

<b>Référent :</b>	Jacques DALLARD
<b>Titre :</b>	<i>The Coffe Paradox</i>
<b>Sous-titre :</b>	<i>Global markets, commodity trade, and the elusive promise of development.</i>
<b>Chapeau :</b>	La filière café est formée d'un segment où il est une matière première. Dans les pays où il est consommé, il acquiert une haute valeur symbolique, ce qui entraîne une haute valeur commerciale. Mais le producteur n'en profite pas ; d'autant plus que la régulation du marché est entre les mains des acteurs des pays consommateurs..
<b>Auteurs :</b>	Benoît DAVIRON et Stefano PONTE
<b>Type de document :</b>	Livre
<b>Références bibliographiques :</b>	<i>The Coffe Paradox. - Global markets, commodity trade, and the elusive promise of development</i> Zed Books, London, 2005.
<b>Langue de rédaction :</b>	Anglais

### Notes lecture

Les auteurs partent d'un fait paradoxal : la consommation de café dans le monde augmente régulièrement, +30% entre 1980 et 2000. C'est un produit qui fait l'objet, dans les pays développés, d'un engouement lié à de la convivialité et au bien être. Pourtant ; les cours du café à la production n'ont jamais été aussi bas.

Ils analysent la situation pour comprendre les causes de ce fait, en s'étendant largement sur la constitution historique du commerce des produits agricoles, des marchés à terme, et l'évolution récente du commerce du café, comprenant à la fois un marché de base et des marchés spécialisés, « durables »... Ils finissent par un certain nombre de propositions, l'objectif général étant de relever significativement le prix du café payé à l'agriculteur.

Le café est un produit commercial important dans le monde : 2.25 milliards de tasses de café par jour. En valeur, c'est maintenant le cinquième produit mondialement commercialisé, après avoir été le second dans les années 1980. Le caféier croît uniquement dans des pays chauds et humides, le café est donc produit uniquement dans les pays du Sud. Le café, qui était produit au XVIII<sup>me</sup> siècle par de grandes plantations avec des esclaves, est aujourd'hui produit surtout par de petites exploitations familiales. Il concerne 25 millions de paysans (d'après Malassis, *Ils vous nourriront tous....*). Mis à part le Brésil et l'Ethiopie, aucun pays producteur n'a une consommation notable. Avec quelques autres produits, je pense que c'est donc un élément utile pour comprendre le rôle des subventions aux producteurs Euro-Etatsuniens dans le commerce mondial.

Il y a commercialement deux espèces de caféiers :

L'espèce Robusta, qui pousse dans les pays chauds et humides, chargée en caféine, mais qui résiste bien aux maladies.

L'espèce Arabica, qui pousse dans les pays tropicaux d'altitude (Ethiopie, Pérou....). L'arabica est de meilleure qualité gustative, et moins chargée en caféine.

Il y a deux processus de traitement après récolte :

La voie sèche : après la récolte, les fruits (cerises) sont mises à sécher, puis décortiquées, pour donner le café vert, commercialisé. Cela demande peu d'équipement.

La voie humide : Dans ce cas, les cerises sont mises à fermenter, la pulpe pourrit, et est enlevée par lavage à grande eau (dépulpage), puis on enlève une fine pellicule, la parche (déparchage). La qualité est meilleure que par voie sèche. Mais cela est plus coûteux en équipement et intrants. Il faut traiter quelques centaines d'hectares ( plantations importantes ou coopératives).

Presque tout le Robusta est traité par voie sèche. On a donc pratiquement seulement 3 catégories commerciales, de qualité croissante : le Robusta, le Hard Arabica (voie sèche), le Mild Arabica (voie humide).

Daviron et Ponte font une analyse approfondie des cours du café (CIF) de 1880 à 2000, en dollars constants (, en liaison avec le niveau des stocks. Il est couramment admis que c'est la surproduction qui est la cause des bas prix du café. Ils montrent que le niveau des stocks a une influence variable selon les situations. Elle était importante de 1880 à 1960. A partir de 1955, avec l'entrée en vigueur de l'ICA - International Coffee Agreement- qu'on pourrait comparer à l'OPEP pour le pétrole, des stocks même élevés n'entraînent pas une chute importante des cours. Par contre, à partir de 1989 (disparition de l'ICA) malgré des stocks faibles, les cours sont au plus bas. Explications : au temps de l'ICA, les stocks étaient contrôlés par les pays producteurs, gardés physiquement chez eux. Actuellement, les stocks sont gardés par les négociants, dans les pays consommateurs, et sont facilement disponibles aux torréfacteurs.

Ceci montre l'importance du système de régulation. Les auteurs ont comparé les fluctuations des cours en fonction des stocks séparément au cours de chacune de ces périodes. Il apparaît ainsi, durant la période de l'ICA un surplus de US\$ 0.21/pound sur le prix du café à l'importation. Ce surplus est plus ou moins égal au prix sur le marché dérégulé, ce qui grossièrement doublait le prix... On peut voir ce que le développement du libre échange a fait perdre aux producteurs, même si le prix CIF n'est pas le prix à la ferme.

