Les bénéficiaires du CE, 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.

Les caractéristiques des membres sont relativement homogènes avec 80 % d'entre eux produisant moins de 20 sacs de café par an (voir graphique suivant).

Figure 7 : Nombre de membres par catégorie de surface de café (à gauche) et de niveau de production (à droite, volume en café parche) pour les 4 CAC étudiées



Source : Elaboration OB sur données COCLA et CAC

La source principale de main-d'œuvre est la famille (voir tableau ci-dessous) suivi de l'entraide (appelée en quetchua « Ayni »).

Tableau 4 : 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 Ayni	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

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.

Tableau 5 : 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 retraite-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

Les conditions d'adhésion aux coopératives ne devraient pas être contraignantes

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, comme expliqué au-dessus, 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 par chaque producteur 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 (réduite d'un dollar par quintal qui restait au niveau de COCLA) était incluse dans ce calcul. La prime biologique entrait uniquement 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.

Ce mécanisme était en partie 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 international du café faible (durant laquelle les effets soutien au prix du CE sont accrus).

Tableau 6 : 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

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 serait 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 eux-mêmes, les coopératives demandant aux producteurs de participer à leur fonctionnement.

Tableau 7 : 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

- Enfin, les femmes sont présentes dans les coopératives mais encore peu représentées (16% des membres sont des femmes) malgré une politique active de non-discrimination de COCLA et des CAC. 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.

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.

3.2 Effets du CE sur les producteurs et leurs familles

3.2.1 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. En effet, jusqu'en 2006, le prix CE et la prime étant inclus dans un calcul de prix moyen producteur, ils n'étaient pas « visibles » pour les producteurs. De plus les standards n'étant pas précis jusqu'en 2004, ils ne pouvaient pas être clairement présentés aux producteurs par COCLA. Suite à l'édition des standards FLO en 2004, la gestion de la prime de développement est devenue distincte de celle des recettes du café ; une partie de la prime a été 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.

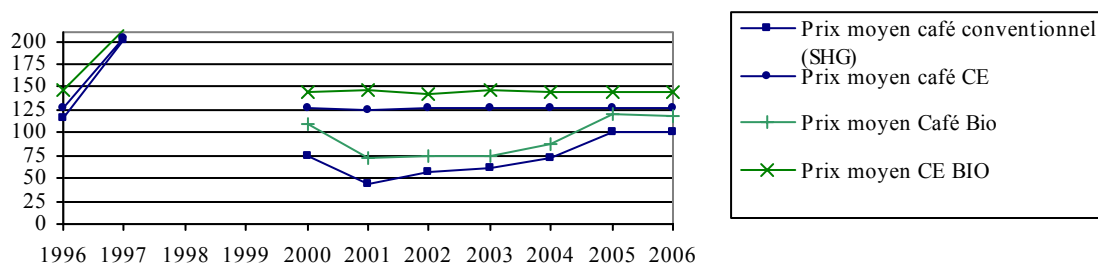
Les producteurs associent donc aujourd'hui le commerce équitable à la prime de développement ; mais seuls quelques uns l'associent à un meilleur prix, ainsi qu'à un différentiel de prix pour la production biologique et très peu d'entre eux l'associent à un marché régi par des règles spécifiques en faveur des producteurs.

3.2.2 Le CE contribue à l'amélioration des revenus et des conditions de vie des producteurs

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 %).

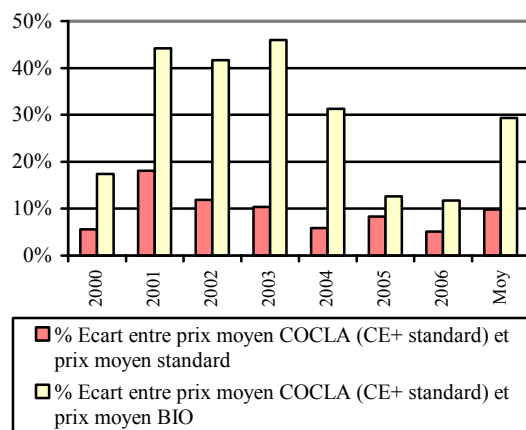
Figure 8 : Ecart en valeur entre les prix du café vert export en CE et les prix export sur le marché standard (USD/QQ)



En USD/QQ	1996	1997	1999	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne*
Ecart de prix entre le prix CE et le prix	10,8	2,4	Nc	Nc	50,8	82,7	69,4	65,8	55,3	25,1	25,0	55,3

Conventionnel												
Ecart de prix entre le prix CE «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

