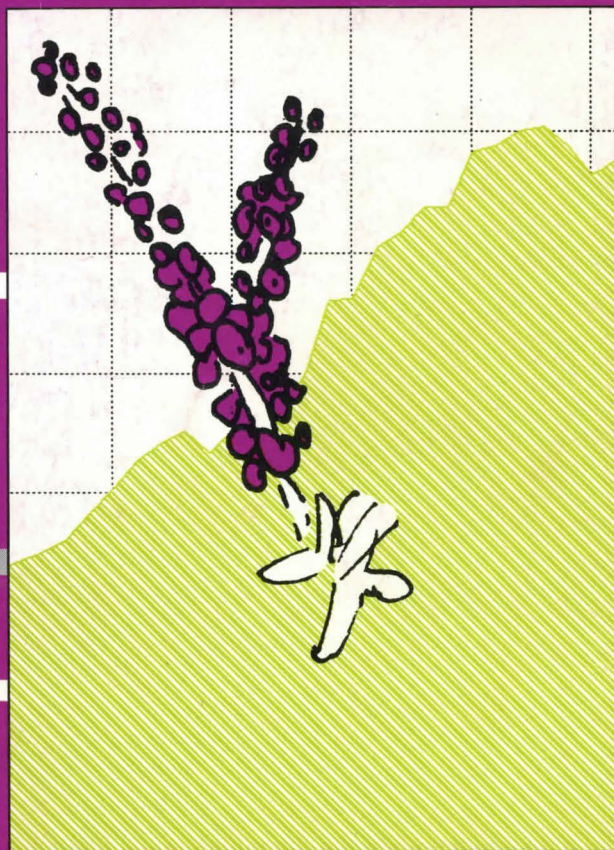


# LA COMPÉTITIVITÉ DES CAFÉS AFRICAINS

1993

Collection  
RAPPORT D'ETUDE



**LA COMPÉTITIVITÉ  
DES CAFÉS AFRICAINS**

Cette étude est un document établi à la demande du ministère de la Coopération.  
Les commentaires et analyses développés n'engagent que leurs auteurs et ne reflètent  
en aucun cas une position officielle de la coopération française.

Tous droits d'adaptation, de traduction et de reproduction par tous procédés,  
y compris la photocopie et le microfilm, réservés pour tous pays.

© Ministère de la Coopération - 1993

ISSN 1160-3372

ISBN 2-11-087334-5

Mission Chargée des Études, des Évaluations et de la Prospective

# **LA COMPÉTITIVITÉ DES CAFÉS AFRICAINS**

B. DAVIRON  
C I R A D

W. FOUSSE  
Ministère de la Coopération

Avril 1993

MINISTÈRE DE LA COOPÉRATION

Ce document a été réalisé avec l'appui de M. BELIN et M. GRIFFON, à partir des contributions de J. CHATAIGNIER, M. DURIS, C. FREUD, M. IZZARD, M. JACQUET, B. LOSCH, P. PETITHUGUENIN, F. RUF, P. STEF, F. YVON.

Ces contributions seront publiées ultérieurement *dans cette collection*.

Cette étude a été possible grâce à la collaboration de très nombreuses personnes, nous souhaitons remercier tout particulièrement, Marianne BRADNOCK, Marc DUBOIS de l' I.C.O., Paul JOUVE du CIRAD, Michel MANCEAU d'APROMA, Alain ROCCA de la DREE, et au ministère de la Coopération : Michel COLIN de VERDIERE, Alain FELIX, Hubert de MILLY, Marie France TEILLARD d'EYRY, Patrice TRANCHANT, Martine CORRE, et Edith AUJAMES.

## AVANT- PROPOS

La rupture de l'Accord International du Café a provoqué une très forte chute des cours du café sur le marché international. Ceux-ci ont atteint en 1992 leur plus bas niveau, en termes réels, depuis les années 1930. Succédant à la crise du coton et du cacao, cette crise marque la fin d'une époque. Elle remet en cause les dispositifs de régulation des filières étatiques de nombreux pays africains, et, au delà, leurs politiques de développement étroitement dépendantes des exportations de matières premières et du soutien des cours internationaux.

Cette crise nous oblige aussi à nous interroger, sur la nature des performances de ces pays, sur le marché mondial, depuis plus d'une décennie. La plupart des pays étudiés ayant une économie fortement dépendante de la culture du café, ne peuvent se permettre d'abandonner leur caféiculture et doivent définir les moyens d'un retour à la compétitivité.

Sur la base d'une série d'études de cas nationaux réalisées par différents experts du CIRAD, Benoit Daviron et Wilfrid Fousse proposent une analyse en profondeur, et sur le long terme, des mécanismes qui permettent à un pays d'être compétitif sur le marché du café. La compétitivité est analysée en fonction du niveau des prix, de l'évolution du marché, du mode et des coûts de production, du type de gestion des filières et des politiques macro-économiques.

Cette étude met en évidence des phénomènes importants tels que le dynamisme de la production et de la consommation de robusta à l'échelle mondiale ou l'ampleur des gains de productivité obtenus par les appareils latino-américains de recherche.

Les rédacteurs préconisent en particulier de mettre l'accent sur la recherche en faveur du café robusta ou des hybrides inter-spécifiques, ainsi que sur la définition d'une politique générale du sous-secteur qui favorise l'organisation des producteurs et l'investissement au niveau de la production. Ils insistent également sur la nature de nouveaux modes de régulation associant l'ensemble des acteurs de la filière qui vont devoir être mis en place au cours des prochaines années.

Michel de VERDIERE



## SOMMAIRE RAPPORT PRINCIPAL

<b>SYNTHÈSE</b>		13
<b>1. Le marché du café</b>		17
1.1. Caractéristiques		17
1.2. L'équilibre offre/demande		18
1.3. Le fonctionnement du marché		21
1.4. Le marché du robusta		22
<b>2. Les facteurs structurels de la compétitivité</b>		26
2.1. Les dynamiques de production		26
2.2. Les politiques sectorielles		29
<b>3. Étude comparative des coûts de la filière en 1992</b>		34
3.1. Productivité coûts de production et revenus des producteurs		34
3.2. Les coûts d'intermédiation		37
<b>CONCLUSION</b>		38
<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE</b>		13
<b>PREMIÈRE PARTIE</b>	<b>LE MARCHÉ INTERNATIONAL : LA CONTRAINTE DE COMPÉTITIVITÉ</b>	43
<b>INTRODUCTION</b>		44
<b>CHAPITRE 1. Montée et déclin du contrôle des états sur le marché international</b>		45
1.1. De l'Oligopsonne des "maisons de commerce" au monopole brésilien		45
1.2. Fragmentation du marché et monopsonne américain		45
1.3. Fragmentation du marché et protections impériales		46
1.4. Génèse de l'Accord International du Café		48
1.5. Les mécanismes de base des accords		50
1.6. Les ruptures : de l'affrontement Nord/Sud à la concurrence entre pays producteurs		51
1.7. Libéralisation et privatisation des filières d'exportation		57



<b>CHAPITRE 2. Structure et comportement du négoce et de l'industrie .....</b>	<b>59</b>
2.1. Le négoce .....	59
2.2. L'industrie et la distribution.....	63
<b>CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE.....</b>	<b>73</b>

**SECONDE  
PARTIE**

<b>PRIX ET PARTS DE MARCHÉ : LA COMPÉTITIVITÉ DU ROBUSTA, LA NON - COMPÉTITIVITÉ DES ROBUSTAS AFRICAINS .....</b>	<b>75</b>
---	-----------

<b>CHAPITRE 1. L'offre.....</b>	<b>77</b>
1.1. Historique .....	77
1.2. Les cycles de production .....	79
1.3. Evolutions régionales et qualitatives de la production au cours des cinquante dernières années.....	81
1.4. Conclusion.....	89

<b>CHAPITRE 2. La demande .....</b>	<b>91</b>
2.1. Les différents produits consommés.....	91
2.2. Dynamique de la demande mondiale d'exportation .....	92
2.3. Evolutions nationales et régionales .....	93
2.4. Les déterminants de la consommation.....	101

<b>CHAPITRE 3. La formation du prix sur le marché international.....</b>	<b>105</b>
3.1. La formation du prix composite .....	105
3.2. Le différentiel robusta / arabica.....	107
3.3. Les prix à l'exportation en dollar.....	112
3.4. Conclusion.....	114

<b>CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE.....</b>	<b>115</b>
--	------------

**TROISIÈME  
PARTIE**

<b>LES CONDITIONS DE LA COMPÉTITIVITÉ : POLITIQUE NATIONALE ET ÉCONOMIE DES FILIÈRES .....</b>	<b>117</b>
--	------------

<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>118</b>
---------------------------	------------

<b>CHAPITRE 1. Compétitivité, coûts et productivités.....</b>	<b>119</b>
1.1. Coût et productivité des systèmes de culture .....	119
1.2. Les coûts d'intermédiation .....	130



## LISTE DES TABLEAUX

- 1 : Évolution des échanges caféiers entre la France et ses colonies africaines
- 2 : Exportations de café vert 1956/1971
- 3 : Exportations de café vert 1970/1980/1990
- 4 : Les grandes maisons de négoce de café (1991)
- 5 : Exemple de "couverture" sur le marché à terme par un exportateur
- 6 : Les grands groupes de l'industrie du café
- 7 : Principales firmes sur quelques marchés nationaux
- 8 : Coûts et bénéfices de la torréfaction
- 9 : Cote et décote typiques de quelques origines
- 10 : Évolution de la production mondiale 1940-1990 (en tonnes)
- 11 : Évolution de la production mondiale 1940-1990(en pourcentage)
- 12 : Croissance de la production 1940-1990
- 13 : Importations de café vert, 1960-1990
- 14 : Importation de café vert des Etats-Unis par origine, 1990/91
- 15 : Consommation de café des pays de l'Europe des douze
- 16 : Importations de café vert des pays de la CEE par origine, 1991
- 17 : Importations des pays scandinaves par principales origines, 1991
- 18 : Importations de café vert et torréfié des pays de l'Est
- 19 : Importations de café vert de la Corée et du Japon par origine, 1990
- 20 : Consommation de boissons aux Etats-Unis
- 21 : Consommation par tête, 1975-90
- 22 : Répartition des principaux pays importateurs en fonction de leurs importations de robusta
- 23 : Équilibre offre/demande
- 24 : Sur-prix reçu par le café ivoirien sur le marché français
- 25 : Productivité du robusta
- 26 : Productivité de l'arabica
- 27 : Conversion des prix internationaux en prix aux producteurs
- 28 : Structure des coûts comparée de différents pays en 1992
- 29 : Répartition des coûts du robusta en 85/86
- 30 : Répartition des coûts du robusta en 91/92
- 31 : Répartition des coûts prévue pour la campagne 1992/93 en Côte d'Ivoire et au Cameroun
- 32 : Évolution de l'utilisation d'engrais chimiques dans la caféiculture de 1935 à 1978
- 33 : Distribution de la production en fonction de la taille des exploitations caféières
- 34 : Évolution de la distribution des surfaces plantées selon les variétés
- 35 : Mode de régulation et type de croissance
- 36 : Stabilisation et type de croissance

## LISTE DES GRAPHIQUES

- 1 : Valeurs unitaires d'exportation sur le marché "quota" et le marché "hors-quota"
- 2 : Stocks au Brésil, en Colombie et dans les autres pays producteurs
- 3 : Prix des autres arabicas doux et des robustas 1980-1991 (Moyennes trimestrielles)
- 4 : Prix du café sur le marché américain
- 5 : Comparaison des caractéristiques organoleptiques de différentes origines (par rapport au Brésil)
- 6 : Prix internationaux du café vert, 1870-1991
- 7 : Production mondiale de café vert, 1870-1990
- 8 : Production mondiale et prix internationaux - décalé de 6 ans et en écart à la tendance -
- 9 : Croissance de la production par continent
- 10 : Évolution de la production des différents continents
- 11 : Évolution de la production américaine
- 12 : Évolution de la production brésilienne sur le long terme
- 13 : Évolution de la production brésilienne par rapport au reste du monde
- 14 : Évolution de la production africaine
- 15 : Évolution de la production asiatique
- 16 : Évolution de la production par type de café
- 17 : Répartition de la production de robusta entre les continents
- 18 : Répartition de la production d'arabica entre les continents
- 19 : Croissance de la production de robusta et d'arabica
- 20 : Importations mondiales de cafés, 1960-1990
- 21 : Part des robustas dans les exportations mondiales, 1971/72-1990/91
- 22 : Consommation de café aux Etats-Unis, 1953-1991
- 23 : Part des robustas dans les importations des Etats-Unis
- 24 : Importations de robusta de la CEE, 1971-1989
- 25 : Consommation de café vert et PNB par habitant, 1987-89
- 26 : Prix internationaux et stocks mondiaux, 1880-1991
- 27 : Évolution des cours mondiaux en dollars constants
- 28 : Évolution du différentiel de prix entre le robusta et les autres arabicas doux
- 29 : Évolution des parts de marché des différents types de café
- 30 : Part des robustas 1980/90 (réelle et calculée)
- 31 : Part des arabicas lavés 1980/90 (réelle et calculée)
- 32 : Part des arabicas non-lavés 1980/90 (réelle et calculée)
- 33 : Valeurs unitaires d'exportation, 1963-1991
- 34 : Exportations vers les pays non membres de l'accord de 1980
- 35 : Comparaison des marges brutes par jour de travail

- 36 : Comparaison des marges brutes par hectare
- 37 : Décomposition des coûts de la filière en 1992
- 38 : Évolution des caractéristiques de la production brésilienne
- 39 : Caractéristiques de la croissance colombienne
- 40 : Caractéristiques de la croissance costaricienne
- 41 : Caractéristiques de la production ivoirienne
- 42 : Caractéristiques de la croissance camerounaise
- 43 : Caractéristiques de la production indonésienne
- 44 : Évolution des surfaces caféières des principaux pays étudiés
- 45 : Évolution des rendements dans les principaux pays étudiés
- 46 : Prix international et prix aux producteurs en Côte d'Ivoire, 1965-1991
- 47 : Revenus caféiers en Côte d'Ivoire, 1980-1990
- 48 : Revenus caféiers au Costa Rica, 1965-1989
- 49 : Revenus caféiers en Indonésie, 1975-1991
- 50 : Comparaison des revenus de l'État en fonction du type de régulation
- 51 : Comparaison des revenus des intermédiaires en fonction du type de régulation
- 52 : Comparaison des revenus des producteurs en fonction du type de régulation
- 53 : Équations et droites de corrélation des revenus de l'État en fonction du prix international en Côte d'Ivoire
- 54 : Équations et droites de corrélation des revenus des intermédiaires en fonction du prix international en Côte d'Ivoire
- 55 : Équations et droites de corrélation des revenus des producteurs en fonction du prix international en Côte d'Ivoire
- 56 : Indice du taux de change réel par rapport au dollar, 1961-1991
- 57 : Indice du taux de change réel par rapport au dollar, 1961-1991
- 58 : Valeur unitaire d'exportation en monnaie nationale constante, 1963-1991
- 59 : Valeur unitaire d'exportation en monnaie nationale constante, 1963-1991
- 60 : Prix aux producteurs en cents par livre, 1975-1991
- 61 : Prix aux producteurs en cents par livre, 1975-1991
- 62 : Prix aux producteurs en monnaie nationale constante, 1964-1991  
(Côte d'Ivoire, Costa Rica, Indonésie)
- 63 : Prix aux producteurs en monnaie nationale constante, 1964-1991  
(Cameroun, Brésil, Colombie)

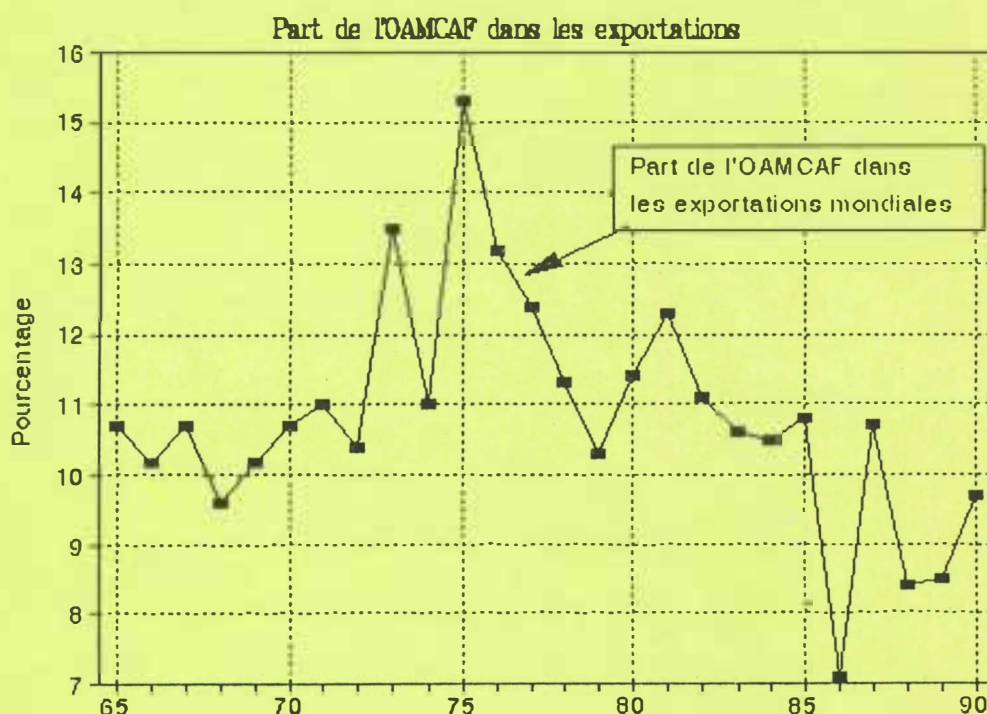
## SYNTHÈSE



## LA COMPÉTITIVITÉ DES CAFÉS AFRICAINS

Prise au niveau d'une firme ou d'une plantation industrielle, la notion de compétitivité est relativement simple. Etudier leur compétitivité c'est étudier leur capacité "à supporter la concurrence du marché" et donc à produire à des coûts égaux ou inférieurs à la concurrence. Prise au niveau des Etats et d'une filière (multiplicité des intervenants) et dans le cadre d'exploitations familiales (incertitude sur le coût de la main-d'oeuvre), la notion de compétitivité devient plus complexe et doit également prendre en considération le cadre (politique monétaire, fiscale et inter-sectorielle).