L'autre explication donnée par les auteurs est que le produit vendu par les commerciaux importateurs et celui vendu au supermarché ou dans les bars n'est commercialement, pas la même chose.

Ce que vendent les commerciaux importateurs, c'est de la matière première. Ses qualités sont mesurables par des critères matériels. Au niveau de la torréfaction, le café acquiert une valeur symbolique, liée à la marque commerciale. Les qualités physiques du café n'ont plus un grand rôle à jouer, le consommateur fait confiance à la publicité plus qu'à son goût. Une autre couche de « valeur » se rajoute quand le café est consommé au bar ou dans un établissement spécialisés, tels qu'on en trouve aux USA, comme la chaîne Starbucks. La valeur tient alors au service personnalisé fourni en ces lieux. C'est du moins ainsi que je traduis « in-person service » Explication par le différentiel des prix au long de la filière, avec les deux exemples suivants.

filière Tanzanie -◇ Italie, sept 2000. 1\$=1.14 •									
Etape	Acteurs avant l'étape	100% Arabica (Hard60%, Mild 40%),				100% Robusta			
		Prix US\$/lb	% prix détail	Prix •/paquet	Marge •/paquet	Prix US\$/lb	% prix détail	Prix •/paquet	Marge •/paquet
sortie exploitation	Agriculteur	0,31	3,90	0,20	0,20	0,20	8,70	0,13	0,13
Enchères Kemondo	collecte commerçants	0,66	8,20	0,42	0,22	0,47	20,70	0,30	0,17
FOB Tanga	exportateurs	0,72	8,90	0,45	0,04	0,53	8,90	0,33	0,04
CIF import harbour	transport bateau	0,76	9,40	0,48	0,03	0,56	25,00	0,35	0,02
vente vers supermarché	torréfaction	6,51	80,00	4,10	3,62	1,99	88,00	1,25	0,90
détail HT	vente détail	8,14	100,00	5,12	1,03	2,26	100,00	1,42	0,17

J'ai rajouté les deux colonnes en • par paquet de 250gr, ceci en liaison avec les ventes en commerce équitable , ce qui est plus clair pour l'acheteur. J'ai en projet de calculer, pour chaque stade, le temps de travail, et de soustraire les inputs. But : en déduire la valorisation, pour chaque acteur, du temps de

travail. Car s'il y a des riches et des pauvres, et si l'on veut parler clairement, il faut dire qu'il y a des exploités et des exploités (actifs ou complices/profiteurs). Ceci apparaîtra plus tard (si j'y arrive) dans deux colonnes supplémentaires.

D'ores et déjà, je peux avancer un chiffre pour la première ligne, pour le Robusta: de l'ordre de 1.5\$ par journée de travail dans les conditions suivantes : travail manuel (daba, machette, ramassage des cerises, transport) ; Température • +25C°, hygrométrie • 90%, + moustiques et autres réjouissances. Sans compter le travail de plantation (pour 20 ans), ni les frais des produits et de décorticage. A mettre en relation avec le prix d'une tasse de café en France dans un bar.

Daviron et Ponte présentent d'autres tableaux similaires sur d'autres filières, avec des mélanges correspondant à des qualités différentes. Ce qui ressort de l'ensemble des exemples donnés, c'est que plus la valeur du produit final est forte, plus la valeur en % qui revient au caféiculteur est faible. Elle varie de 8.7% (exemple ci-dessus) à 1%, dans des bars spécialisés dans le café (USA).

La marge des supermarchés est relativement faible. Il ressort clairement que la marge principale est prise par le torréfacteur. Pourquoi ?

Ce n'est pas parce que les techniques utilisées sont coûteuses ou très high-tech : torréfaction, ensachage, mise sous vide, sont des techniques courantes.

Mais c'est le torréfacteur qui réalise, à partir de cafés de différentes provenances, des mélanges qui correspondent aux besoins des consommateurs clients. Il n'y a aucune transparence à son niveau : il utilise tel ou tel café au gré des fluctuations des cours, se débrouillant pour faire le moins cher possible. Il utilise toutes les possibilités de la publicité pour valoriser son produit, avec une marque commerciale qui tient lieu de label de qualité. La plupart des consommateurs ne connaissent rien à la qualité, ils sont manipulés par les marques. Le café italien en particulier, malgré sa réputation, le fameux « espresso » doit sa notoriété plus au fait que c'est un produit associé, dans la tête des consommateurs, à un moment de détente et de convivialité, qu'à une qualité intrinsèque. En 1994-5 et 1997, le prix du café a augmenté, mais le prix de l'espresso doit rester stable. Les torréfacteurs ont résolu le problème en mettant plus de Robusta dans leurs mélanges. Lorsque le prix a rechuté, vers 2000, comme les consommateurs n'avaient pas réagi, ils ont continué d'utiliser un taux important de Robusta...

Les principaux torréfacteurs sont, avec leur part de marché : Philip Morris (Altria) 25% (Carte Noire, Grand-Mère, Jacques Vabre...)

Nestlé 24% (Nescafé, Taster's Choice..)