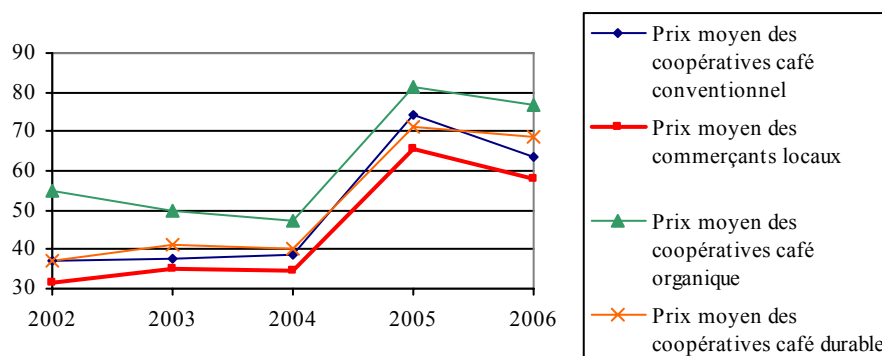
Figure 9 : Pourcentage de la hausse de prix apportée par le CE par rapport au prix vente de COCLA sur le marché standard

Etant donné que seule une partie du café est vendue en CE par COCLA (en moyenne 20 % sur la période), ceci se traduit seulement 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 (en effet, une plus grande partie du café « bio » est vendue en CE par rapport au café standard).

Source : Elaboration OB sur données COCLA

Les coopératives ont ainsi des prix producteurs très supérieurs à ceux des commerçants locaux.

L'effet sur les prix de vente 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.

Figure 10 : 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

Cet effet prix combiné aux effets de l'appui technique sur la hausse des rendements se traduit par une rentabilité du café améliorée

La zone de production de COCLA a un potentiel de production de café de haute qualité et biologique. Des signes de qualité et des certifications, peuvent donc permettre de mieux valoriser la production de café de cette zone et de la rendre rentable pour les producteurs.

C'est l'un des effets nets du CE et du « bio » (mais également d'autres certifications) qui contribue à rentabiliser cette production en améliorant la rentabilité de plus de 50 % en conventionnel et de 180% en « bio ».

Tableau 8 : Résultat du suivi sur les coûts de production et la rentabilité des systèmes de production caféier (2003 en soles/ha)

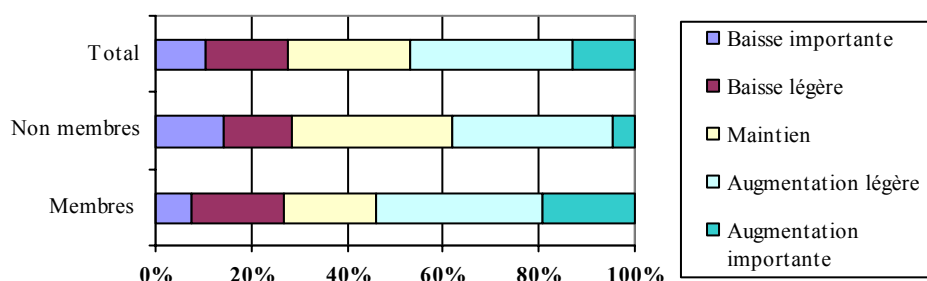
Tableau synthétique	Système de culture traditionnel	Système de culture traditionnel	Système de culture organique
Coopérateur	Oui	Non	Oui
Rendement à l'hectare	12		21
Nombre de jours de travail	112		144
Coûts de production	677		1185
Amortissement	60		60
Frais financiers	161		482
Produit brut	2004	1560	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 et rentabilité 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, les résultats du CE sur les prix ont un effet direct sur les niveaux de revenu 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.

Figure 11 : Perception par les producteurs de l'évolution du revenu depuis les 10 dernières années

Source : Enquête producteurs

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.

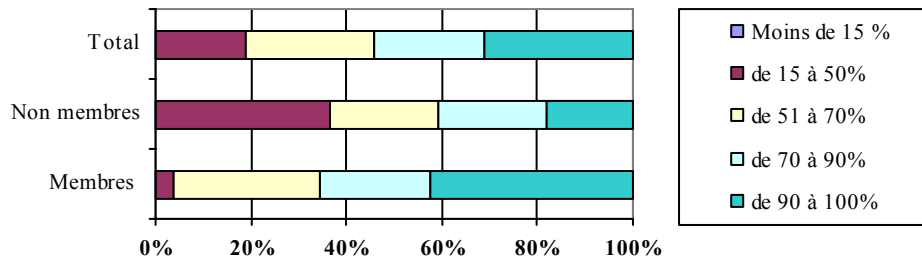
Tableau 9 : Estimation des revenus familiaux annuels moyens des membres et non membres

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

Source : Enquête producteurs

Le CE contribue également à une spécialisation des producteurs et des investissements dans les caféières

Une conséquence des effets décrits ci-dessus est que les membres ont tendance à se spécialiser dans la production de café : le café est leur source de revenu monétaire principale.