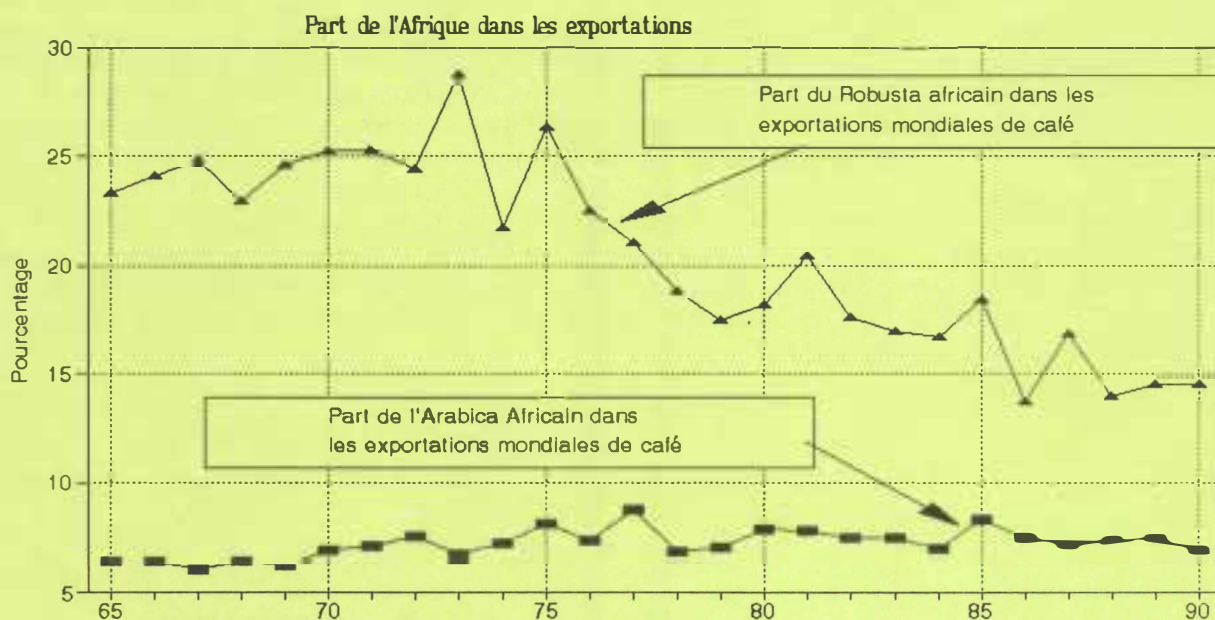
En conséquence, nous avons défini la compétitivité comme l'aptitude d'un pays à augmenter sa production et à acquérir des parts de marché. Plutôt que de prendre les prix du produit et des facteurs de production, ainsi que les systèmes de culture comme **données**, nous nous sommes interrogés sur la capacité du secteur à agir sur ces variables, autrement dit sur la capacité du secteur à mener une mobilisation des facteurs en sa faveur.



L'effondrement des prix mondiaux à partir de 1989 a brutalement posé le problème de la rentabilité et de l'équilibre financier des filières, mais il ne saurait faire oublier que *les pays africains subissent des pertes de parts de marché depuis le milieu des années 1970*. Leur part de marché a culminé en 1973 avec 35 % et n'en représente plus que 21 % en 1990.



En fait cette perte de compétitivité ne concerne que la production de robusta, produit pour lequel l'Afrique voit sa part du marché mondial diminuer de 78% en 1970 à 44% en 1990 ; dans le même temps, l'OAMCAF (1) voit sa part diminuer de 50 à 25 %. Pour l'arabica, l'Afrique a maintenu sa part de marché à 12%.



(1) L'Organisation Africaine et Malgache du Café regroupe la plupart des pays francophones producteurs de Robusta : le Benin, le Cameroun, la République Centrafricaine, le Congo, la Côte d'Ivoire, le Gabon, Madagascar et le Togo, tous producteurs de robusta.

## 1 . LE MARCHÉ DU CAFÉ

### 1.1. CARACTERISTIQUES

Le café est produit dans plus de 70 pays, le Brésil, la Colombie et l'Indonésie totalisant à eux seuls 50 % du marché mondial. 80 % du café produit est exporté. Parmi les pays producteurs seul le Brésil est également un gros consommateur. Le marché du café n'est donc pas un marché de surplus. Les pays de l'OCDE occupent une place écrasante dans les importations mondiales, les Etats-Unis et la CEE réalisant à eux deux près de 70 %.

*Une autre caractéristique de la production du café de par le monde est d'être principalement paysannale.* Les exploitations familiales représentent selon les pays de 80 à 100 % de la production en Afrique ou en Asie, et de 60 à 80% en Amérique latine où le café a été longtemps une culture de grandes plantations.

Enfin le marché du café est différencié, en particulier au niveau des prix, en au moins trois catégories qui sont l'arabica lavé (1) : "milds", l'arabica non lavé : presque exclusivement brésilien : "brazil", et le robusta.

#### *Evolution de la production mondiale (Milliers de tonnes)*

	1940	1950	1960	1970	1980	1990
<b>AMÉRIQUE</b>	1967	1749	2758	2473	2924	3665
<b>AFRIQUE</b>	151	240	625	1143	1120	1198
<b>ASIE</b>	138	66	150	304	502	801
<b>MONDE</b>	<b>2257</b>	<b>2055</b>	<b>3533</b>	<b>3920</b>	<b>4545</b>	<b>5663</b>
<b>ROBUSTA</b>						
Amérique	0	0	10	7	77	280
Afrique	110	192	490	831	703	721
Asie	14	42	107	223	372	620
Total	124	235	598	1061	1152	1622
<b>% dans monde</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	<b>17</b>	<b>27</b>	<b>25</b>	<b>29</b>
<b>ARABICA</b>						
Amérique	1967	1749	2757	2465	2846	3385
Afrique	41	48	135	312	417	476
Asie	124	23	43	82	130	180
Total	2133	1821	2935	2859	3393	4041

*Source : données FAO et USDA, moyennes quinquennales*

---

(1) un café est lavé si le fruit a été fermenté avant d'être séché

**Principaux pays producteurs**  
(moyenne des années 87/88 à 91/92)

Pays	Production X 1000 T	Pourcentage
Brésil	1736	29,5
Colombie	801	13,6
Indonésie	429	7,3
Mexique	307	5,2
Côte d'Ivoire	235	4,0
Guatemala	189	3,2
Éthiopie	186	3,2
Inde	161	2,7
Costa Rica	146	2,5
Salvadore	145	2,5
Sous Total	4338	73,6
Monde	5894	100

Source : d'après données ICO

**Principaux exportateurs mondiaux**  
(Moyenne années 1989/90/91)

Pays	exportations X 1000 T	pourcentage
Brésil	1169	26,1
Colombie	816	18,2
Indonésie	346	7,8
Côte d'Ivoire	225	5,0
Mexique	207	4,6
Guatemala	188	4,2
Costa Rica	140	3,1
Salvador	135	3,0
Ouganda	132	3,0
Cameroun	119	2,7
(OAMCAF)	(395)	(8,8)
Sous Total	3479	77,9
Monde	4469	100

Sources : d'après données ICO

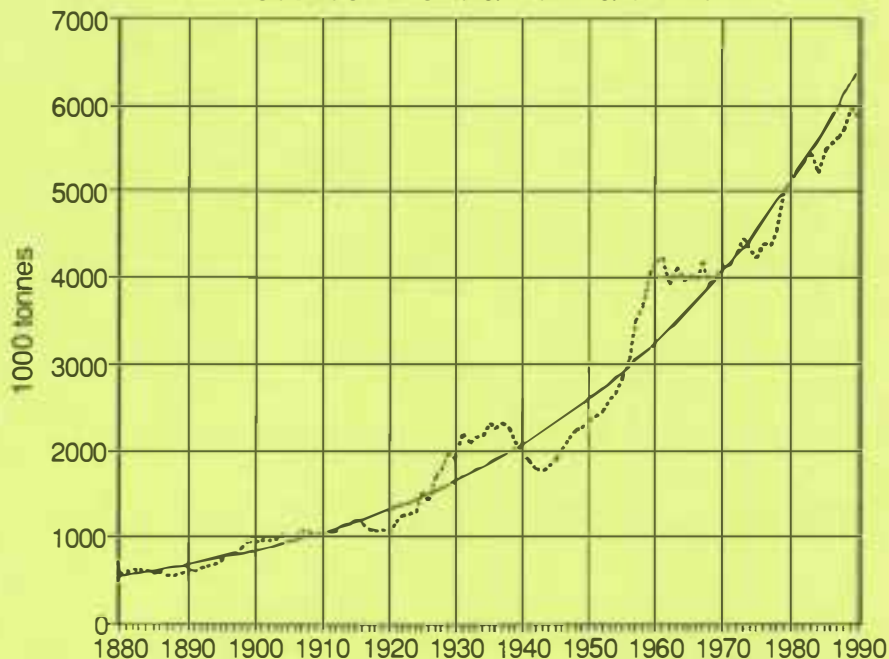
## 1.2. L'ÉQUILIBRE OFFRE / DEMANDE

### Poursuite de la croissance de la demande

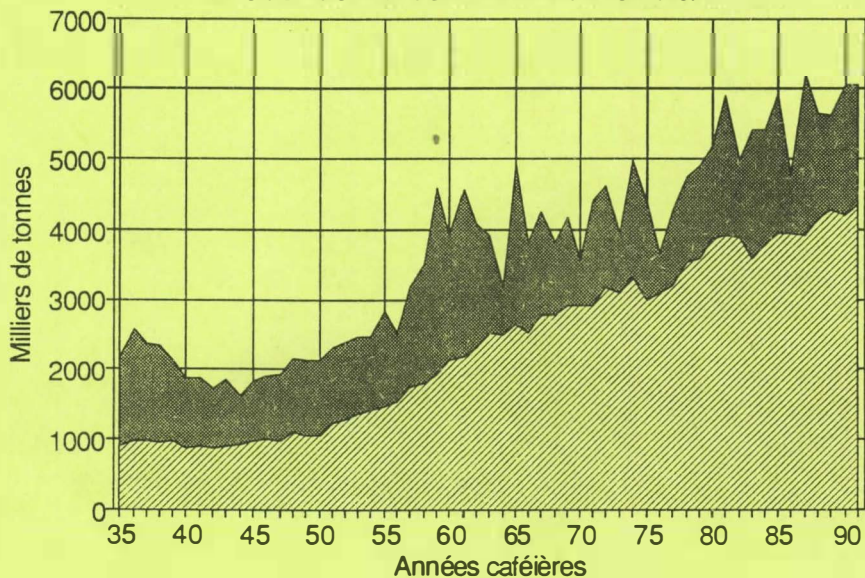
Depuis la deuxième guerre mondiale la demande a crû à un rythme régulier (près de 2% par an) qui s'est maintenu au cours des dernières années. Cette croissance stable et relativement soutenue a été permise par l'augmentation de la consommation successivement aux Etats-Unis, en Europe de l'Ouest puis, plus récemment, en Asie. Ainsi de 1962 à 1990 la demande des pays consommateurs (importations) est passée de 2,7 à 4,5 millions de tonnes.

*Cette croissance devrait se prolonger dans les prochaines années - quoique sans doute à un rythme plus faible - grâce à la poursuite de l'augmentation de la consommation dans un certain nombre de pays européens (Allemagne, Espagne, Portugal), à l'expansion rapide du marché asiatique, et dans un futur relativement proche à une reprise de la consommation dans les pays de l'Est.*

Production mondiale de café vert

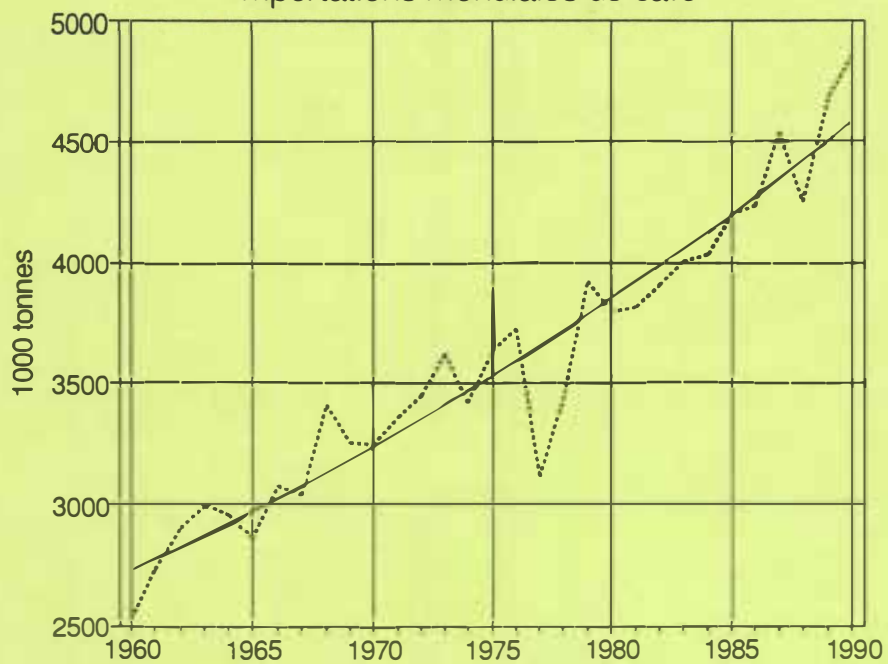


Production brésilienne et mondiale



Autres pays (monde)
 
 Brésil

### Importations mondiales de café



### Consommation totale et per capita des principaux pays consommateurs (1987)

Pays	(X 1000 T)	%	(kg/h)
États-Unis	1092	20,2	4,5
Brésil	630	11,6	4,5
Allemagne	570	9,2	8,2
France	324	6,0	5,8
Japon	300	5,5	2,5
Italie	258	4,8	4,5
Pays-Bas	156	2,9	10,7
Royaume Uni	144	2,7	2,5
Espagne	126	2,3	3,2
Colombie	120	2,2	4,1
Sous Total	3648	67,5	-
Monde	5406	-	-

Source : d'après données USDA et ICO

## L'effacement des cycles de production

La croissance de la production au niveau mondial s'effectue, traditionnellement, par une succession de cycles d'une durée de 25 à 30 ans liés aux variations des prix internationaux et aux délais d'entrée en production. Ce modèle de croissance semble cependant avoir été remis en cause à partir des années 1970. *On n'observe plus alors de cycles durables* mais simplement des "bonds" de la production liés à la succession des flambées des prix internationaux (1976, 1986). Ce changement pourrait être dû au moins à deux facteurs : 1) les nouvelles variétés de café qui permettent une entrée en production, et donc une réponse à la hausse des prix, plus rapide ; 2) la moindre importance du Brésil qui était le principal responsable des variations cycliques et inter-annuelles.

## Un marché d'ores et déjà déficitaire

L'effondrement des prix enregistré depuis 1989 s'explique d'abord par un transfert des stocks des pays producteurs vers les pays consommateurs. Le bilan caféier mondial (production / consommation) s'est lui maintenu très près de l'équilibre de 88/89 à 90/91. Seule l'année 91/92 a enregistré un excédent notable qui a entraîné une nouvelle chute des cours. Cependant toutes les estimations confirment l'existence d'un déficit pour la récolte 1992/93.

### 1.3. LE FONCTIONNEMENT DU MARCHÉ

#### Le retrait des États et la disparition de la rente caféière

A partir du début du siècle, les pays producteurs se sont progressivement constitués comme acteurs ou comme unités de marché, maîtrisant leur offre d'exportation principalement au travers du stockage réalisé par les Instituts du café, Marketing Boards ou Caisses de Stabilisation.

La mise en place d'une succession d'accords internationaux a imposé au marché un fonctionnement de concurrence imparfaite. *Le marché du café a ainsi été générateur d'une rente - comparable dans une certaine mesure à la rente pétrolière - et n'a pas imposé de contrainte de compétitivité-prix aux pays producteurs.*

*La "libéralisation" des filières et la crise de l'Accord ont brutalement remis en cause la prédominance des États des pays producteurs dans le fonctionnement du marché, et par là même, l'existence de la rente caféière internationale. De ce point de vue, la crise actuelle introduit un changement radical au regard de plus de 40 ans d'histoire du marché.*

#### Équilibre offre / demande (prix en cents/ livre)

Milliers de tonnes	88/89	89/90	90/91	91/92
<b>Production</b>	5557	5608	5721	5988
<b>Consommation</b>	5556	5473	5697	5605
Pays producteurs	1230	1231	1239	1273
Pays consommateurs	4326	4242	4458	4332
<b>Excédent/Déficit</b>	1	135	24	383
<b>Stocks finaux</b>	3504	3643	3666	4079
Producteurs	2865	2371	2394	2471
Consommateurs	639	1272	1272	1608
Prix international	123	84	88	66

Source : données OIC.

## La "réapparition" des firmes

Cependant l'éventuelle disparition des Etats ne signifie pas l'avènement d'un marché totalement libre mais le renforcement du pouvoir économique des grandes firmes du négoce et de l'industrie. Plus encore, elle oblige ces agents à s'engager davantage dans l'organisation du marché et le contrôle des filières nationales. En effet, les institutions étatiques en charge des filières café garantissaient la régularité de l'approvisionnement du marché international grâce au stockage, au financement de la commercialisation voire à la commercialisation directe et au contrôle de la qualité. Pour garantir cet approvisionnement, les firmes devront se substituer partiellement aux institutions défuntes. Dès lors, les choix d'implantation qu'elles pourront faire pèseront sur les performances nationales en assurant un fonctionnement adéquat des filières. Trois critères sont susceptibles de guider ces choix :

- importance et régularité des quantités et de la qualité des produits ;
- stabilité et transparence du contexte institutionnel ;
- existence d'acteurs locaux capables de s'associer avec ces firmes pour s'occuper des premiers stades de la filière.