Sara Lee 7% (Café do Ponto, Maison du café...)

Procter and Gamble 7%

Tchibo 9%

Autres 31%

Dans les « autres » il y a une multitude de petits torréfacteurs, en particulier ceux qui alimentent le marché de « spécialités » et le marché « durable », dans lequel les auteurs regroupent le bio, l'équitable, le « shade-grown » (sous arbres), Utz Kapeh (Un bonne tasse de café, en Maya).

Mais tous ces « sustainables markets » ne représentaient encore que 851 000 sacs (51 000 de tonnes) en 2003, sur un marché global de l'ordre de 7 millions de tonnes. Ceci ne représente que 0.7% en volume, mais néanmoins plus de 1% en valeur. 40% du marché « équitable » est également « bio ». Parmi eux, seul le commerce équitable apporte un revenu appréciable supplémentaire aux producteurs, il double leur revenu, c'est comparable à ce qui se passait du temps de l'ICA

En 2003, les prix sur le marché du café (import), provenance Afrique, étaient (US\$/Lb):

	Mild Arabica	Robusta
Prix du marché	0.67	0.31
Prime « équitable »	0.59	0.75
Prime « bio »	0.15	0.15
Prix total	1.41	1.21

Ceci n'est pas le prix payé au producteur, mais le prix à la bourse de New York (je pense que ça doit correspondre au prix CIF). On voit néanmoins l'impact considérable, sur le prix, du marché équitable, surtout pour le Robusta.

Les auteurs analysent le système du marché équitable : l'opérateur et le certificateur sont souvent le même organisme; à l'intérieur d'une zone, certains agriculteurs sont agréés « équitables » et d'autres pas, ce qui crée des rivalités; le coût de la labellisation est mis en comparaison avec les prélèvements faits par les acheteurs locaux; cela demande aux agriculteurs du travail supplémentaire d'organisation, de déplacements... Néanmoins, il assure un prix minimum, souvent nettement plus élevé, et induit chez les producteurs des comportements responsables vis à vis de leur organisation, leur formation, leur capacité à établir des projets communs. C'est du long terme.

Un gros problème est celui de l'opacité du marché : il est total pour le marché principal, les torréfacteurs sont un écran entre producteurs et consommateurs. Le commerce équitable donne quelques connaissances aux consommateurs, sur les producteurs. Mais les producteurs de la filière équitable eux-mêmes sont très peu informés sur la filière équitable, et a fortiori sur son fonctionnement.

Les propositions faites par les auteurs visent surtout à améliorer la transparence entre producteurs et consommateurs. Les torréfacteurs dominent parce qu'ils ont le pouvoir de la connaissance. Les auteurs prennent exemple sur le marché du vin dans les pays développés. Il faudrait que les qualités, à la fois physiques, déterminées au niveau du producteur, et symboliques, définies au niveau du torréfacteur (et valorisée par lui) soient définies au niveau de la production, et divulguées aux consommateurs. Ainsi, une partie de la valeur ajoutée due à la qualité serait imputable aux producteurs, et plus facilement récupérable par eux. Il faut aussi qu'il soient plus organisés commercialement.

Les auteurs prennent l'exemple du vin, qui est maintenant en grande partie embouteillé sur les lieux de production, avec une origine bien définie sur l'étiquette, et une protection adéquate des droits qui en découlent. Le vin n'est plus une matière première, ni au départ, ni à la fin de la filière.

L'intérêt de ce livre est bien sûr qu'il tient compte Ce livre donne les prix des années 1999 -

Un point important est les certificats d'origine géographique type AOC. Actuellement, cela existe pour le « Jamaica Blue Mountain » et le « 100% Colombian Coffe », et quelques autres, en particulier dans le commerce équitable. Un point lié est l'éducation des consommateurs, qui ne sont pas seulement des agents passifs, façonnés par la publicité. Le développement du commerce équitable le montre : nombre de consommateurs se disent prêts, et une part notable passe à l'acte, à acheter plus cher un produit ayant une qualité « environnementale », ou « sociale », plus grande que celles du marché standard. Ceci peut bien être le cas aussi pour des qualités gustatives. Il faudrait pour cela qu'une véritable formation, dans la quelle seraient impliqués les acteurs de la filière, et particulièrement les détaillants, se mette en place. Parallèlement, il faudrait développer une régulation du marché, par l'organisation des producteurs, et l'établissement au niveau international de certificats d'origine géographique. Pour cela, les auteurs proposent la création d'un « Forum de Coopération pour le Café Durable », assorti d'un Fonds qui financerait ces actions. Serait ce suffisant pour qu'une part notable de la part de revenu captée par les torréfacteurs aille aux producteurs ?

PS : Au 3 aout 2006, cours du café à la bourse de New York : en cents de dollar par pound (0.45 kg):  
Mild Arabica : 110; Hard Arabica : 97; Robusta : 70.

Les cours ont été au plus bas en 2001-2002 (Robusta à 22 cents). Ils ont remonté vers 2004, ils baissent depuis 3-4 mois. Le travail des uns est un support de spéculation pour les autres.