Figure 12 : Répartition des producteurs en fonction de la part que représente le revenu du café dans le produit brut monétaire global

Source : Enquête producteurs

De plus, les producteurs étendent leur surface en café (voir tableau suivant), réalisent les investissements nécessaires à l'obtention des nouvelles certifications (voir tableau XX).

Tableau 10 : 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
Baisse	8%	5%	6%
Maintien	69%	62%	66%
Augmentation	23%	33%	28%
Total	100%	100%	100%

Evolution de la SAU de Café	Membres	Non membres	Total
Baisse	18%	7%	14%
Maintien	36%	57%	44%
Augmentation	45%	36%	42%
Total	100%	100%	100%

Source : Enquête producteurs

Les producteurs membres de Cocla 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).

Tableau 11 : 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
Emigration temporaire	8%	45%	25%
Vente main d'œuvre	15%	23%	19%
Activités non agricoles (petit commerce, artisanat....)	12%	27%	19%
Aucune	65%	5%	38%
Total	100%	100%	100%

Cultures de rente hors café	Membres	Non membres
Cacao	15%	36%
Coca	31%	23%
Achiote	31%	45%

Source : Enquête 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.

Les revenus des producteurs deviennent donc 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 est une institution capitalisée, on peut supposer que l'institution pourrait protéger ces producteurs face à une crise de court terme.

Les conditions de travail des producteurs ne sont améliorées que lorsque 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.

3.2.3 Le CE et les coopératives contribuent à faciliter la gestion de la trésorerie et limiter l'exode

Les membres considèrent qu'ils ont des périodes de tensions sur leur 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.

Tableau 12 : 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

3.2.4 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 cafetière 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.

Tableau 13 : 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

Tableau 14 : Pourcentage des familles (membres / non membres) en fonction du niveau d'éducation de l'enfant ayant suivi le cycle le plus élevé

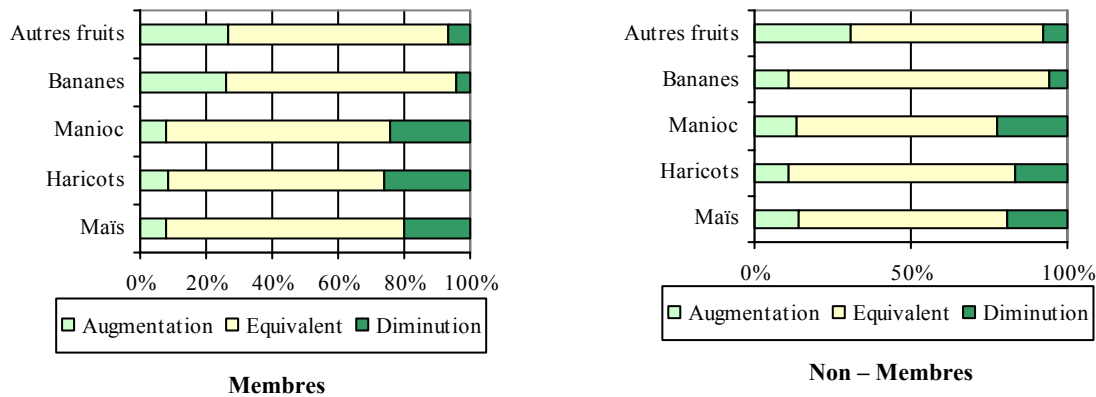
	Aucune	Primaire	Secondaire	Université	Total
Membres	4%	8%	61%	27%	100%
Non membres	4%	13%	59%	23%	100%

Source : Enquête producteurs

3.2.5 Les cultures vivrières destinées à l'autoconsommation sont maintenues, garantissant la sécurité alimentaire des producteurs

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 etc.).

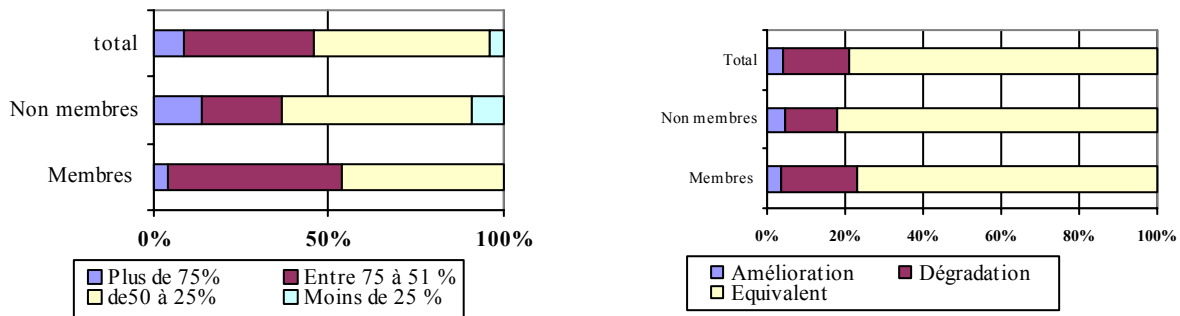
Figure 13 : Evolution des productions de cultures vivrières pratiquées par les membres et les non-membres sur les dix dernières années