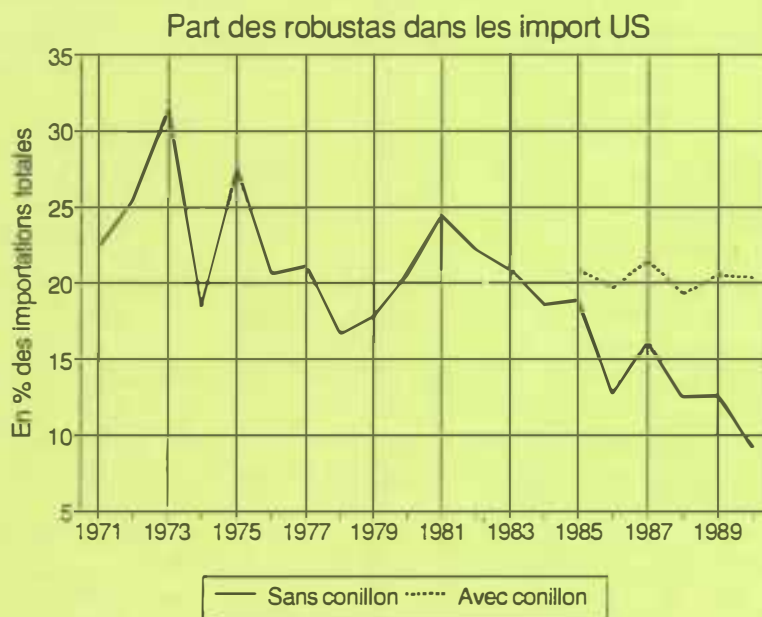
*Le suivi du comportement des firmes et la construction d'un dialogue permanent des États avec elles doit donc devenir un des axes d'une politique d'amélioration de la compétitivité.*

### 1.4. LE MARCHÉ DU ROBUSTA

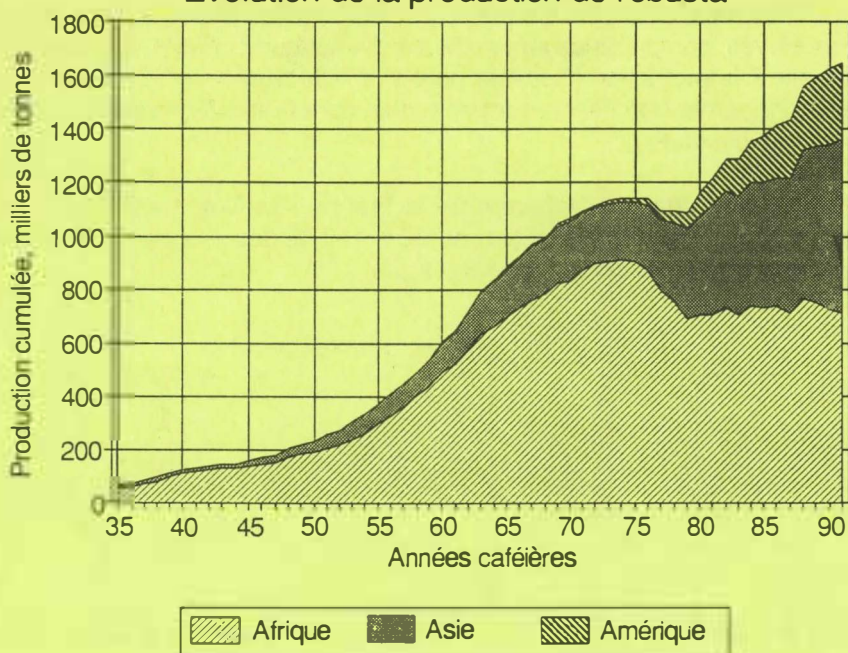
#### 1.4.1 La demande de robusta

*A l'échelle mondiale, l'évolution de la part des robustas dans la demande est d'abord liée à la dynamique de l'offre.*

Ainsi, le robusta n'apparaît véritablement sur le marché qu'au moment de l'après-guerre, avec le développement de la caféiculture africaine et réalise une remarquable percée jusqu'en 1970, atteignant alors 25 % des échanges mondiaux. L'effondrement de la caféiculture angolaise et les difficultés de l'Ouganda au cours des années 1970 provoquent une chute sensible de la production mondiale et par conséquent de la part des robustas. Au contraire, les années 1980 se traduisent par une forte expansion de la robustaculture hors de l'Afrique (Indonésie, Viêt-nam, Thaïlande, Brésil, Équateur) qui permet au robusta une reconquête marquée du marché (30 % en 1990). Ainsi, il n'y a pas véritablement de déplacement de la consommation en défaveur du robusta mais plutôt une adaptation, sur le long terme, de la composition de la demande à l'évolution des disponibilités.



Evolution de la production de robusta



Importations de robusta de la CEE



La demande de robusta varie cependant suivant les pays consommateurs. Elle est particulièrement forte dans les pays "buveurs de thé" où le soluble occupe une place dominante dans la consommation, et dans les pays méditerranéens amateurs de "café corsé". Or les perspectives de croissance du marché du café concernent essentiellement les pays de ce type : l'Europe du sud (café corsé) et l'Europe de l'Est ainsi que l'Asie (buveurs de thé).

Remarque : le conillon est le nom donné au "robusta" brésilien.

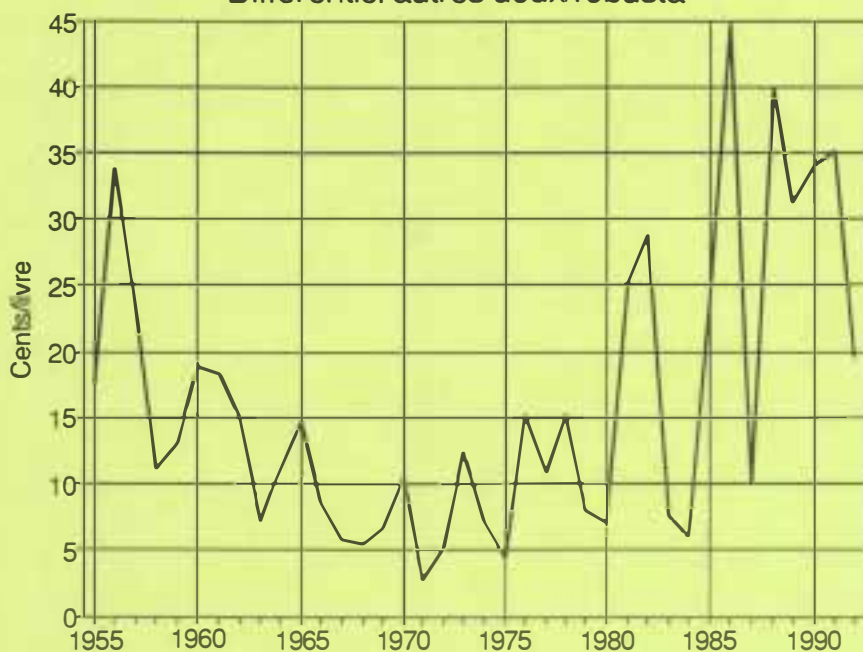


### 1.4.2 Les prix du robusta

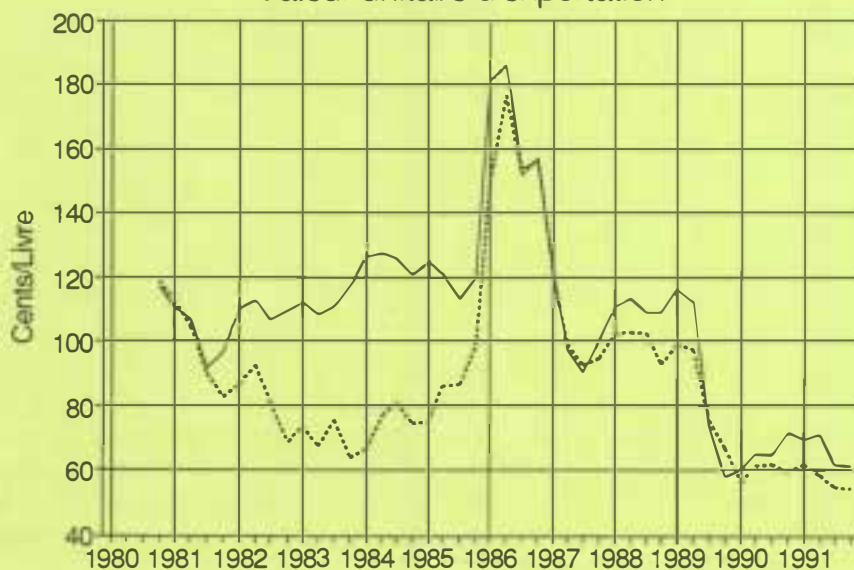
L'analyse des prix unitaires d'exportation montre que les robustas d'Afrique francophone ont bénéficié jusqu'en 1989 de prix élevés, comparables aux arabicas d'Amérique centrale. Cette situation surprenante est due successivement à la protection impériale puis à la réduction du différentiel robusta / arabica, et enfin au mode de fonctionnement de l'Accord International dont le système de quota a favorisé les pays dont la production était en diminution.

**La protection impériale :** Jusqu'à l'adhésion de la France à la Communauté Européenne les pays africains francophones ont bénéficié d'un soutien de 30 à 100 % des prix par le biais d'une taxation sur les importations des cafés non originaires de la zone franc.

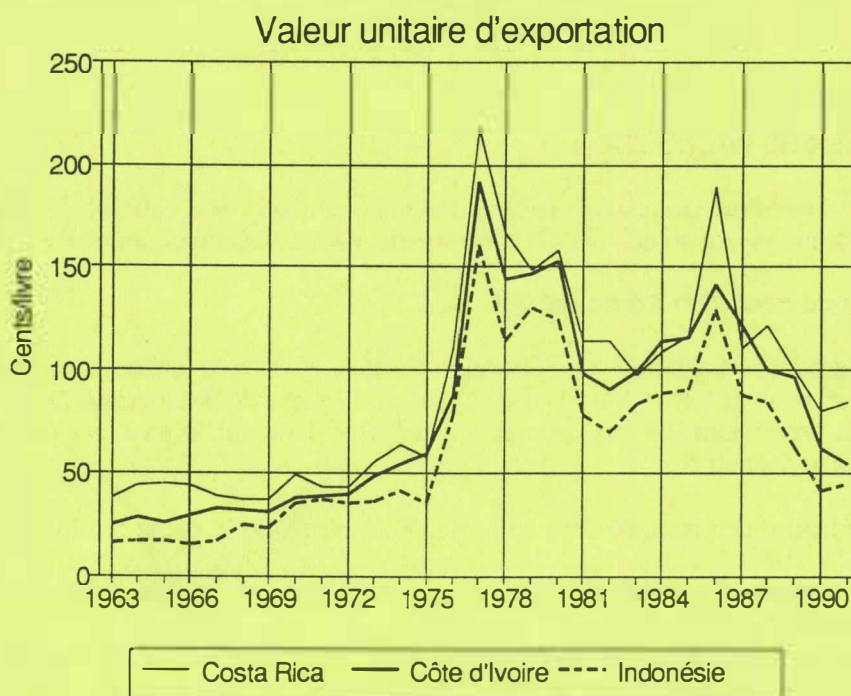
Différentiel autres doux/robusta



Valeur unitaire d'exportation



— Marché quota      ..... Marche hors-quota



**La réduction du différentiel robusta / arabica :** Le robusta a bénéficié d'un prix élevé du milieu des années 1960 jusqu'au milieu des années 1980. Durant toute cette période, il s'échange à un prix proche de celui des arabicas doux. Ce niveau élevé s'explique, pour les années 1960, par le dynamisme de la demande de soluble et, durant les années 1970, par la pénurie relative liée au déficit de la production. En revanche, le prix relatif du robusta a fortement chuté au cours des cinq dernières années du fait, non pas tant d'une contraction de la demande que de la rapide croissance de l'offre asiatique et latino-américaine. La croissance rapide de la part de marché du robusta passe désormais par une augmentation de son différentiel avec l'arabica.

**L'impact des quotas :** Dans le cadre de l'Accord International, deux types d'exportations étaient définies : les exportations sur les pays consommateurs membres et les exportations sur les pays non-membres. Les premières étaient contingentées alors que les exportations à destination des pays non-membres étaient libres. Le marché "hors quota" permettait donc d'écouler, à un prix sensiblement inférieur, l'essentiel des surplus non commercialisés sur le marché régenté par l'Accord. Les pays, dont la production était égale ou inférieure aux quotas définis, obtenaient donc un prix moyen supérieur aux pays largement excédentaires.

*La perte de compétitivité des robustas africains depuis 1975 n'est donc pas due à un différentiel de prix défavorable ou à une baisse de la demande en robusta.*

## 2 . LES FACTEURS STRUCTURELS DE LA COMPÉTITIVITÉ

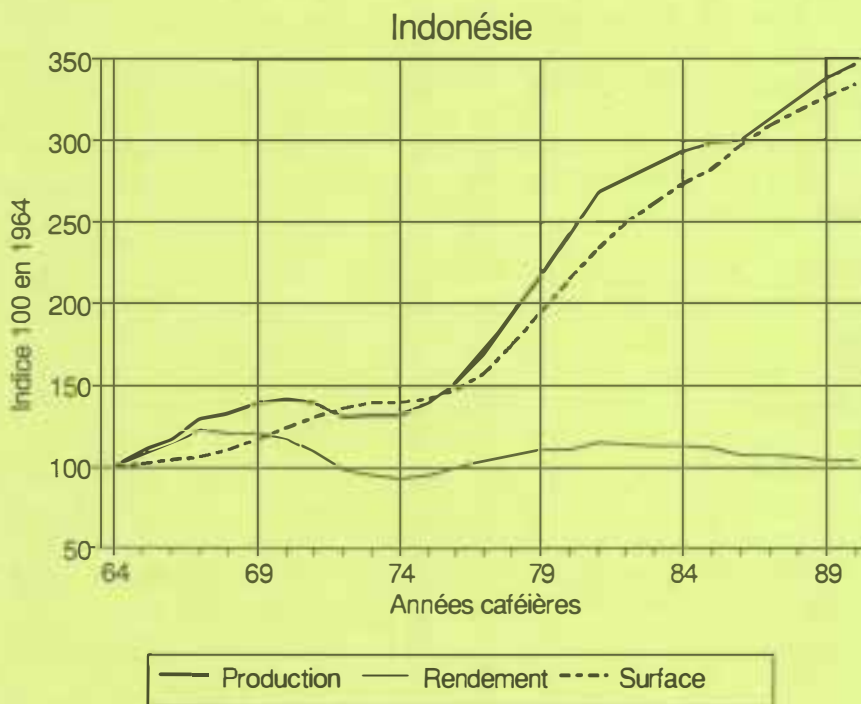
### 2.1. LES DYNAMIQUES DE PRODUCTION

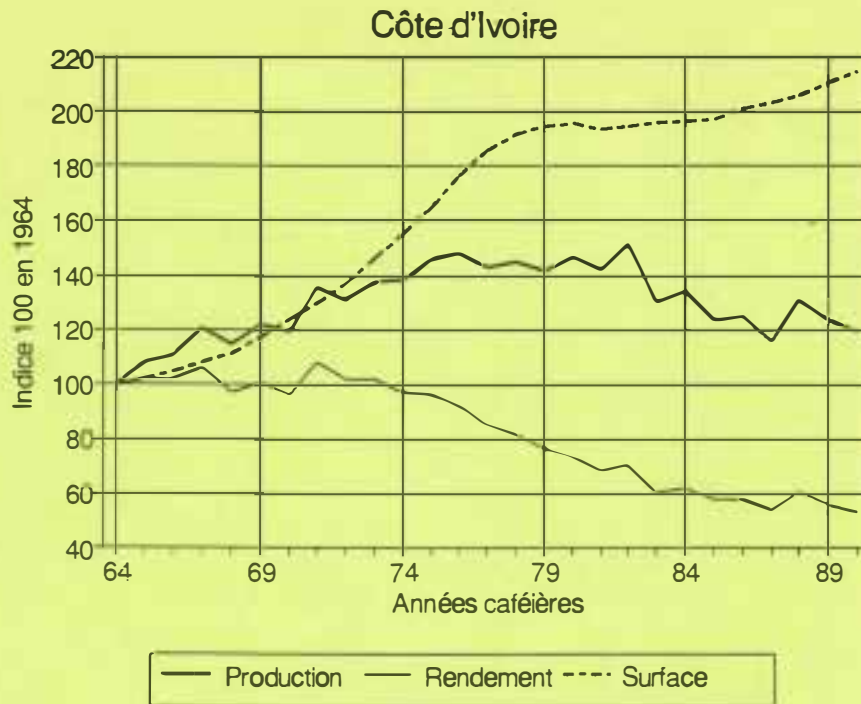
L'examen dans le temps des caractéristiques (rendement et surface) des courbes de production au niveau national montre une évolution qui, menée à son terme, peut se décomposer en trois phases :

#### **Phase 1 : Développement d'un front pionnier**

Dans ces pays, la production nationale se développe par une croissance extensive sur front pionnier exploitant la fertilité naturelle de terres vierges. En l'absence de gains de productivité, la croissance de la production est alors proportionnelle aux extensions de surfaces en caféières et au volume d'entrée de main-d'oeuvre dans le secteur :

- en Amérique, ce type de croissance se met en place au milieu du XIXème siècle et au début du XX ème ;
- en Afrique, les fronts pionniers caféiers se développent à partir des années 1930 et plus encore durant l'après-guerre ;
- en Asie, la croissance pionnière démarre (ou plutôt redémarre) dans les années 1960 en Indonésie mais s'accroît dans les années 1980 avec l'arrivée sur le marché du Viêt-nam et de la Thaïlande.