Source : Enquête producteurs

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 l'atteinte une meilleure autosuffisance par les membres.

Figure 14 : 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

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.

Tableau 15 : 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

3.2.6 Le CE contribue au maintien de l'agriculture familiale, en viabilisant économiquement les systèmes de production

L'ensemble des phénomènes décrits se traduit par une tendance à l'extension des surfaces cultivées en café, des investissements dans les caféières, un moindre recours à l'émigration, comme nous l'avons montré précédemment.

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.

Tableau 16 : Evolution des besoins en main d'œuvre sur l'exploitation et du recours à la main d'œuvre extérieure

Besoin de main d'œuvre (MO)	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

En revanche, pour l'instant il n'apparaît pas d'effet sur la rémunération des journaliers. S'ils sont payés au niveau minimum exigé par l'Etat, il n'a pas été constaté d'amélioration de leur rémunération journalière.

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 des caféières 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.

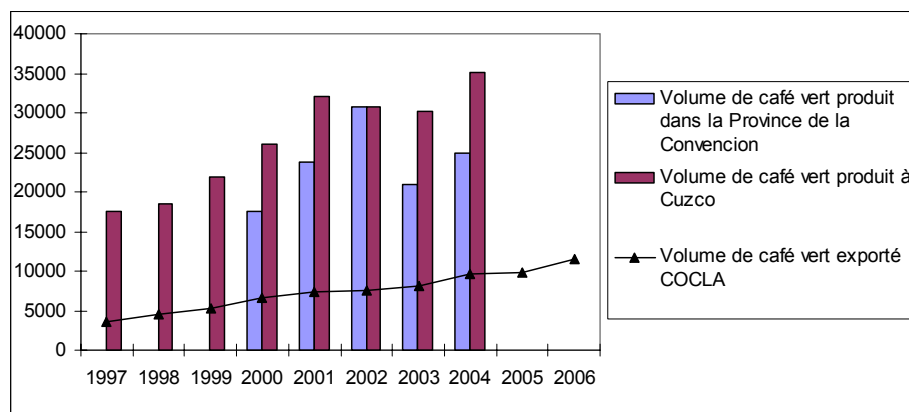
Le CE atteint son objectif de « *promouvoir le développement social et économique des petits producteurs.* » au travers de l'amélioration de la rentabilité de leur production de rentes, l'amélioration des revenus des producteurs. Il contribue également à apporter des services de crédits essentiels permettant 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.

3.3 Effets du CE sur l'organisation de producteur

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). Sur ce thème nous avons souvent identifié une contribution du CE à des changements significatifs observés mais d'autres facteurs peuvent être dominants et avant tout les efforts propres des producteurs.

3.3.1 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

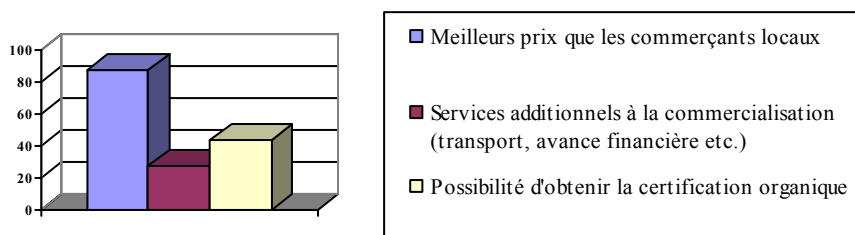
COCLA touche aujourd'hui près de 34 % des producteurs de café de la Province de la Convencion et gère 38 % des volumes de café exporté par cette région. COCLA a donc un effet tout à fait significatif sur la structuration des producteurs (cf. graphique ci-dessous).

Figure 15 : 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	37,5%	31,3%	24,6%	39%	38,3%
Le département de Cusco	20,1%	24,6%	23,9%	25,3%	23,1%	24,6%	27,1%	27,2%

Source : Données COCLA, Minag

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, comme le montre le graphique ci-dessous.