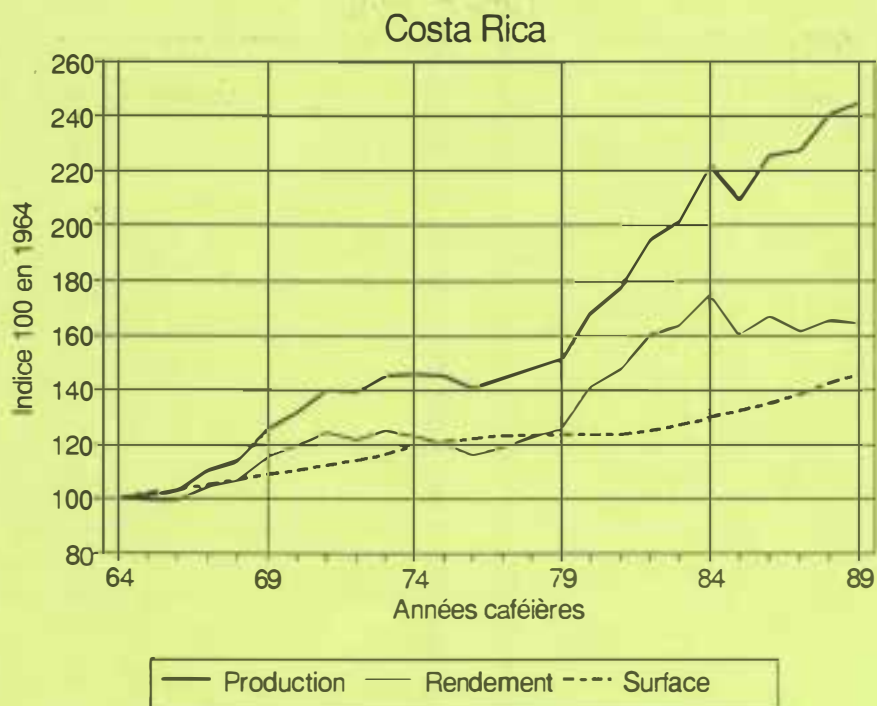
### **Phase 2 : Arrêt des fronts pionniers et vieillissement des vergers**

Dans tous les pays, le ralentissement de l'avancée des fronts pionniers se traduit par une baisse de rendement et donc de la production. Ce phénomène s'est observé dans de nombreux pays d'Amérique latine ainsi qu'en Afrique, à des époques différentes en fonction de la date de démarrage des fronts pionniers, des disponibilités de terre ou de main-d'oeuvre :

- en Amérique, ce ralentissement de la croissance débute, selon les pays, entre les années 1930 et les années 1950. Dans le cas de la Colombie et du Brésil, cette phase de stabilisation voire de régression dure jusqu'au début des années 1970 ;
- en Afrique le même phénomène se produit. Il est particulièrement marqué en Côte d'Ivoire alors troisième exportateur mondial de café et premier exportateur de robusta. La plantation de nouvelles caféières ne compense plus le vieillissement du verger à compter des années 1970 (les rendements diminuent de moitié de 1970 à 1990). La production diminue légèrement à partir des années 1980 ;
- en Asie l'arrêt de la croissance extensive n'a pas encore eu lieu, du fait d'un démarrage plus tardif et de l'existence d'importantes réserves de terres et de main-d'oeuvre. Ce décalage explique la compétitivité des robustas asiatiques vis-à-vis des robustas africains (coûts de production inférieurs, rendements supérieurs et forte dynamique de croissance par extension de la caféière).

### **Phase 3 : Croissance intensive**

Après une période de stagnation plus ou moins longue, la plupart des pays latino-américains ont démarré une nouvelle vague de croissance mais à un rythme relativement lent. Il s'agit d'une croissance basée sur l'intensification des systèmes de culture et caractérisée au niveau national par l'augmentation des rendements et dans une moindre mesure des surfaces plantées. Cette croissance intensive est permise par l'utilisation de variétés améliorées plus productives, par une plus forte densité de plantation, par la fertilisation ainsi que par l'adoption de systèmes de taille plus adaptés. L'intensification permet la culture de terrains marginaux ou appauvris par une utilisation prolongée (vieilles caféières ou pâturages,...). L'intensification costaricienne est sans doute la plus ancienne (année 1950) et la plus performante. La comparaison du système extensif costaricien des années 1950 avec le système le plus intensif des années 1990 montre que les rendements ont été multipliés par quatre et la productivité du travail par trois.



Sur front pionnier le renchérissement de la main-d'oeuvre et la baisse des rendements augmentent rapidement les coûts de production. Au contraire un système intensif améliorant la productivité de la terre et du travail peut permettre un abaissement des coûts de production et, à prix du café identique, une meilleure rémunération de la journée de travail.

**Tableau récapitulatif (exemples extrait de l'étude sur la compétitivité des cafés africains)**

	phase 1 Indonésie			phase 2 Côte d'Ivoire			phase 3 Costa Rica		
	70	90	%	70	90	%	70	90	%
rendements kg/ha	631	560	- 12	338	185	- 48	1129	1555	+ 37
surfaces 1000 ha	350	941	+ 169	792	1377	+ 74	73	96	+ 31
production 1000 tonnes	155	380	+ 145	221	220	+ 0	76	143	+ 86
productivité du travail	8	8	+ 0	5	4	- 20	9	11	+ 20

Source des données : USDA

**Remarques:** les chiffres sont donnés en moyenne quinquennale, les rendements sont calculés par rapport aux superficies en production, les surfaces données par l'USDA sont probablement sur-estimées, notamment dans le cas de la Côte d'Ivoire.

## 2.2. LES POLITIQUES SECTORIELLES

### 2.2.1 Organisation des filières, répartition et utilisation de la rente

*Les fronts pionniers moteurs de la croissance caféière ont été historiquement le moyen d'entrée dans l'économie marchande de nombreux pays producteurs. Dans ce cadre, la caféiculture se développe en incorporant du travail et de la terre antérieurement extérieurs à l'économie de marché et pour lesquels la notion de prix ou de coûts d'opportunité n'a guère de sens. Dès lors la croissance a pu prendre le caractère spontané que l'on connaît dans de nombreux pays si tant est qu'il existe des réserves foncières et que les conditions favorables au mécanisme migratoire soient réunies. On trouve deux types d'organisation des filières correspondant à cette situation :*

- **le modèle étatique** (Côte d'Ivoire, Ouganda...) : le café est une des ressources principales de ces pays et de l'Etat. Ce modèle se caractérise par l'existence d'institutions publiques (Caisses de stabilisation et Marketing Boards) directement actives dans la commercialisation et pouvant aller, dans certain cas, jusqu'à la monopolisation complète de l'exportation. Créées, dans la plupart des cas, sous la pression des agents de la filière (producteur ou exportateurs locaux) elles s'en sont bien souvent détaché pour tenter de subordonner l'organisation et le fonctionnement de la filière aux objectifs plus globaux de l'Etat et de sa politique économique et budgétaire. *Les prélèvements de l'Etat, fonction des prix mondiaux, ont été importants et réinvestis dans d'autres secteurs (infrastructures, ...), les coûts d'intermédiation sont relativement élevés du fait de l'existence de monopoles ou d'oligopoles. Les revenus des producteurs, quoique souvent stabilisés, sont minimum dans ce cas.*
- **le modèle libéral** (Indonésie, Guinée, ..) : tout en concernant une frange importante du milieu rural, le café ne contribue que faiblement aux ressources du pays et de l'Etat (PIB, devises et taxes). Ce modèle est caractérisé par l'absence d'intervention directe de l'Etat dans la commercialisation / transformation et la formation des prix. Les opérateurs privés (collecteurs, usiniers, exportateurs) réalisent seuls la préparation et l'exportation du café sur le marché international. *Ce modèle donne aux exportateurs une position dominante sur la filière, leur pouvoir sur le marché n'étant limité que par la concurrence qui s'exerce entre eux. L'instabilité des prix mondiaux est partiellement transmise aux producteurs même si ce sont les intermédiaires qui captent la part la plus importante de la rente caféière. En l'absence de prélèvements de l'Etat et de cartellisation des intermédiaires, les revenus des producteurs peuvent être relativement élevés.*

*Ces modèles de croissance et d'organisations des filières trouvent cependant leurs limites dans :*

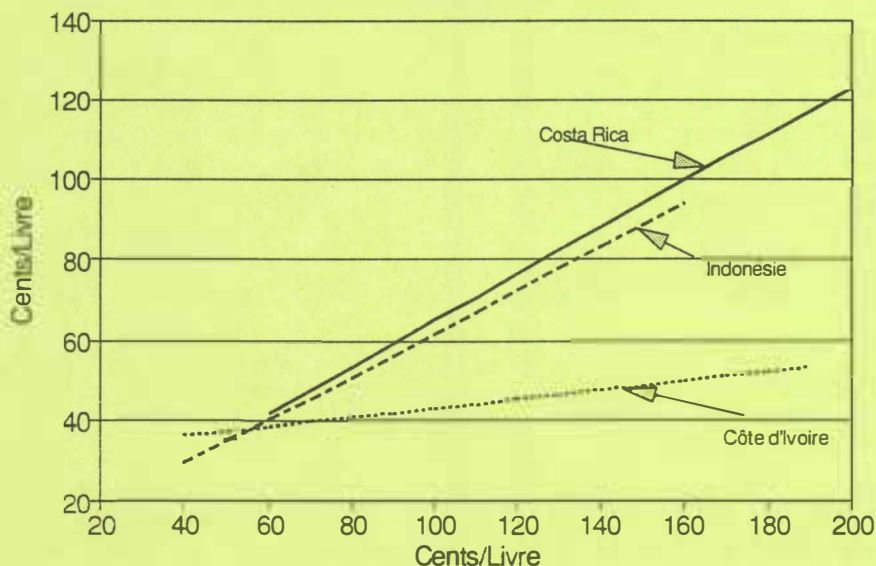
- *l'épuisement des ressources foncières, le vieillissement des caféières et la chute de fertilité ;*
- *l'apparition d'opportunités d'emplois concurrentes offrant une meilleure rémunération de la terre ou du travail.*

*C'est bien à cette profonde modification des conditions de mobilisation des facteurs que répond la mise en place des dynamiques de croissance intensive. L'existence de structures ou d'institutions, permettant au secteur d'agir conjointement pour défendre ses intérêts face au reste de l'économie, joue alors un rôle déterminant.*

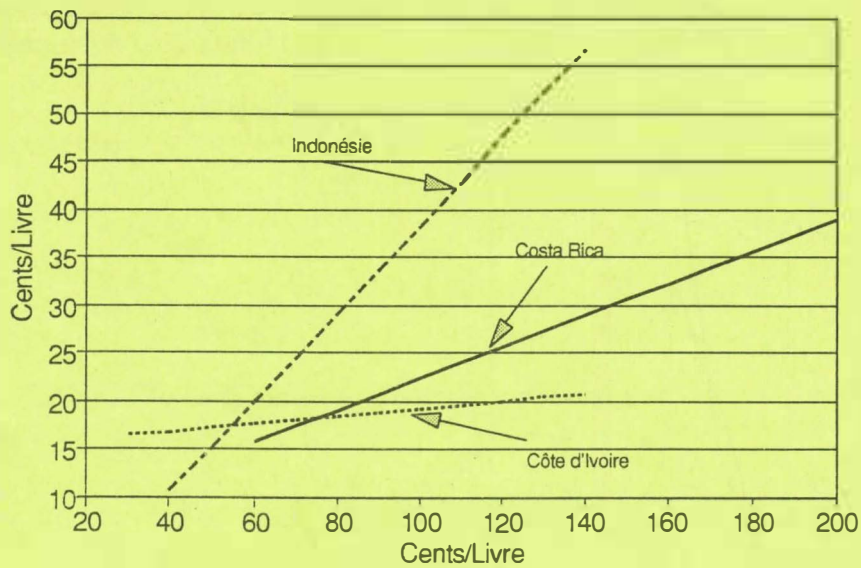
Il y a de ce point de vue un contraste frappant entre des pays comme le Costa Rica ou la Colombie et des pays comme la Côte d'Ivoire ou l'Indonésie. Dans les deux premiers pays on constate une professionnalisation voire une syndicalisation très forte du secteur (FEDECOOP/ICAFFE, FEDECAFFE) manifestement absente dans les seconds :

**Le modèle de "cogestion"** (Colombie, Costa Rica ..) est caractérisé par la participation active de coopératives ou d'organisations de producteurs à la commercialisation mais aussi et surtout, à la définition des orientations de politique caféière. C'est sans doute à propos de ce modèle de "cogestion" que l'on peut parler de la constitution d'un complexe caféier, complexe entendu ici comme une alliance durable entre les différents agents de la filière - y compris l'Etat - pour la défense des intérêts du secteur au niveau de l'économie nationale ainsi que sur le marché international. *L'action des organisations de producteurs n'exclut ni l'existence d'institutions étatiques ni celle d'opérateurs privés en concurrence ou en coopération avec ces organisations.* Dans bien des cas, l'Etat a contribué activement à la naissance ou à la consolidation du pouvoir coopératif ou syndical, et souvent, il conserve sur ces organisations un contrôle non négligeable. La frontière avec l'Etat n'en est pas moins réelle dans la mesure où les organisations professionnelles entrent parfois en conflit avec l'Etat et l'obligent à trouver des compromis. *L'Etat est amené à négocier le ré-investissement d'une partie des sommes prélevées directement dans la filière au niveau de la recherche, de la vulgarisation et du crédit favorisant l'intensification des systèmes de production.* On assiste également à une ré-orientation des politiques monétaires et fiscales destinée à favoriser les secteurs d'exportation. La concurrence, induite par l'existence de groupements de producteurs puissants, a souvent obligé le secteur privé à limiter ses prélèvements et à améliorer ses services en terme de productivité, de qualité et de rentabilité. Enfin, on remarquera que les producteurs appuyés par une politique de crédit adéquate (crédits sur huit ans avec période de grâce de trois ans) ont utilisé les périodes de hausse des prix pour investir dans les replantations ou les extensions avec du matériel végétal amélioré.

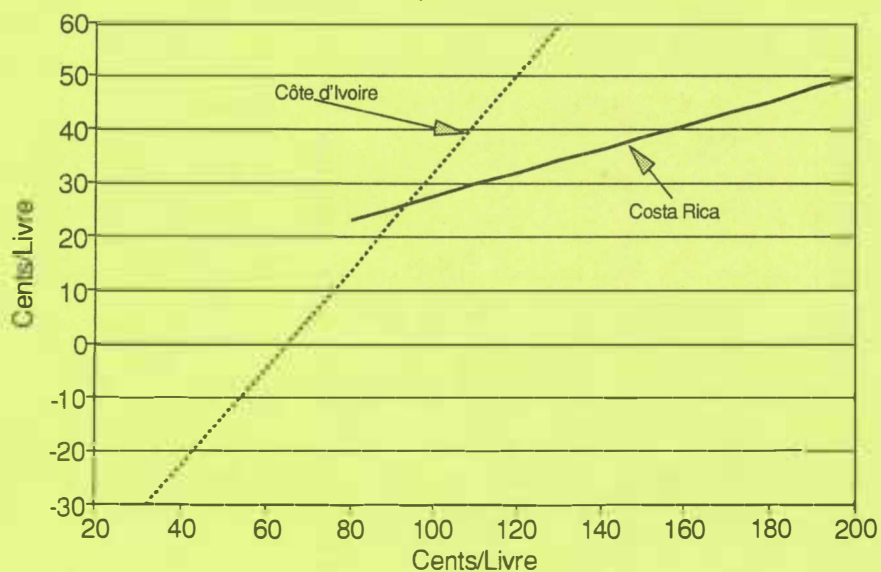
Prix producteur  
Fonction du prix international



### Marge des intermédiaires Fonction du prix international



### Prélèvement de l'état Fonction du prix international



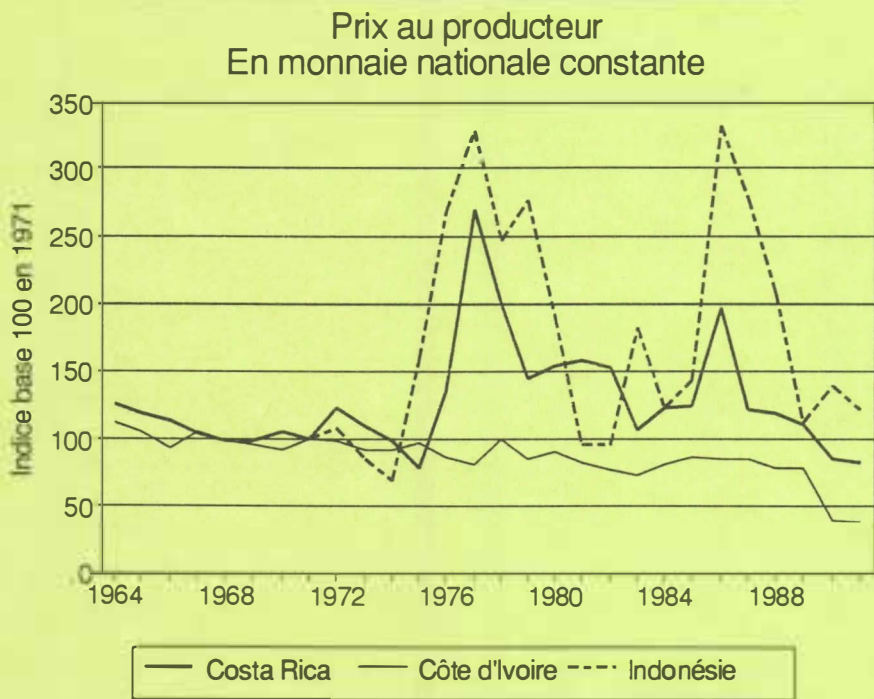
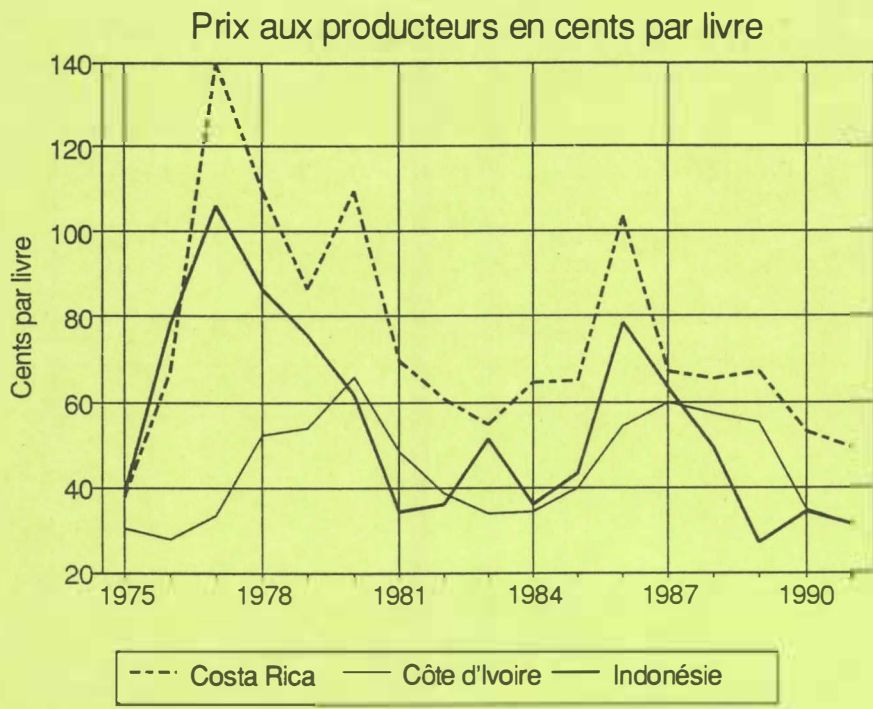
#### 2.2.2 Impact des politiques sectorielles et monétaires sur les revenus des producteurs

La comparaison des prix aux producteurs exprimés en dollars permet d'analyser, hors effet des politiques monétaires, la part du prix international perçue par les producteurs.