Figure 16 : Raisons d'adhésion des membres aux coopératives (pourcentage des enquêtés)

Source : Enquête producteur

3.3.2 Le CE a contribué à asseoir la légitimité de l'OP

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.

Le CE a également contribué à la construction de la légitimité interne de COCLA 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, ce qui s'est traduit 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 au niveau de leur CAC et de COCLA. 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.

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

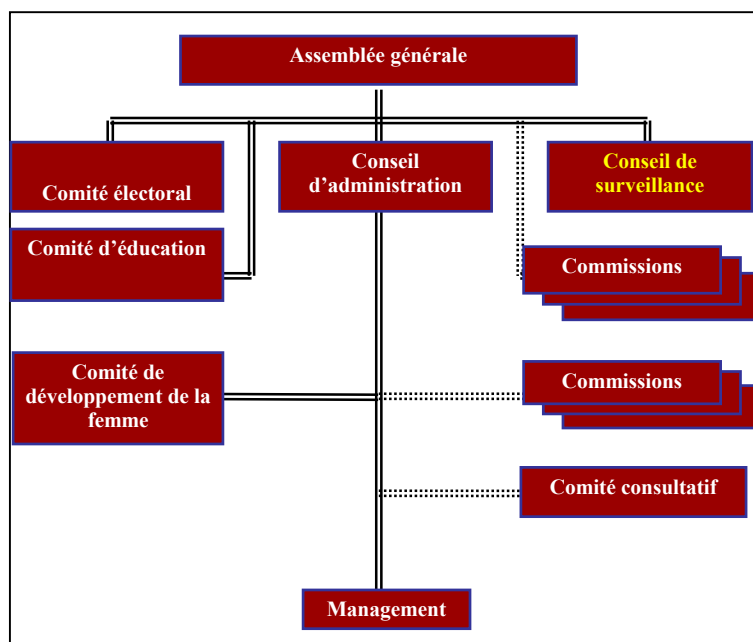
COCLA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Moyenne
subventions d'investissement/fonds propres	14,5%	14,5%	14,2%	13,8%	11,9%	11,6%	11,1%	13,5%
Capital social/ Fonds propres	32,5%	39,7%	40,5%	41,8%	41,9%	48,5%	50,1%	41,4%

Source : Bilans financiers de COCLA

3.3.3 Capacité d'administration et de gestion de l'OP : le CE n'a pas aidé à la définition du fonctionnement interne, apporte des ressources financières nécessaires au développement institutionnel

Une organisation interne transparente et fonctionnelle

COCLA a une structure coopérative relativement classique et les CAC sont organisées sur le même schéma (voir figure ci-dessous).

Figure 17 : organisation interne de COCLA

Ses organes sont fonctionnels : leurs membres sont formés et disposent de guides 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.

Source : COCLA 2006

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). 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 telle que présenté dans le tableau page suivante.

Tableau 18 : Equipe technique de COCLA

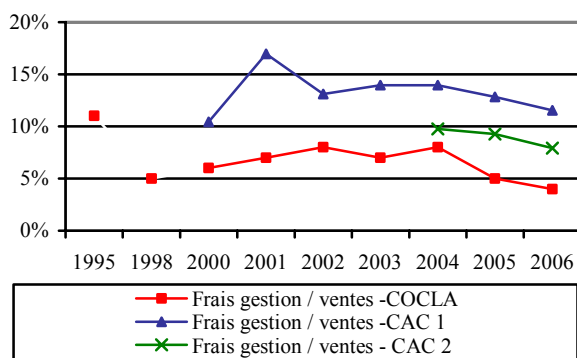
	Employés permanents	Employés période de production	Saisonniers complémentaires
Gérants	5		
Administration	22		
Productions	14	27	33
Formation	4		
Assistance technique aux producteurs	8		
Autres	6		
Total	59	27	33

Source : COCLA

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).

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.

Figure 18 : 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

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.

Une institution en très bonne santé financière

Globalement ces évolutions se traduisent 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.

Tableau 19 : 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 dec 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

Le rôle du CE dans ces résultats : les standards jouent de manière incitative

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.

La prime du CE a eu un rôle de consolidation de l'institution ...

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 % des 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.

Tableau 20 : 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

...et récemment des 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...), ce qui est essentiel pour les activités courantes.

Tableau 21 : 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

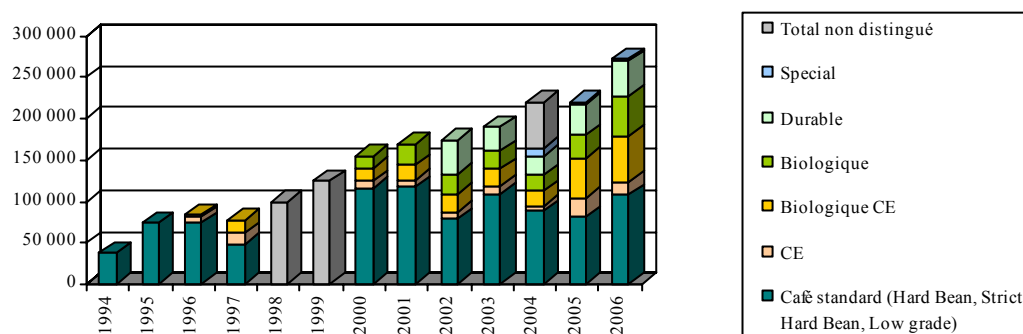
Source : Registre de COCLA, Etats financiers des CAC et entretiens CAC

3.3.4 Effet sur les capacités commerciales : le CE a également contribué à ouvrir de nouveaux marchés à COCLA et à développer les ventes

L'ouverture de nouveaux marchés rémunérateurs

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, comme le montre le graphique suivant.

Figure 19 : 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

Des marchés qui ne couvrent pas la totalité de la production de COCLA

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. Cependant ce sont deux marchés en expansion rapide, mais leurs demandes respectives ne permettent pas à COCLA d'écouler la totalité des lots de haute qualité. En parallèle, de nouvelles certifications sont apparues, notamment des certifications portées par de grands groupes commerciaux. Pour répondre à la demande des clients, COCLA a donc dès 2000 mis en place des certifications « durables » comme le montre le tableau ci-dessous. La multiplication des certifications est ainsi un moyen d'accroître les ventes sur des marchés porteurs, mais elle a un coût important 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...).

Cependant, aucune de ces certifications n'a d'objectif économique et d'instrument de soutien des prix équivalents à la norme CE.

Tableau 22 : Liste des certifications de COCLA

Type de certifications	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

En termes d'apprentissage, 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).

Des effets indirects sur l'amélioration de la qualité produite

COCLA investit fortement pour améliorer la qualité du café produit, 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 et on peut considérer que le CE est un facteur qui y contribue.

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 qualités, et enfin d'origines. 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'une 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.

Ces évolutions correspondent essentiellement à une réponse à la demande du marché, le CE contribuant indirectement en apportant des ressources financières permettant le développement de la gamme. 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.

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.

Tableau 23 : 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 CE			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 sa restructuration dans les années 90, COCLA a investi sur le développement du réseau de clients qui est bien établi, depuis le début 2000. Elle cherche maintenant essentiellement à renforcer ses relations avec les clients actuels (Plan Operativo, 2006).

COCLA a ainsi 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 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.

La gestion du risque commercial

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). Depuis plusieurs années la bourse de New York est également doublée d'une bourse électronique qui n'a pas les mêmes heures d'ouverture ni 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 ni la qualité qui sera livré 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. Le CE a très indirectement contribué à la construction en permettant à COCLA d'avoir le volume d'opérations nécessaire.

3.3.5 La construction de capacité non commerciale

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).

Tableau 24 : 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

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.

3.4 Effets du CE sur le territoire

3.4.1 Le CE a un effet direct sur le niveau de prix du marché local et sur sa structure

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.

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.

3.4.2 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 environ 20 % de la population en âge de travailler de la région de la Convencion et de Yanatile¹. Ceci est également générateur d'un dynamisme économique local essentiel pour cette région rurale qui était jusqu'à aujourd'hui enclavée.

Tableau 25 : 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

3.4.3 Le CE contribue indirectement 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.

¹ 111 482 personnes de plus de 15 ans (que l'on peut utiliser comme une approximation de la population active).

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.

3.4.4 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, elle 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 son 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. Ainsi 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. Elle a également 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 ; identité des producteurs ; alliances avec des producteurs d'autres continents (Afrique-Asie).

Le CE a donc un effet direct sur le niveau de prix du marché local et la structure du marché : De plus, le CE a un effet indirect sur le territoire en contribuant au développement de l'emploi dans le réseau COCLA (qui représente environ 20% de l'emploi régional) et à l'économie de la région. Enfin le CE a un effet très indirect sur le développement social : 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. Enfin le CE a un effet indirect sur la défense des intérêts des petits producteurs paysans au travers de l'action de COCLA qui considère comme partie intégrante de ses fonctions la représentation des intérêts des petits producteurs et participe activement à plusieurs organisations nationales et internationales.