La comparaison entre pays exportateurs de robusta montre que, sauf en 1981, 1982, 1988 et 1989, les producteurs indonésiens ont perçu des prix supérieurs ou égaux à ceux des producteurs ivoiriens.



La comparaison de la Côte d'Ivoire avec les pays producteurs d'arabica montre que, malgré des prix à l'exportation quasiment identiques, les producteurs de Colombie et du Costa Rica ont bénéficié d'un prix systématiquement supérieur, et en certaine occasion très largement supérieur, à celui des producteurs de Côte d'Ivoire. Sur la période 1975-1991, le prix de la Colombie s'est établi fréquemment à 50 % au dessus de la Côte d'Ivoire, et jusqu'à un rapport de un à trois en 1976/77 pour le Costa Rica.



La comparaison de l'évolution des prix aux producteurs en monnaie nationale constante souligne le désavantage dont ont pâti les producteurs ivoiriens ou camerounais vis-à-vis de leurs concurrents.

La deuxième moitié des années 1970 se traduit, chez tous les pays concurrents, par un relèvement très net des prix aux producteurs en monnaie nationale constante. A l'exception de la Colombie, ces prix demeurent, jusqu'en 1989, malgré de très fortes fluctuations, à un niveau bien supérieur à celui des années 1960. A l'inverse les prix aux producteurs ivoiriens et camerounais subissent une lente érosion, avant même toute dégradation de la conjoncture internationale.

La crise du marché international a encore accentué cette divergence des évolutions. En 1991, alors qu'en Côte d'Ivoire le prix (officiel) n'est plus qu'à 40 % de son niveau de 1971, il se maintient encore à 70 % de ce niveau de référence au Brésil, à 80 % au Costa Rica, à 120 % (!) en Indonésie et en Colombie. Le producteur ivoirien est ainsi confronté pour la première fois à une crise de cette ampleur ; en termes de revenu moyen cette crise est d'autant plus grave que sa productivité a également diminué.

*Sans être un modèle à suivre nécessairement, l'expérience des pays latino-américains fournit des pistes utiles de réflexion sur l'organisation de filières concurrentielles, sur les effets de la dévaluation ainsi que sur la mise au point de politiques de crédits pluri-annuels ou de subventions à l'investissement adaptées aux plantes pérennes permettant entre autres de financer le renouvellement du verger.*

### 3 . ÉTUDE COMPARATIVE DES COÛTS DE LA FILIÈRE EN 1992

#### 3.1. PRODUCTIVITÉ, COÛTS DE PRODUCTION ET REVENUS DES PRODUCTEURS.

##### *Quelques cas de systèmes de cultures de robusta*

type (1)	pays Côte d'Ivoire					Cameroun		Brésil		Indonésie	
	1	2	3	4	7	9	10	11	12	13	14
rendement	125	200	400	900	1650	250	900	480	900	600	900
intrants	9	9	9	9	314	8	204	8	134	0	120
M.O. (jours)	36	48	74	132	224	41	125	42	56	100	175
productivité (kg/j)	3,5	4,2	5,4	6,8	7,4	6,1	7,2	11,4	16,1	6,0	5,1
marge brute / ha (2)	79	131	271	621	841	167	426	328	496	420	510
marge brute / j. (2)	2,2	2,7	3,7	4,7	3,8	4,1	3,4	7,8	8,9	4,2	2,9
salaire journalier (\$/j)	2	2	2	2	2	2	2	5	5	1	1
coût production (\$/kg)	0,6	0,5	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,2	0,3
prix producteur 91/92	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7

(1) les exemples de systèmes de culture ont été classés pour chaque pays du plus extensif au plus intensif

(2) pour un kg de café au producteur à 0,7 \$ / kg

*Sources : Enquêtes de P. Petithuguenin, B. Losch, F. Ruf.*

La comparaison de différents systèmes de production montre qu'il existe aujourd'hui dans la caféiculture mondiale un large éventail de performances tant en terme de productivité, de coût que de revenu.

Les rendements se répartissent dans une fourchette très large allant de 3400 kg / ha dans les systèmes les plus intensifs costariciens, à 125 kg / ha dans les systèmes les plus extensifs ivoiriens. Aucun pays producteurs de robusta ne possède actuellement de système technique permettant d'égaliser les performances des systèmes costariciens.

Pour le robusta, la productivité du travail se situe, dans la majorité des pays producteurs, dans une fourchette étroite allant de 3,5 kg / jour de travail pour les systèmes extensifs à 7 kg pour les systèmes intensifs. Le Brésil se distingue par son système de culture original qui, minimisant les temps de récolte, permet dans un cadre extensif d'avoir une productivité élevée (11 kg / jour). Pour l'arabica, la productivité se répartit dans une fourchette beaucoup plus large allant de 1,2 kg / jour (Rwanda) à 31 kg / jour (Costa Rica).

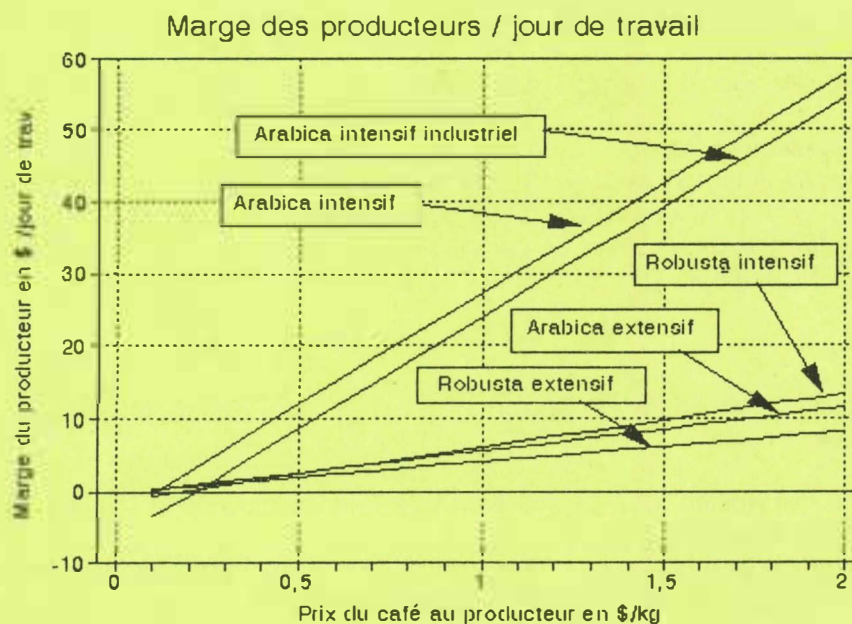
### Quelques cas de systèmes de culture d'arabica

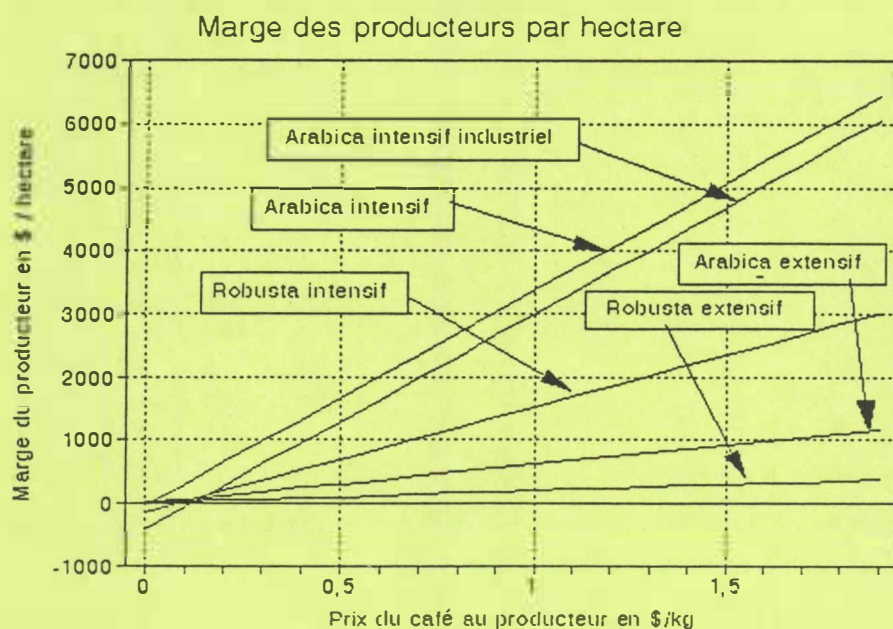
pays type (1)	Costa Rica		3	4	Brésil		Colombie		Rwanda	
	1	2			9	10	11	12	13	14
rendement	600	1000	2200	3000	3400	480	1800	600	2300	600
intrants	40	100	280	350	370	0	510	0	714	46
M.O. (jours)	101	109	160	159	111	45	89	112	204	470
productivité (kg/j)	5,9	9,2	13,8	18,9	30,6	10,7	20,2	5,4	11,3	1,3
marge brute / ha (2)	560	900	1920	2650	3030	480	1290	600	1589	554
marge brute / j. (2)	5,5	8,3	12,0	16,7	27,3	10,7	14,5	5,4	7,8	1,2
salaire journalier (\$/j)	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	5	5	5	5	1
coût production (\$/kg)	1,3	0,9	0,7	0,5	0,4	0,5	0,5	0,9	0,8	0,9
prix producteur 91/92	1	1	1	1	1	0,9	0,9	1,5	1,5	0,9

- (1) les exemples de systèmes de culture ont été classés pour chaque pays du plus extensif au plus intensif  
 (2) pour un kg de café marchand au producteur à 1 \$ / kg

Sources : Enquêtes de P. Sfez, de l'IBC, du Comité de cafeteros de Antioquia et de Van Brandt

A prix égal, les marges brutes - entendues ici comme la différence entre les revenus tirés de la vente du café et le coût des intrants utilisés - apparaissent beaucoup plus élevées dans les systèmes arabicas d'Amérique Latine que dans les systèmes robustas. Il faut en particulier souligner la faible amélioration du revenu brut par journée de travail permise par le système intensif robusta, ce qui constitue une limite évidente à sa diffusion.





Remarque : graphiques basés sur les données des cas n° 1 et 7 pour la Côte d'Ivoire et des cas n° 1 et 5 pour le Costa Rica, pour l'arabica industriel costaricain, le calcul inclut des coûts fixes d'une valeur de 370 \$ / ha

Le calcul des coûts de production, sur la base des performances techniques présentées ci-dessus, est un exercice délicat. En effet, l'essentiel des coûts étant constitué par la main-d'oeuvre, le prix de celle-ci est déterminant. Or, l'évaluation du prix de la main-d'oeuvre est d'une validité toujours très relative particulièrement dans le cas d'exploitations paysannes ou de régions fortement dépendantes des revenus caféiers. Ainsi, en Côte d'Ivoire on a pu constater une adaptation très nette du prix de la main-d'oeuvre au prix du café avec un passage de 4 \$ / jour avant 1991 à 2 \$ / jour en 1992.

Moyennant toutes ces réserves, on peut considérer qu'actuellement le prix de la main-d'oeuvre varie de 1 dollar / jour au Rwanda et en Indonésie à 10 dollar au Costa Rica. Les coûts de production (hors-investissement) calculés à partir de ces chiffres varient, pour le robusta, entre un minimum de 0,2 dollar / kg pour l'extensif indonésien et un maximum de 0,6 dollar / kg pour l'extensif ivoirien, et pour l'arabica, entre 0,3 dollar / kg pour le système costaricain le plus intensif et 1,3 dollar / kg pour le système semi-intensif colombien.

Deux systèmes de culture permettent d'améliorer la productivité du travail et d'abaisser les coûts de production de la culture du robusta :

- le système semi-intensif ivoirien basé sur l'utilisation de variétés clonales et l'emploi important de main-d'oeuvre (taille et désherbage) ;
- le système de culture brésilien (11 kg / j en extensif ou 16 kg / j en intensif) basé sur une mécanisation du sarclage et une simplification des travaux de récolte (au détriment de la qualité)

Le système ivoirien intensif en main-d'oeuvre n'a été que peu diffusé du fait notamment de problèmes logistiques et des coûts inhérents à la multiplication et à la distribution des boutures à grande échelle. Il permettrait pourtant au secteur d'être à nouveau concurrentiel. Sur la base d'un prix international de 1,1 \$ / kg et au producteur de 0,6 \$ / kg (165 FCFA), il permettrait de retrouver une rémunération de la journée de travail supérieure à 4 \$, assez proche de celle permise actuellement par le cacao.

*Une priorité doit donc être accordée pour le robusta africain à la diffusion des variétés améliorées (hybrides ou clonales). Par ailleurs pour le plus long terme, un effort important et régionalisé de la recherche doit être entrepris pour obtenir une amélioration de la productivité du travail tant au niveau de modèles extensifs (variétés hybrides plus facilement vulgarisables, cultures associées et amélioration de la taille) qu'au niveau de modèles plus intensifs (nanification des caféiers sur la base des hybrides inter-spécifiques, mécanisation du débroussaillage ou du sarclage et utilisation d'herbicides).*

### 3.2. LES COÛTS D'INTERMÉDIATION

Le coût des intermédiaires varie du simple au double, les variations les plus importantes sont liées à la collecte, au transport à quai et au décortilage. Les deux premiers postes sont constitués principalement des coûts de transport, qui tiennent compte à la fois de l'état des infrastructures, de l'enclavement des zones de production, du prix des carburants et du prix du matériel de transport. Il semble qu'à ce niveau là, les pays asiatiques bénéficient d'un avantage absolu. L'autre poste qui fait la différence est celui du décortilage, industriel dans un cas, artisanal dans l'autre. Le choix qui avait été fait par des pays comme la Côte d'Ivoire de privilégier le décortilage industriel, à l'époque où les cours étaient élevés, pour s'assurer d'une meilleure qualité, semble devoir être remis en cause, étant donné que l'écart de coût entre les deux techniques à l'heure actuelle est plus élevé que le différentiel qualité.

Les solutions pour faire baisser les coûts des intermédiaires passent par la privatisation des circuits commerciaux et la rupture des monopoles ou oligopoles (transit, commerce maritime, usinage, ..). Elles passent aussi par le retour au décortilage artisanal. Ces mesures ont reçu un début d'application dans certains pays et tout particulièrement en Côte d'Ivoire. Par contre, en ce qui concerne le poste transport, en dehors de certaines économies qui pourraient être réalisées dans la rationalisation de ce secteur, il semble comme nous l'avons noté plus haut, que l'Afrique et le Brésil souffrent de handicaps certains. Il existe cependant des marges de manoeuvre différenciées suivant les pays. En particulier, la Côte d'Ivoire, qui dispose d'une infrastructure bien développée, affiche des coûts d'évacuation qui paraissent trop élevés en comparaison de la Guinée, qui dispose pourtant d'une très mauvaise infrastructure.

**Structure des coûts comparée de différents pays en 1992 (Ouganda, Guinée, Cameroun, Côte d'Ivoire, Brésil, Indonésie, Viêt-nam)**

U.S. cents / kg	Oug	Gui	Cam	C.I.	Bré	Ind .	V.N.
Production	42	35	58	75	44	58	59
collecte	6	13	7	5	3	1	1
décortilage	15	1	11	12	1	1	3
usinage		21	18	12	26	14	12
Transport à quai	24	6	4	6		2	2
Mise à FOB		6	5	8	10	3	4
Mise à Caf	13	12	13	12	11	11	11
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>96</b>	<b>116</b>	<b>130</b>	<b>96</b>	<b>90</b>	<b>91</b>
Prix international	96	96	96	96	96	96	96
Cote/décote	5	0	0	0	0	-6	-5
Différentiel	1	0	-20	-34	0	0	0

Sources : Barèmes, enquêtes F. Ruf , M. Otmesguine, Prado Garcia, F Yvon

## CONCLUSION

Contrairement à bien des idées reçues, la demande de robusta a manifesté au cours des dix dernières années un très fort dynamisme fondé sur le développement de la robustaculture en Asie (Indonésie, Thaïlande, Viêt-nam...) et en Amérique Latine (Brésil, Equateur). Ainsi, la régression de la place de l'Afrique sur le marché du café n'a pas été dû à un problème de débouché mais à la dynamique de la production de robusta dans ces pays.

A l'heure actuelle, la restauration de l'équilibre financier domine le débat sur la gestion des filières "café" en Afrique. Cet équilibre est, semble t-il, en voie d'être atteint au moyen, entre autres, d'une remise en cause profonde des dispositifs de stabilisation existant et d'une réduction drastique du prix à la production. Un tel retour à la compétitivité, fondé sur la chute des revenus des producteurs, peut certes être considéré comme un avantage à court terme, mais n'offre aucune perspective pour le redémarrage d'une dynamique de croissance.

A moyen et long terme, la croissance d'un secteur d'exportation, est déterminée par sa capacité, au prix international en vigueur, à offrir une rémunération des facteurs équivalente ou supérieures à celles des autres secteurs de l'économie.

Si, dans un proche avenir, on peut s'attendre à une remontée des cours du fait des déficits de production enregistrés, l'absence de perspective d'Accord International durable et les changements de la dynamique de la production mondiale (raccourcissement et "aplatissement" des cycles) permettent aussi de penser que les cours internationaux ne retrouveront pas leur niveau moyen de l'après-guerre.

*Dès lors, un retour à la compétitivité pour les pays africains producteurs de robusta nécessite une redéfinition des politiques économiques et sectorielles, favorisant en particulier le développement, épaulé par l'État, de groupements de producteurs, le financement de la plantation ou de la replantation de la caféière, la recherche de variétés et de systèmes de culture plus performants. La nouvelle répartition du prix international au sein de la filière doit permettre aux producteurs de bénéficier des hausses des cours internationaux et aux différents acteurs, dont l'État, de réaliser les investissements autorisant des gains de productivité au niveau de la production, de la collecte et de la transformation.*

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

## **La crise et ses conséquences pour les pays africains.**

Le prix du café sur le marché mondial chute de façon dramatique, il a été divisé par cinq de 1986 (flambée des prix consécutive à une sécheresse brésilienne) à 1992 et par trois de 1989 (rupture de l'accord international) à 1992.