3.5 L'effet sur l'environnement

3.5.1 COCLA intervient dans une zone présentant plusieurs risques environnementaux

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 au 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 y a par exemple au nord de la Convencion, une exploitation de gaz qui a engendré de graves 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 (voir contexte) depuis les années 50 à 60. Outre les questions de perte de biodiversité liée à la réduction des espaces forestiers, la déforestation 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 déjà perdu une partie de cette richesse.
- Sur le milieu humain, plusieurs aspects peuvent être retenus : la protection du patrimoine historique de la zone (plusieurs sites incas et néolithiques sont répertoriés), la richesse en termes 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 attacherons 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.

3.5.2 Effet du développement des surfaces en café sur l'environnement

Les standards tels qu'ils étaient définis jusqu'en 2004 n'avaient pas d'effets directs sur l'environnement

Jusqu'en 2004, 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. En revanche le CE en contribuant au développement de la culture a pu avoir des effets sur l'environnement.

Le CE sans le « bio » favorise un mode de production qui comporte localement des risques environnementaux

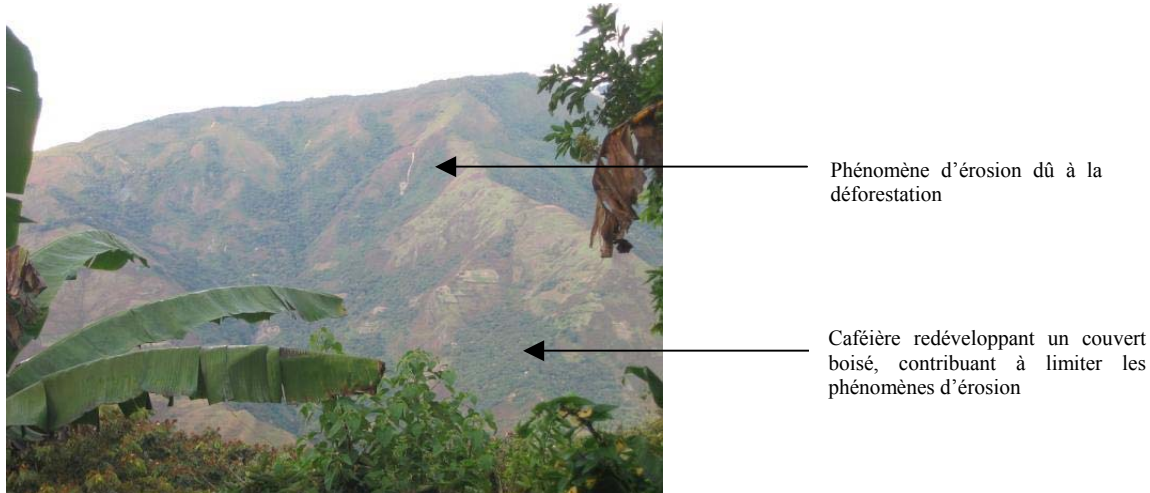
Le CE a favorisé un développement des surfaces cultivées en café, des surfaces en « bio » et de l'activité industrielle du café. Sur le premier point, le développement de la culture du café sous couvert, telle qu'elle est pratiquée actuellement par les producteurs de la Convencion, est positif dans la 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.

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 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.

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 (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 sur le milieu biologique sont différents selon la zone : 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 21).

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 21).

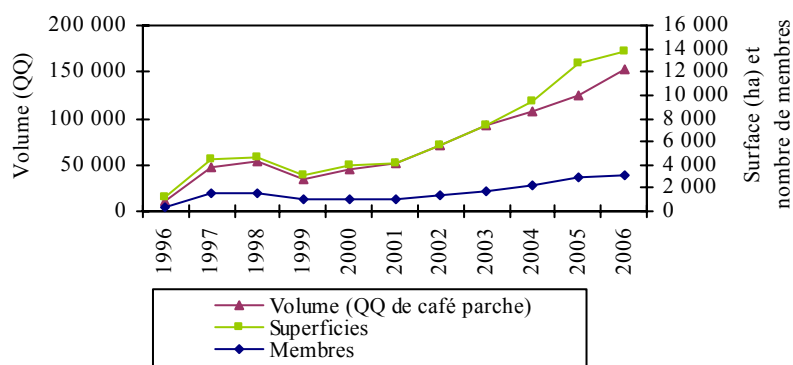
■ Milieu humain

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 les catastrophes humaines qu'ils engendrent.

3.5.3 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.

Figure 20 : Progression du nombre de membres, des superficies et des volumes de café certifiés « bio »



Source : Département technique de COCLA

Tableau 26 : 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 selon nous 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

Photo : une parcelle de café sous ombrage sur une exploitation de COCLA certifié bio



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.). 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.