Cet effondrement des prix et donc des recettes d'exportation, a entraîné une crise financière sans précédent dans de nombreux pays producteurs notamment africains. Le café représente 80% des recettes du Burundi et de l'Ouganda, le café associé au coton et au cacao, dont les prix ont également chuté, représente l'essentiel des exportations de nombreux autres pays africains (Côte d'Ivoire, Centrafrique, Togo, Madagascar, ...).

## **La perte des parts de marché par les pays africains**

A cette crise financière généralisée, s'ajoute pour les cafés africains, un problème de perte de part de marché. L'Afrique représentait à la fin des années soixante 30 % du marché mondial ; depuis sa part a diminué progressivement et ne compte plus en 1992 que pour moins de 20 %. Une analyse un peu plus fine montre cependant que la production de café arabica africain a continué de croître tandis que la part du robusta africain déclinait fortement.

## **Quelle relance ?**

Les crédits d'ajustements sectoriels cherchent à répondre à cette crise financière et sont assortis de conditionnalités portant sur la restructuration des filières d'exportation. Mais cela en vaut-il la peine ? Le marché du robusta n'est-il pas condamné ? Faut-il tout libéraliser et sinon quel doit être le rôle de l'État ? Quelles mesures préconiser au niveau de la production, de la commercialisation ? **"Dans quelles conditions peut-on restaurer la compétitivité des cafés (robustas) africains" ?**

## **Qu'est-ce-que la compétitivité ?**

Pour étudier la compétitivité des cafés africains, il faut être capable de définir et de mesurer la compétitivité.(1)

**La compétitivité d'une filière d'exportation représente l'aptitude d'un pays à acquérir des parts de marché.** Cette capacité résulte d'un grand nombre de facteurs et rares sont ceux qui sont faciles à mesurer.

---

(1) Voir notamment "la compétitivité extérieure de l'Afrique Sub-saharienne : adaptation des méthodes et principes généraux", C. MAINGUY, LAREA-CERED, mai 92.



Dans notre troisième partie, sur les conditions de la compétitivité, nous les avons classés en deux catégories :

- ceux qui déterminent le prix de revient du kilogramme de café exporté, qui, comparé avec le prix d'exportation, permettra de déterminer la rentabilité de la filière ;
- ceux qui déterminent la capacité de réponse à l'évolution de la demande en terme de quantité (politiques sectorielles, services d'appui à la production, infrastructures, organisation de la commercialisation) et de qualité (spécificité du produit, conditions de vente et délais de livraison).

A l'heure actuelle, les termes rentabilité et compétitivité sont trop souvent confondus, alors qu'il est facile de montrer par exemple que de 1976 à 1986 la filière café en Côte d'Ivoire était rentable mais non compétitive (sa production a diminué de 40 000 tonnes et sa part du marché mondial du robusta a reculé de 23 à 15 %). A l'opposé la filière café colombienne est actuellement déficitaire (subventionnée) mais compétitive : sa part de marché du marché mondial est passée de 16 à 20 % durant les cinq dernières années.

### **Compétitif sur quel marché ?**

Etudier la compétitivité des cafés africains, c'est également être capable de définir les produits et les marchés auxquels on s'adresse. En effet la compétitivité est une notion extrêmement dynamique, elle est sans cesse remise en cause tant par l'évolution des conditions de production (productivité) que par l'évolution du marché (caractéristiques du produit recherché et niveaux des prix mondiaux). Ces questions seront l'objet de nos deux premières parties.

### **Quelles données ?**

Pour l'étude des parts de marché (2ème partie), les travaux se sont basés sur les données de l'I.C.O., de l'USDA et de la FAO. Pour l'étude des filières et des facteurs explicatifs de la compétitivité aux niveaux nationaux, 14 pays ont été sélectionnés et ont fait l'objet d'une étude particulière. Compte tenu du sujet de l'étude, il a été retenu 8 pays d'Afrique dont 6 d'Afrique francophone, 3 pays d'Amérique, 3 pays d'Asie. Les pays extérieurs à l'Afrique francophone ont été sélectionnés (tableau ci-après) soit du fait de leur importance sur le marché mondial soit du fait de leurs spécificités (qualité, productivité).

## **CRITÈRES DE CHOIX DES PAYS ETUDIÉS**

### **AFRIQUE**

#### ***ROBUSTA***

Côte d'Ivoire : longtemps premier producteur mondial de robusta, premier producteur africain

Ouganda : deuxième producteur africain de robusta

Cameroun : producteur africain de robusta ayant connu une certaine intensification

Togo : petit producteur africain de robusta ayant misé sur la qualité

Guinée : producteur africain de robusta connaissant une forte croissance de sa production

#### ***ARABICA***

Kenya : producteur africain d'un café arabica de très grande qualité

Burundi : petit producteur africain d'arabica très dépendant de ses recettes "café", qui cherche à suivre l'exemple kenyan d'un café de qualité

Rwanda : petit producteur africain d'arabica dont la production diminue en quantité et en qualité

### **ASIE**

Indonésie : troisième producteur mondial, premier producteur de robusta

Thaïlande et Viêt-nam : deux petits pays dont la production de café connaît une très forte croissance

### **AMÉRIQUE**

Brésil : premier producteur mondial de café, premier producteur d'arabica

Colombie : deuxième producteur mondial de café (arabica) qui mène une campagne très active en faveur de la qualité de sa production

Costa Rica : petit producteur américain d'arabica réputé pour sa qualité, sa productivité et sa recherche

## PRÉSENTATION SOMMAIRE DES PRINCIPAUX TYPES DE CAFÉS EXISTANTS

### ARABICA / ROBUSTA

- l'arabica est un nom d'espèce, le robusta est un nom de variété (espèce *Canephora*);
- l'arabica est tétraploïde, le robusta est diploïde, il existe cependant des hybrides naturels (hybride de timor) ou résultant de manipulations génétiques (Arabusta);
- l'arabica est autogamme, le robusta est allogamme, l'arabica est donc plus facile à sélectionner et à multiplier en races pures;
- l'arabica est un café d'altitude qui peut également être cultivé à basse altitude sous des latitudes plus élevées (Brésil), le robusta est un café de basse altitude en zone tropicale humide ;
- le fruit (et le grain) de l'arabica est de taille plus importante et donc plus difficile à sécher.
- l'arabica et le robusta diffèrent également par le goût, l'arôme et le taux de caféine (deux fois plus élevé pour le robusta).

### CAFÉ LAVÉ / CAFÉ NATURE

Un **café nature** est simplement séché au soleil après récolte puis décortiqué pour obtenir le café marchand (également appelé café vert).

Un **café "lavé"** est en principe un café qui est dépulvé mécaniquement puis fermenté sous eau avant séchage. Le but de ce procédé est de faciliter le démucilaginage et le séchage, et d'éviter ainsi une fermentation non contrôlée ; il aurait également un effet améliorateur sur le goût et l'arôme du café. Cependant le Costa Rica a mis au point et développé une technique de dépulpage-démucilaginage entièrement mécanique sans fermentation (50 % de sa production).

Le **robusta "lavé"** avait connu un certain développement dans de nombreux pays : Madagascar, la Centrafrique, l'Ouganda, la Côte d'Ivoire, .. etc .. Il a quasiment disparu : le différentiel offert s'étant amenuisé et ne rémunérant plus le surcoût occasionné par l'opération de "lavage".

### LA CLASSIFICATION O.I.C.

Elle comporte quatre classes : milds (doux), other milds (autres doux), brazil (brésil) et robusta. Les cafés "doux" et "autres doux" correspondent aux arabicas lavés. Les cafés "brésil" correspondent aux arabicas non lavés dont le Brésil est quasiment le seul producteur avec l'Éthiopie. Les quantités sont généralement exprimées en sacs de soixante kilogrammes de café vert.

### PRINCIPAUX PAYS PRODUCTEURS / TYPE DE CAFÉ (production en % de la production mondiale moyenne 87/88 - 91/92)

ARABICAS LAVÉS		ARABICAS NATURES		ROBUSTAS	
Colombie	13	Brésil	26	Indonésie	6
Mexique	5	Éthiopie	3	Côte d'Ivoire	4
Costa Rica	3			Brésil	4
Autres pays	22	Autres pays	0	Autres pays	14
<b>Total</b>	<b>43</b>	<b>Total</b>	<b>29</b>	<b>Total</b>	<b>28</b>

## **PREMIÈRE PARTIE**

### **LE MARCHÉ INTERNATIONAL : LA CONTRAINTE DE COMPÉTITIVITÉ**

## INTRODUCTION

La notion de compétitivité est sous-tendue par celle de concurrence. La compétitivité d'un pays ou d'une firme renvoie à ses performances en situation de concurrence avec d'autres pays ou d'autres firmes. Cette première partie se propose donc de rendre compte des conditions effectives de concurrence ayant prévalu sur le marché international. En effet, l'analyse ne peut se contenter d'une hypothèse de concurrence pure et parfaite qui n'a pour ainsi dire jamais existé sur le marché du café. Les firmes et les Etats des pays producteurs ont joué un rôle actif éloignant durablement le fonctionnement du marché de l'idéal concurrentiel.

Alors qu'au début du siècle les maisons de négoce dominaient le marché, les pays producteurs - via leurs Etats - ont pris peu à peu un rôle prépondérant dans le fonctionnement du marché, ce phénomène culminant dans les années 1960 avec la mise en place d'une série d'accords internationaux. Mais, depuis moins de 10 ans, les multiples institutions étatiques existant dans les pays producteurs ont été démantelées dans le cadre des programmes d'ajustement structurel et sous l'effet de la crise du marché international. Ce démantèlement a considérablement affaibli la capacité d'intervention des pays producteurs sur le marché et pose la question du rôle que peuvent jouer les firmes de négoce et de torréfaction dans le fonctionnement du marché.

La première section de cette partie rend donc compte de la montée des Etats, de leurs interventions sur le marché et de leur retrait. La seconde partie présente la structure du négoce et de l'industrie, et tente d'en éclairer les stratégies actuelles.

## CHAPITRE 1

### MONTÉE ET DÉCLIN DU CONTRÔLE DES ÉTATS SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL

#### 1.1. DE L'OLIGOPSONE DES "MAISONS DE COMMERCE" AU MONOPOLE BRÉSILIEN

A la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle, les maisons de commerce européennes et américaines dominent le marché international. Elles sont alors les seules "macro-unités" existantes au sein de la filière café. Ces firmes s'insèrent en amont, entre, une multitude de producteurs et d'intermédiaires commerciaux ; et en aval, une industrie de torréfaction constituée de petites unités. En nombre limité, les maisons de négoce pèsent d'un poids déterminant dans la formation du prix international au travers de leur fonction de stockage.

Les politiques brésiliennes dites de "valorisation" puis de "défense permanente du café" mettent fin à cette situation. En effet, le Brésil, qui, au tournant du siècle, réalise à lui seul les trois-quarts de la production mondiale, met progressivement en place, entre 1906 et 1927, une politique nationale de stockage, puis de contrôle strict des volumes exportés. Il est ainsi le premier pays producteur à s'imposer, face au pouvoir des maisons de négoce, comme acteur sur le marché international.

Visant à soutenir les cours mondiaux, la stratégie que mènent alors les autorités caféières brésiliennes peut être qualifiée "d'offre résiduel" : pour maintenir un certain niveau d'équilibre sur le marché, le Brésil cherche chaque année à n'exporter qu'un volume compensant la différence entre les importations mondiales et la production de ses concurrents.

Certains auteurs ont pu parler à ce propos d' "effet parapluie". En soutenant seul les cours mondiaux, le Brésil offre à l'ensemble de la caféiculture mondiale une protection dont il est le seul à payer le coût. Cette politique est lourde de conséquences. D'une part, du fait des prix attractifs qu'elle garantit sur le marché mondial, elle favorise le développement de la production au Brésil même, mais aussi chez les autres pays producteurs - en Colombie en particulier. D'autre part, elle conduit logiquement à une diminution continue de la part de marché brésilienne.

La crise de 1929 met brutalement à jour les contradictions de cette stratégie. Face à la surproduction, le Brésil radicalise sa politique de rétention de l'offre en instaurant un vaste programme de destruction des excédents. En quelque dix années l'équivalent de deux années de consommation mondiale est brûlé ou jeté à la mer.

Parallèlement, le Brésil tente d'obtenir la coopération des autres pays producteurs latino-américains et plus particulièrement de la Colombie dont les exportations se sont formidablement accrues au cours des vingt dernières années. Une série de conférences entre les pays producteurs, et une tentative vite avortée, de collaboration de la Colombie en 1937, fait apparaître clairement le refus des concurrents de payer le coût d'une stabilisation que le Brésil a, jusqu'alors, accepté de payer seul.

#### 1.2. FRAGMENTATION DU MARCHÉ ET MONOPSONE AMÉRICAIN

La deuxième guerre mondiale bouleverse totalement les conditions de fonctionnement du marché international. Provoquant une fermeture quasi-complète du marché européen, elle place de facto les États-Unis dans une situation de monopsonie vis-à-vis des pays producteurs latino-américains. Fort de cette situation, et soucieux de contribuer à la stabilité économique et politique de l'Amérique latine, le gouvernement américain favorise énergiquement un arrangement entre les pays producteurs.

En novembre 1940, l'Accord inter-américain du café est signé entre les États-Unis et la totalité des pays producteurs latino-américains. Il instaure un système de quotas d'exportation à destination du marché nord-américain mettant ainsi fin à la concurrence acharnée entre pays producteurs.

Au cours des six mois suivant la signature de l'Accord, les prix augmentent de plus de 60%. L'ouverture du conflit avec le Japon conduit toutefois l'administration américaine à décréter un gel des prix à l'importation en décembre 1941. Désormais le fonctionnement du marché est donc totalement administré.

Le contrôle administratif des prix est levé en octobre 1946 mais il est rétabli pour deux ans, entre janvier 1951 et mars 1953, lorsque la guerre de Corée fait craindre une pénurie généralisée sur les marchés de matières premières.

### 1.3. FRAGMENTATION DU MARCHÉ DU CAFÉ ET PROTECTIONS IMPÉRIALES

Face à la crise des années 1930, les métropoles impériales développent les stratégies dites "d'autarcie impériale" afin de stabiliser leur environnement extérieur. Cela se traduit par la mise en place de mécanismes de discrimination (taxes, quotas, ...) au détriment des importations "hors-empire" et d'incitations au développement des productions coloniales.

La France est sans aucun doute le pays qui s'engage le plus loin dans cette voie. En 1930, le droit de douane courant, dont sont déjà exonérés les cafés coloniaux depuis 1912, est augmenté. Une taxe spéciale à l'importation (10 FF / quintal en 1931, 20 en 1936, 40 en 1938) est créée pour alimenter un fonds d'aide à la caféiculture (subvention à la production et à l'exportation). Enfin, l'entrée des cafés "étrangers" est contingentée (novembre 1932) et une taxe supplémentaire frappe les licences nécessaires à leur importation. Grâce à ces mesures, les robustas coloniaux bénéficient d'un prix bien supérieur à celui de leurs concurrents : en 1933, 708 FF / quintal contre 392 pour le robusta indonésien, en 1935, 578 FF / quintal contre 254.

Durant la deuxième guerre mondiale, les exportations de café coloniaux en dehors de l'empire sont interdites alors que la consommation dans la métropole est durement rationnée et que l'approvisionnement des torréfacteurs est contingenté.

L'encadrement du marché perdure au-delà de la guerre. Il faut se garder de penser la libéralisation des échanges internationaux comme un mouvement qui s'amorcerait dès 1945. Ce n'est pas avant le milieu des années 1960 que le marché international du café retrouve une complète unité et que les États importateurs allègent leur contrôle.

En France, le déficit chronique de la balance des paiements tend à maintenir, sinon à renforcer, l'intégration impériale quand elle est possible et à limiter les importations quand elles sont considérées comme superflues.

Ainsi les rares approvisionnements de l'immédiat après-guerre sont négociés de gouvernement à gouvernement. Situation inhabituelle, le Brésil prête alors à la France pour lui vendre son café !

De 1948 à 1954, le contrôle des échanges est temporairement allégé. Mais la chute des cours entamée en 1954 provoque la mise en place de nouveaux mécanismes de protection des cafés coloniaux.

Une taxe de 20% *ad valorem* sur les cafés "étrangers" alimente une caisse de compensation qui subventionne les exportations de café colonial à destination de la "zone dollar". En 1955, un Fonds National de Régularisation des Cours des Produits d'Outre-mer est créé et des ratios minimum sont fixés pour les exportations à destination de l'extérieur de l'empire (Côte d'Ivoire : 1 tonne pour 4 exportées vers la France ; Madagascar : 1 pour 5 ; Cameroun et Guinée : 1 pour 6).

En 1956, naissent les caisses de stabilisation de la Côte d'Ivoire, du Cameroun, de Guinée. Enfin, en 1958 sont établis des quotas d'importation garantissant aux cafés de la zone franc un prix supérieur au prix international. Ce mécanisme perdure jusqu'en 1965 dans le cadre d'accords liant les nouvelles nations indépendantes et la France.

Cette politique est un succès incontestable. En 25 ans la production coloniale est multipliée par 15. Inexistante en 1930, à l'exception de Madagascar, la caféiculture s'implante durablement en Afrique francophone.

La France qui, en 1930, buvait "comme tout le monde" de l'arabica latino-américain, se convertit massivement au robusta africain. En 1957, les deux-tiers des importations françaises sont constitués de "café colonial".

Contre-partie de cette stratégie, les anciennes colonies accèdent à l'indépendance avec une très forte dépendance vis-à-vis du marché français pour l'écoulement de leur production : en 1955-57, 70% des exportations camerounaises, 75% des exportations de la RCA, 80% des exportations ivoiriennes et malgaches lui sont destinées.

Il faut souligner ici, que l'Empire français représente la forme la plus achevée d'intégration "caféiculture coloniale / marché métropolitain". En effet, à la fin des années 1950, le marché métropolitain ne représente que 10% des exportations angolaises, 23% des exportations du Kenya, de l'Ouganda et du Tanganyka, et 30% des exportations du Congo belge. Dans le cas des autres empires, la métropole n'offre pas un débouché suffisant ou la politique de préférence impériale n'est pas aussi systématique.

Tableau n° 1 : *Évolution des échanges caféiers entre la France et ses colonies africaines*

	1929-32	1936-38	1950-52	1955-57
Exportations en volume : (1000 t.)				
- AOF	0.8	10.5	64.0	112.7
- Madagascar	10.5	30.9	39.0	49.5
- Cameroun	0.0	3.0	8.5	20.4
- AEF	0.1	1.7	4.6	5.2
- Total	11.4	46.1	116.1	187.8
% des exportations mondiales	0.7%	2.8%	6.2%	8.5%
Part de la France dans les exportations de :				
- AOF	100%	100%	95%	80%
- Madagascar	95%	98%	91%	79%
- Cameroun	-	97%	99%	69%
- AEF	-	88%	80%	75%
Part des colonies africaines dans les importations françaises	2%	22%	60%	67%

Source : d'après FAO, 1962.

La signature du traité de Rome remet en cause cette relation préférentielle entre la France et l'Afrique francophone. La signature d'accords internationaux arrivera à point nommé pour s'y substituer.



## 1.4. GENÈSE DE L'ACCORD INTERNATIONAL DU CAFÉ

### 1.4.1 Historique

Du point de vue de la conjoncture du marché, une nouvelle phase du cycle caféier s'amorce au cours des années 1954-56. Le marché entre alors dans une période de surproduction massive, liée à la montée en production simultanée des nouvelles plantations brésiliennes (Parana), africaines, centraméricaines et mexicaines.

Sur fond de marché déprimé, les pays latino-américains, inquiets de l'augmentation spectaculaire des stocks (au Brésil notamment) entament, dès 1956, des négociations en vue de stabiliser le marché. Ils parviennent bientôt à une position commune de limitation des exportations : en 1957 ils signent tous l'Accord de Mexico, renouvelé un an plus tard sous le nom d'Accord Latino-américain.

L'expansion de la caféiculture africaine limite cependant fortement les chances de réussite d'un accord restreint au continent latino-américain. A l'exception des colonies françaises, une partie de la production africaine concurrence les cafés d'outre-Atlantique sur tous les marchés y compris le nord-américain, notamment en raison des qualités de solubilisation du robusta pour les nouveaux cafés instantanés.

Les pays producteurs africains, représentés par leur métropole consommatrice, s'associent aux négociations en 1959. Un Accord International voit le jour en septembre de cette même année. Cet accord met en place un contingentement des exportations. Il est renouvelé en 1960, en 1961 ensuite pour des périodes plus courtes jusqu'à ce que des négociations poursuivies parallèlement aboutissent à un Accord International à long terme associant cette fois pays importateurs et pays exportateurs.

Ce qui caractérise cette nouvelle période de régulation du marché mondial est la formulation d'un "accord universel" véritablement multilatéral et non plus seulement continental, associant non seulement les différents producteurs soucieux de stabiliser leurs recettes d'exportation et essayant d'éviter une concurrence ruineuse pour tous, mais aussi les pays consommateurs.

Il faut souligner le rôle moteur que jouent les Etats-Unis durant cette dernière phase de négociation. Dans la foulée de l'Alliance pour le Progrès et par crainte d'une extension de la menace cubaine, le gouvernement américain donne tout son appui à la conclusion d'un accord garantissant un soutien des recettes d'exportation des pays latino-américains.

### 1.4.2 Les raisons de la réussite

En termes économiques l'Accord International de 1962 doit être considéré comme un cartel. Un cartel négocié avec les pays consommateurs, mais un cartel tout de même puisqu'il institue un partage du marché et une gestion administrée du prix.

Vis-à-vis des multiples échecs qu'ont connus les accords internationaux sur les produits de base, l'Accord International du Café apparaît, pour cette période, comme un exemple relativement exceptionnel de coopération internationale. Quatre facteurs ont contribué à cette réussite :

- 1 - La coopération entre les pays producteurs est, en premier lieu, rendue possible par leur existence comme "unité de marché". C'est ce qui autorise à parler d'oligopole ou de cartel d'Etats-Nations. Dans la quasi-totalité des pays producteurs, il existe à la fin des années 1950, d'une façon ou d'une autre, des procédures de centralisation, à l'échelle nationale et le plus souvent sous tutelle étatique, des décisions relatives à l'exportation. Cet état de fait est le fruit d'un long processus.

Plusieurs causes, non exclusives, sont à l'origine de ce phénomène et chaque institution nationale possède sa propre "histoire" : volonté d'influencer le fonctionnement du marché international et/ou de renforcer la capacité de négociation face aux "maisons de commerce", adaptation aux stratégies étatiques d'approvisionnement des pays importateurs durant la guerre, arbitrage des conflits autour de la répartition des revenus d'exportation, "besoins" de taxation d'Etats fraîchement indépendants...

2 - La coopération entre les pays producteurs repose, en second lieu, sur l'identité des objectifs poursuivis au travers de leur participation au marché international du café. Dans le cadre des politiques de substitution aux importations, alors très largement adoptées par les pays en développement, les pays producteurs poursuivent tous un objectif de maximisation des recettes d'exportation caféière. De ce point de vue, l'Accord International du Café s'inscrit dans le vaste projet d'organisation des échanges impulsé par les pays en développement à la fin des années 1950 en réponse à la crise du modèle "d'industrialisation intravertie".

3 - Le Brésil joue un rôle essentiel au sein de cet oligopole en coopération. En effet, tout cartel se trouve confronté à un double problème, le partage du marché et la fraude, qui est ici résolu grâce à la stratégie d'offre résiduel maintenue par le Brésil. Non content d'assumer la quasi-totalité du stockage durant les années 1960 et de se voir attribuer, dans le cadre des accords, un quota d'exportation bien inférieur à sa capacité d'exportation, le Brésil accepte de voir diminuer sa part de marché jusqu'en 1972. Il restreint ses exportations lorsque ses concurrents les augmentent.

Comme le montre le tableau ci-dessous, pour le Brésil et, dans une moindre mesure, la Colombie, les divers accords internationaux en vigueur entre 1957 et 1972 se traduisent par une érosion conséquente de leur part de marché tandis qu'à l'inverse, l'Afrique apparaît bien comme le principal bénéficiaire des mécanismes de régulation du marché.

Tableau n° 2 : *Exportations de café vert 1956 / 1971 (en milliers de tonnes)*

	Moyenne 1956-57-58		Moyenne 1970-71-72		Variation
	Vol.	%	Vol.	%	%
Brésil	882	40%	1116	34%	26%
Colombie	306	14%	390	12%	27%
APAL (*)	432	19%	600	18%	49%
Afrique	504	23%	1032	31%	104%
OAMCAF	197	9%	346	11%	75%
Asie	78	4%	150	5%	92%
Monde	2202	100%	3288	100%	49%

(\*) APAL = Autres pays d'Amérique Latine

Source : d'après *Federacion de Cafeteros de Colombia, 1977 ; USDA, 1985 ; OIC, 1991.*

La stratégie brésilienne s'exerce toutefois dans un contexte distinct de celui des années 1920 et 1930. Avant-guerre, ou du moins jusqu'en 1937, le Brésil est le seul pays producteur véritablement constitué comme "unité" sur le marché du café. L'offre non-brésilienne, avec un certain nombre de nuances, peut être considérée comme atomistique, et à proprement parler comme "frange concurrentielle". Après-guerre, tous les pays producteurs -ou quasiment tous - existent comme unité sur le marché. Toutefois, au sein des différents accords internationaux, les concurrents du Brésil adoptent une stratégie de "price taker" laissant une fois encore au Brésil le soin d'assumer l'essentiel du coût de la stabilisation du marché.

L'existence d'un "offreur résiduel" semble être une condition indispensable à la réussite des opérations de cartellisation et de régulation des marchés internationaux. Ce cas de figure n'est pas spécifique au marché du café. Tel est le rôle qu'a joué l'Arabie Saoudite en son temps dans le cadre de l'OPEP ou les Etats-Unis durant les années 1960 sur les marchés du blé et des céréales secondaires.

4 - Enfin l'existence de l'Accord est rendue possible par l'évolution de l'organisation des filières de commercialisation et de transformation dans les pays importateurs. L'inversion de la hiérarchie entre maisons de négoce et firmes de torréfaction/solubilisation, entre le début du siècle et les années 1950, est sans doute un des phénomènes majeurs de l'histoire du marché.

La position dominante de l'oligopsonne des maisons de négoce - principalement anglaises - s'effrite dès les premières années du siècle du fait, entre autres, de la recrudescence de la concurrence qui les oppose suite à l'entrée en force de firmes allemandes et américaines. La première politique de valorisation brésilienne tire pleinement parti de ce conflit.

La saisie des capitaux allemands aux Etats-Unis durant la première guerre mondiale, le rapatriement des actifs et le renforcement des tutelles étatiques sur les importations à la faveur de la crise et de la seconde guerre mondiale contribuent largement à l'affaiblissement des maisons de négoce. Le mouvement est ensuite cumulatif puisque cet affaiblissement autorise, dans les pays producteurs, la montée des opérateurs nationaux et, au-delà, des offices étatiques.

Dans le même temps, l'autre bout de la chaîne - la transformation du café vert en produit fini - connaît un vaste mouvement de concentration et voit émerger quelques entreprises "géantes". Cette évolution est particulièrement marquée dans le secteur de la solubilisation où Nestlé et General Food se partagent pratiquement le marché mondial. Ces "firmes géantes" assument désormais le *leadership* des structures de représentation de la profession caféière dans les pays importateurs. Plus encore, elles se substituent directement aux maisons de négoce sur une partie des courants d'échange (les accords CAISTAB ivoirienne-General Food passés durant les années 1960 en sont la meilleure illustration).

Or, entre les firmes "géantes" de la transformation et les maisons de négoce, il n'y a pas seulement une différence d'activité et de taille mais aussi de nature de l'entreprise. L'objectif de maximisation des profits à court terme cède la place à la recherche d'un optimum de croissance des activités. Dans ce contexte, la sécurisation de l'environnement économique, approvisionnement et débouché, devient pour ces firmes un enjeu de première importance. Or les Accords Internationaux possèdent l'incomparable avantage de réduire l'incertitude relative au comportement des pays producteurs et donc aux prix et quantités offertes sur le marché. De même, dans une certaine mesure (risques de rétention), l'organisation des filières nationales sous contrôle étatique permet aux grandes firmes de trouver les interlocuteurs capables de sécuriser leur approvisionnement à long terme.

## 1.5. LES MÉCANISMES DE BASE DES ACCORDS

L'Accord International du Café, signé en 1962 puis renouvelé en 1968, 1976 et 1983, est géré par l'Organisation Internationale du Café (OIC) basée à Londres. La quasi-totalité des pays producteurs (représentant 99% de la production mondiale) et la plupart des pays importateurs (l'équivalent de 85% des importations mondiales) y participent. Le marché des pays importateurs non-membres - dit marché hors-quota - est constitué essentiellement par les (ex-)pays de l'Est et les pays du Maghreb, Proche et Moyen-Orient. Récemment l'Australie et le Canada ont rejoint ce groupe des "non-membres".

L'Accord repose sur un système de contingentement des exportations. Chaque pays exportateur possède un quota de base fixé dans les textes des Accords successifs. Tous les ans, en septembre, le Conseil de l'OIC fixe un quota global d'exportation pour tous les pays producteurs membres en fonction d'une estimation des importations à venir des pays consommateurs membres. Ce quota global est ensuite réparti trimestriellement à part égale pour assurer un approvisionnement régulier du marché au cours de l'année.

Dans les deux premières versions de l'Accord (1962 et 1968), le quota global était réparti entre les pays producteurs au prorata de leur quota de base. Depuis 1976, 70% du quota global est réparti au prorata des quotas de base et 30% au prorata des stocks détenus.

Dans ses deux premières versions, l'Accord international ne précise pas de niveau de prix à défendre. Il est simplement stipulé que les cours ne doivent pas descendre en dessous de leur niveau de 1962. Les Accords de 1976 et 1983 instaurent une fourchette de prix au sein de laquelle un prix indicatif - la moyenne de prix des robustas et "des autres arabicas doux" - doit se maintenir (120-140 cents par livre depuis 1980). Ainsi, alors que les accords de 1962 et 1968 n'admettaient de modification du quota global que sur décision du Conseil de l'OIC, les accords de 1976 et 1983 prévoient des augmentations et des diminutions automatiques du quota global afin de maintenir le prix indicatif à l'intérieur de la fourchette déterminée.

Enfin, seul l'Accord de 1968 incluait véritablement une tentative de coordination des politiques de production. Un fonds de diversification alimenté par les membres de l'Accord servait à financer des projets de reconversion des zones marginales tandis que tous les pays producteurs étaient dans l'obligation de présenter à l'OIC des plans de production compatibles avec l'équilibre du marché.

#### 1.6. LES RUPTURES : DE L'AFFRONTMENT NORD / SUD A LA CONCURRENCE ENTRE PAYS PRODUCTEURS

Tableau n° 3 : *Exportations de café vert 1970/1980/1990 (en milliers de tonnes)*

	Moyenne 1970-71-72		Moyenne 1980-81-82		Moyenne 1989-90-91	
	Vol.	%	Vol.	%	Vol.	%
Brésil	1116	34%	1005	27%	1063	23%
Colombie	390	12%	556	15%	724	16%
APAL (*)	600	18%	829	22%	1066	24%
Afrique	1032	31%	1004	26%	991	22%
dont OAMCAF	346	11%	447	12%	395	9%
Asie	150	5%	395	10%	688	15%
Monde	3288	100%	3789	100%	4524	100%

(\*) APAL = Autres pays d'Amérique Latine

Source : d'après *Federacion de Cafeteros de Colombia, 1977 ; USDA, 1985 ; OIC, 1991.*

En 1972, les mesures économiques de l'Accord (contingentement des exportations) sont suspendues à l'initiative des pays producteurs qui réclament une revalorisation du prix défendu pour compenser les effets de la dévaluation du dollar.

Malgré l'absence de mécanisme de régulation multilatéral des exportations et des prix, l'Accord est maintenu comme lieu de négociation entre les pays producteurs et pays consommateurs.

Début 1975 les négociations aboutissent à l'élaboration d'un nouvel accord, mais en août de la même année une redoutable gelée brésilienne bouleverse le marché. La quasi-totalité des pieds des trois principaux états producteurs est touchée et une grande partie d'entre eux doivent être arrachés. Dès lors, tous les opérateurs du marché savent qu'il y a un risque de pénurie pour les années à venir. Les négociations sur l'Accord sont provisoirement vidées de sens. Il faudra toutefois attendre 1980 pour que les différentes parties prenantes s'entendent sur de nouveaux mécanismes de régulation du marché.

Les cours entament une hausse qui se poursuit pendant un an et demi pour culminer à un niveau record en avril 1977. Historiquement et en terme réel, les cours atteignent le niveau le plus élevé qu'ait jamais connu le marché.

La contraction de la demande constitue une nouvelle fois le facteur d'inversion de la tendance. De 60 millions de sacs en 1976, les importations mondiales chutent à 50 en 1977, leur plus bas niveau depuis 10 ans. Dès lors les cours entament une chute rapide. Une longue partie de bras de fer s'engage entre les pays producteurs (avec les pays latino-américains à leur tête) et les pays consommateurs (avec les États-Unis à leur tête) pour obtenir une réactivation des clauses économiques de l'Accord dans les meilleures conditions possibles.

C'est dans ce contexte de négociations difficiles qu'est créé le Groupe de Bogota qui s'inscrit dans le prolongement d'une série d'initiative des pays producteurs pour soutenir unilatéralement les cours internationaux (Groupe de Genève, "Café Mundial Ltd", "Otros suaves SA"). Le Groupe de Bogota réunit 8 pays latino-américains (Brésil, Colombie, Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras, Mexique et Venezuela) à partir d'août 1978 pour une ultime tentative de stabilisation des cours. Mais dès lors, l'objectif des pays participants au Groupe semble bien plus être la recherche d'une position de force dans la négociation avec les pays consommateurs qu'une cartellisation du marché au sens strict. Le Groupe commence ses activités en novembre 1978, suite à un nouvel échec du Conseil de l'Accord International du Café pour fixer un prix de référence. Muni d'un fonds initial de 140 millions de dollars, le Groupe intervient systématiquement sur les marchés à terme de Londres et New York pour contrecarrer les tendances "baissières". Pour un temps il est aidé par une nouvelle gelée qui frappe les plantations brésiliennes en juin 1979. Mais le groupe ne peut faire face seul au retournement de la conjoncture. Incapable d'attirer à lui plus de pays producteurs que les fondateurs, et en particuliers les pays africains, écartelés entre la volonté commune des participants de soutenir les prix et les volontés nationales de conserver voire d'augmenter les parts de marché, le Groupe doit s'incliner devant la volonté des pays consommateurs. Ceux-ci exigent l'arrêt des activités du Groupe avant tout retour à l'Accord. Ils obtiennent gain de cause en septembre 1980, date à laquelle les clauses économiques de l'Accord, suspendues depuis 8 ans, sont réactivées.

Au-delà des discours de circonstance sur la revalorisation des termes de l'échanges et l'affrontement Nord / Sud, on doit souligner l'incapacité des pays producteurs à se constituer en cartel hors du cadre de l'Accord International. Malgré bien des tentatives, à aucun moment les producteurs n'arrivent vraiment à s'entendre sur un partage du marché et une limitation des exportations comme l'illustre la baisse des cours antérieure à la gelée brésilienne d'août 1975 et leur chute non-maîtrisée durant le deuxième semestre 1977. Si les producteurs n'arrivent pas à s'organiser en cartel, c'est que plus d'un voit dans la rupture de l'Accord la possibilité de renforcer sa position en accroissant sa part de marché. La Colombie augmente ses exportations de 50%, le Mexique les double, l'Indonésie les triple. De ce point de vue, la manipulation des marchés menée par un nombre restreint de pays producteurs, qui a souvent été vue, alors, comme une nouvelle avancée des pays "du Sud" dans leur maîtrise des marchés de matières premières, doit plutôt être interprétée comme un reflet de la position de faiblesse des pays producteurs, un maigre et hasardeux substitut à la cartellisation.

L'Accord, pleinement réactivé en 1980 fonctionne de manière chaotique durant toute la décennie 1980. Les contingentements sont à nouveau suspendus entre février 1986 et septembre 1987 suite à une flambée des prix provoquée par une sécheresse brésilienne.

Au cours de cette dernière période de régulation multilatérale (1980 - 1989), le marché du café témoigne d'une tendance à l'éclatement, tendance constatée pour l'ensemble des échanges internationaux.