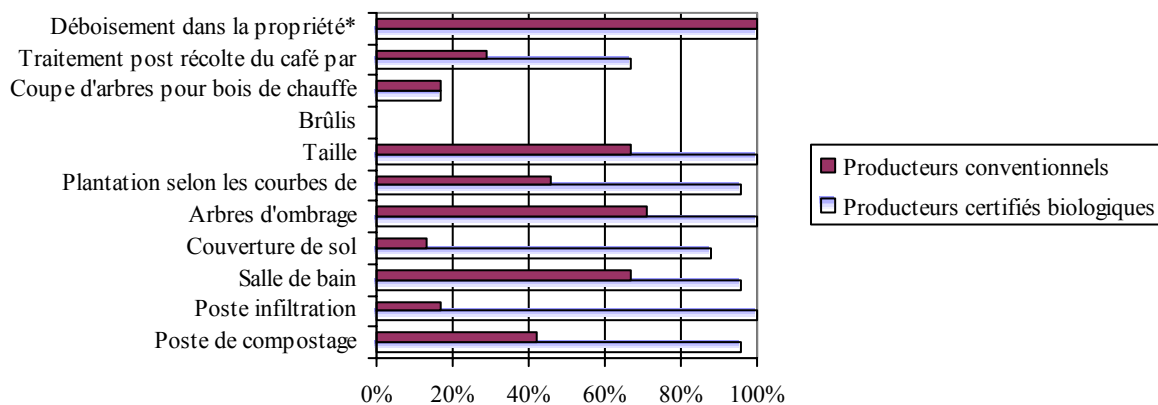
L'agriculture biologique impose, cependant, plusieurs changements de pratiques importants (voir figure page suivante) :

- 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 »).

Figure 21 : 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.

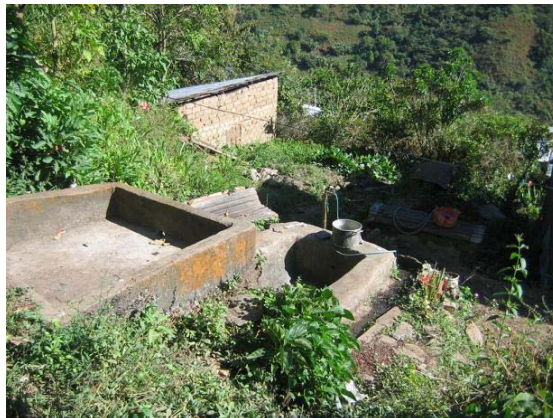
Source : Enquête producteurs

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.

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



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

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, seuls deux points comportent encore des risques.

Dans les faits, la reconstitution de la fertilité des sols n'est pas encore vérifiée 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.

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 semble encore faiblement respecté puisque les espaces boisés des producteurs « bios » ont régressé tout autant que ceux des producteurs conventionnels (voir figure 21) des non-membres. Notons que ce phénomène constaté a pu se produire avant l'obtention de la certification « bio ».

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.

3.5.4 Les effets de l'activité industrielle

L'activité de transformation du café réalisée au sein de COCLA utilise une méthode mécanique sans 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 hiverns. 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 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.

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 ».

3.5.5 Les nouveaux standards définissent des règles plus contraignantes et devraient avoir un effet positif sur l'environnement mais, leur mise en œuvre pose plusieurs questions

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.

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 reportings 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 de normes.

COCLA intervient dans une zone présentant certains risques environnementaux : la zone sud de COCLA, déboisée et fortement peuplée, fait face à des problèmes d'érosion des sols, des risques d'épuisement de leur

fertilité, et enfin des enjeux protection de la qualité des eaux et de reconstitution de la biodiversité. Les zones Centre et Nord, plus boisées et moins peuplées, font face à des enjeux de protection des forêts 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 les pratiques des agriculteurs. Ainsi le CE sans le « bio » favorise un mode de production qui comporte localement des risques environnementaux, en revanche le cahier des charges biologique limite une grande partie de ces effets négatifs. 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 mais, leur mise en œuvre pose question. En effet les adaptations que les producteurs auront à apporter seront lourdes pour ceux qui ne sont pas dans le mode de production biologique. Le nouveau standard engendre également une multiplication des systèmes de suivi des producteurs ce qui a un coût significatif pour COCLA et enfin aucun appui extérieur n'est apporté aux OP.

4 CONCLUSION ET PROPOSITIONS D'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 de FLO.

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 le 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 quintaux/ 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 claire 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 marché CE et à se conformer à ses exigences (en termes de gouvernance et de qualité de produits notamment).

Aujourd'hui, elle a recours également à des appuis extérieurs afin d'introduire des innovations dans son développement (nouveaux ateliers de transformation, 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 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 en concertation.

- 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 ; le développement d'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 durable et pour 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 ?

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 différent 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 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 aux 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 dans le prix 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