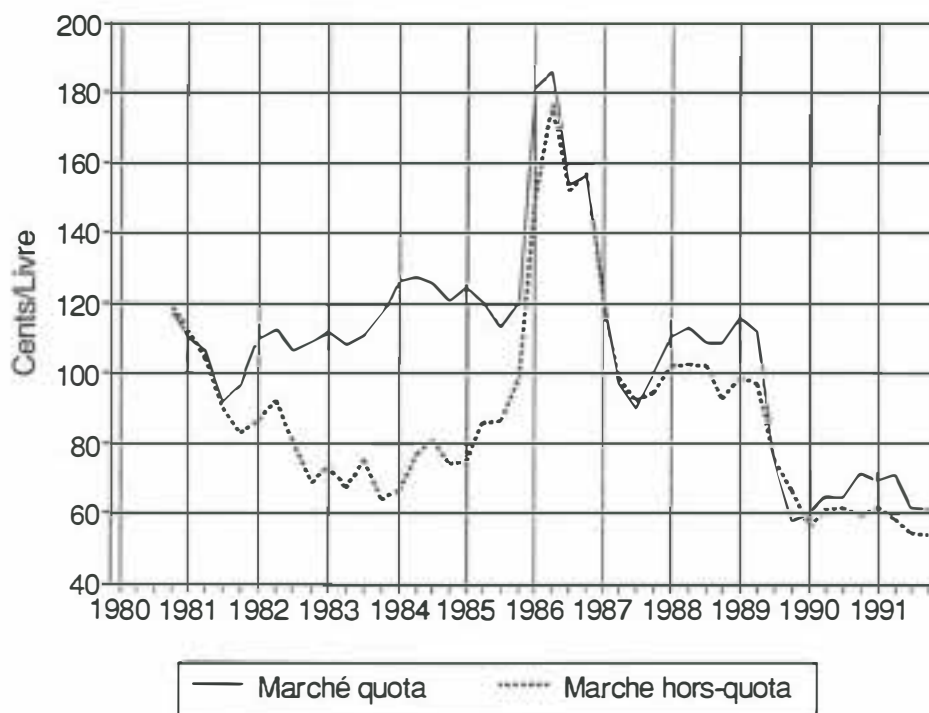
- 1 - Cette tendance se manifeste tout d'abord sous la forme du développement du marché dit hors-quota. Théoriquement le marché hors-quota est ouvert mais les pays producteurs signataires se sont engagés à ne pas y pratiquer des prix inférieurs aux prix du marché du quota. Le nombre réduit de pays importateurs non membres (Afrique du Nord, Moyen Orient et pays de l'Est) pouvait laisser espérer que cette séparation ne perturberait pas le schéma global.

Mais, dès 1982, ce marché résiduel prend des proportions inquiétantes, puisqu'il atteint environ 15% du marché mondial. Les prix y chutent rapidement, puisqu'ils résultent d'une concurrence sévère opposant, sur un marché résiduel, des exportateurs encombrés de stocks. Le différentiel de prix entre les deux marchés s'accroît : des cafés sont négociés sur le marché hors-quota entre 40% et 50% moins cher que le prix défendu par l'Accord. On est donc en présence de deux marchés bien distincts : l'un étroitement réglementé où les ventes se font au prix fort, l'autre fortement concurrentiel où les pays producteurs bradent leurs excédents. Mais ces deux marchés ne sont pas pour autant totalement étanches, une partie du café "hors-quota" revient illégalement sur le marché "quota" en fournissant au passage de confortables marges aux opérateurs qui profitent de ce trafic.

Pour beaucoup de pays importateurs, États-Unis et Grande-Bretagne en tête, cette situation n'est guère acceptable. Ils ne voient pas pourquoi leurs consommateurs devraient subventionner les affaires de quelques négociants européens et la consommation des pays de l'Est. De plus les États-Unis s'inquiètent fortement de la situation défavorable dans laquelle se trouvent placées les firmes américaines face aux firmes européennes bénéficiant elles de la possibilité - illégale certes - de s'approvisionner au moins partiellement sur le marché hors-quota.

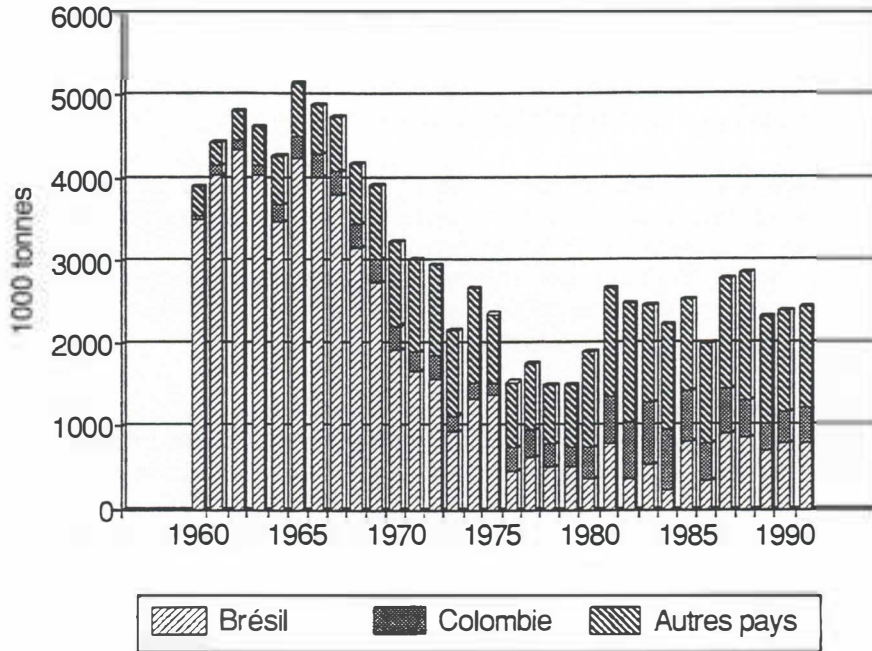
Les réunions successives du Conseil International du Café sont donc l'occasion d'affrontements réguliers, au cours desquels les pays consommateurs tentent d'imposer des mesures de rétorsion contre les pays contrevenants, avec en filigrane la menace d'un retrait des États-Unis.

Graphique n°1 : **Valeurs unitaires d'exportation sur le marché "quota" et le marché "hors-quota"**  
(Moyennes trimestrielles en cents U.S. par livre)



Source : OIC diverses années

Graphique n° 2 : **Stocks au Brésil, en Colombie et dans les autres pays producteurs**  
(en millions de sacs de 60 kg)



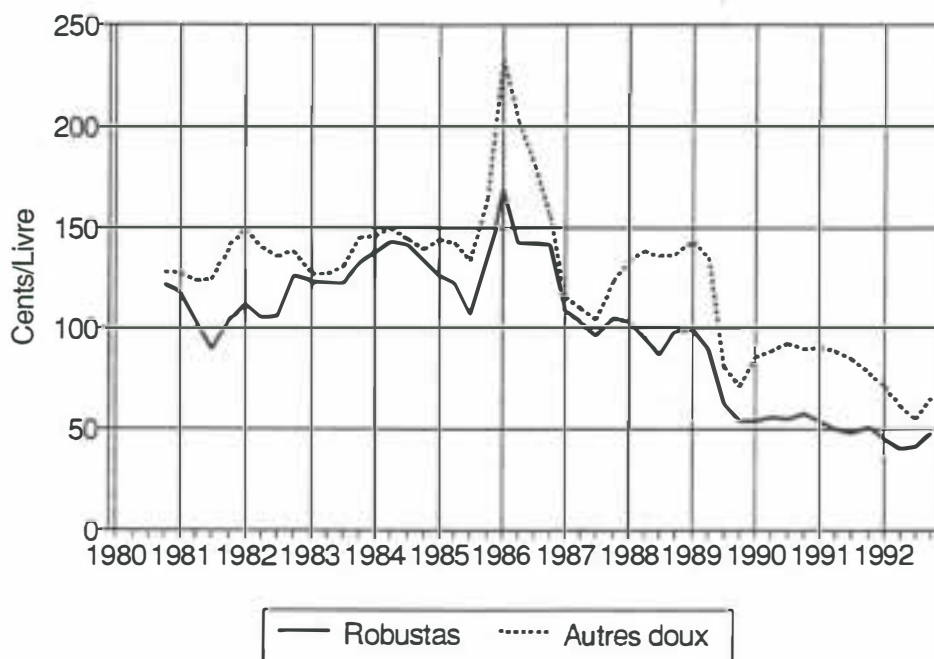
Source : USDA, 1992

Ce développement des exportations hors-quota est étroitement lié à l'accroissement considérable des stocks qu'ont connu de nombreux pays producteurs (Indonésie, Mexique, Costa Rica...) depuis la mise en vigueur du contingentement en 1980. La renégociation du partage du marché opérée en 1980 pour la distribution des quotas d'exportation a très imparfaitement pris en compte les évolutions différenciées des appareils de production depuis 1972. Un pays comme l'Indonésie bénéficie d'un quota d'exportation égal à la moitié de sa production exportable. A l'inverse le Brésil ou un certain nombre de pays africains arrivent à peine à remplir leurs obligations.

La répartition des stocks est fortement bouleversée par rapport aux années 1960. Comparée à sa participation à la production mondiale, le Brésil ne contrôle plus qu'une part relativement faible des stocks internationaux. Ainsi le pouvoir de marché est désormais dispersé et le Brésil ne remplit plus la fonction stabilisatrice qui était sienne dans les années 1960.

2 - L'éclatement du marché se manifeste en second lieu par la divergence d'évolution des cours entre arabicas et robustas.

Graphique n° 3 : *Prix des autres arabicas doux et des robustas 1980-1991*  
(Moyennes trimestrielles)



Source : USDA, 1992

Le marché est différencié entre différents types de café et notamment entre les arabicas et les robustas. Depuis plusieurs années déjà, on constate un déplacement de la consommation des cafés les moins chers, robustas et "arabicas non lavés" vers les plus chers, "arabicas colombiens doux" et "autres doux". Cela se manifeste par des écarts croissants entre les prix internationaux de ces différents cafés. Au cours des trois premiers trimestres de l'année caféière 1987/88 les évolutions de prix entre les qualités divergent fortement. L'arabica progresse - près de 30% - tandis que le robusta chute. Le différentiel passe ainsi de 12 cents par livre en octobre 1987 à 50 cents en août 1988.

Cette baisse du prix du robusta tire tout au long de l'année 1988 le prix indicatif de l'OIC - moyenne du prix des robustas et des "autres arabicas doux" - vers le bas. Les diminutions successives du contingentement n'y peuvent rien. Fixé en début de récolte à 58 millions de sacs, le quota global est ramené au cours de la campagne à 51.5 sans arriver à maintenir le prix indicatif au-dessus de 120 cents la livre.

Pour l'année caféière 1988/89, les pays membres s'accordent pour introduire un principe de sélectivité dans la gestion des quotas. L'idée est simple. Il s'agit de gérer le contingentement non seulement en fonction du seul prix indicatif, mais en prenant aussi en compte les prix des différents types. Concrètement les mécanismes introduits se traduisent - sous certaines conditions - par des exemptions pour les cafés arabicas lors des réductions du quota global, par des exemptions pour les cafés robustas lors des augmentations du quota global.

Comme on peut le constater sur le graphique n° 3, durant les 9 mois de fonctionnement de l'Accord de la campagne 1988/89, ces nouvelles mesures n'arrivent pas à améliorer la situation, ni à relever vraiment les prix des cafés "robustas" ni à détendre le marché des "arabicas". La différenciation de la demande semble imposer des mesures plus radicales. Il n'y a plus un marché du café mais au moins deux, nécessitant des procédures de gestion distinctes et une mutation radicale pour l'Accord International.



Au delà de modification à court terme des mécanisme de gestion des contingentements, une vaste négociation s'engage à partir de 1988 pour renouveler l'Accord. Au départ, trois propositions de refonte de l'Accord étaient sur la table de négociation :

- les États-Unis proposant l'abandon pur et simple des quotas d'exportation au profit d'une gestion multilatérale des stocks nationaux ;
- la CEE proposant la mise en place d'un quota universel incluant les exportations "quotas" et "hors-quotas" ;
- les pays d'Amérique Centrale, insistant sur une gestion sélective du marché et proposant une gestion sélective des prix et des quotas suivant trois qualités (arabica lavé, arabica non-lavé, robusta).

Mais bientôt, devant l'impossibilité d'aboutir à un règlement à long terme, les discussions se centrent sur les mécanismes de gestion des quotas permettant de proroger l'Accord de 1983 de deux ans afin de laisser le temps de négocier de nouvelles règles.

Dans cette ultime discussion, deux groupes s'affrontent :

- un premier, réunissant les États-Unis, les pays d'Amérique centrale et quelques autres pays consommateurs (Canada, Australie), qui réclame une répartition des quotas sur "une base objective" et qui demande en particulier une redistribution immédiate des quotas en faveur de l'Amérique centrale ;
- un deuxième, rassemblant le Brésil, la Colombie, les pays africains et la CEE qui propose une reconduction de la répartition en vigueur depuis 1980 avec un renforcement des mesures de contrôles des exportations "hors-quotas".

Aucune de ces propositions n'ayant obtenu la majorité nécessaire à son adoption par le Conseil International du Café, les quotas d'exportations sont suspendus le 4 juillet 1989, plongeant le marché dans la crise que nous connaissons jusqu'à aujourd'hui.

Les principales positions en présence sont aujourd'hui les suivantes :

- Brésil : depuis 1980 le Brésil a fait connaître son opposition à toute réduction de son quota. Les exportateurs brésiliens ont aujourd'hui un discours qui rappelle celui qu'avait la Colombie dans les années 1930. D'après eux, le Brésil n'a aucun intérêt à participer à l'Accord international. Il est capable d'affronter directement la concurrence des autres pays producteurs. Ces derniers, et en particulier ceux qui ont développé leur production dans les années 1970, seraient seuls responsables de la surproduction. Un tel discours, même s'il n'émane alors que des exportateurs, tranche nettement avec ce qu'ont été les positions brésiliennes depuis plus de 50 ans ! La position du gouvernement brésilien semble cependant plus favorable à l'Accord, à condition bien sûr, que ne soit pas touchée la part de marché brésilienne. Aujourd'hui le Brésil privilégie donc les volumes exportés au détriment, si nécessaire, des prix.
- Colombie : au cours de toutes ces années la Colombie a joué le rôle de médiateur. Pour conserver cette place, elle a refusé l'alliance avec les producteurs centro-américains alors que ceux-ci lui attribuaient dans leur proposition une plus grande part de marché. Par ailleurs, malgré des stocks relativement importants, elle a toujours évité d'accroître ses exportations hors-quotas pour ne pas déstabiliser l'Accord. On peut aujourd'hui considérer ce pays comme un des piliers de l'Accord.
- Indonésie : Elle a été l'un des plus farouches opposants au maintien du *statu quo* et n'a été en faveur d'aucune des deux propositions finales. Compte tenu de sa production exportable, l'Indonésie a besoin d'un doublement de son quota, ce qui n'est acceptable pour aucun pays producteur. Premier exportateur sur le marché hors-quota, l'Indonésie a joué du début à la fin le rôle de l'outsider.

- Amérique centrale / États-Unis : les pays d'Amérique centrale sont, dans le cadre de l'Accord de 1983, dans une situation absurde. Producteurs de la qualité la plus demandée sur le marché, leurs quotas d'exportation ne leur permettent pas d'écouler leur production et de répondre à la demande. Ces pays sont donc obligés de brader une partie de leur récolte sur le marché hors-quotas moins rémunérateur. Mais c'est certainement conjointement avec les États-Unis qu'il faut envisager leur position. Le premier objectif des États-Unis en soutenant l'Accord était de garantir la stabilité économique et politique de l'Amérique latine et plus encore de l'Amérique centrale. Aujourd'hui il semble bien que des deux côtés, on pense qu'un renforcement de la coopération régionale pourrait judicieusement se substituer à l'Accord.
- Afrique/CEE : les pays africains membres de l'Accord, dépendant des recettes caféières pour l'équilibre de leur balance commerciale et de la rente caféière pour le financement de leurs budgets nationaux, ne peuvent qu'être favorables au soutien des cours. Cependant ils ne peuvent accepter une réduction de leur quota, car une telle réduction, compte tenu de l'évolution de la production d'un certain nombre d'entre eux, pourrait vite devenir une "habitude". Ils sont donc favorables au statu quo. La CEE, n'étant sans doute pas prête à compenser financièrement les pertes liées à la rupture de l'Accord, ne peut que les soutenir dans cette voie.

Plus globalement et en dehors des aspects techniques de gestion et de répartition des quotas, les difficultés de l'Accord soulignent l'hétérogénéité croissante des modèles de développement rencontrés chez les pays producteurs. Cette hétérogénéité remet en cause la convergence des stratégies d'exportation qui prévalait au début des années 1960 et rend dès lors problématique toute forme de coopération entre les pays producteurs.

Schématiquement le marché se partage désormais entre deux groupes de pays aux objectifs contradictoires avec la stabilisation du marché.

Un premier groupe, illustré ici par le Brésil et l'Indonésie, est constitué par les pays menant des stratégies que l'on peut qualifier de promotion des exportations. Au Brésil, la recherche d'effets d'entraînement entre la caféiculture et les industries d'amont (via l'intensification) et d'aval (via la solubilisation), va à l'encontre de la stratégie de limitation des volumes exportés menée depuis le début du siècle. En Indonésie, l'absence de taxation et le relatif "laissez-faire" dans les domaines de la production et de la commercialisation, permettent à la caféiculture pionnière d'exprimer toutes ses potentialités comme débouché pour l'excédent de main-d'oeuvre.

Le deuxième groupe réunit les pays pour lesquels la stratégie d'exportation demeure guidée par la recherche d'un prélèvement sur la caféiculture et donc le maintien du prix international à un haut niveau. On distinguera là encore au moins deux cas de figure : celui de la Colombie et celui de la Côte d'Ivoire. En Colombie, l'autonomisation de la FEDECAFE et la fonction de redistribution qu'elle assume, supposent ou plutôt imposent la possibilité d'un taux élevé de prélèvement sur les recettes d'exportations caféières. En Côte d'Ivoire, la contribution essentielle des excédents de la Caisse de Stabilisation aux budgets d'investissement public, dont une grande contribution a été l'amélioration des conditions de vie dans les campagnes, fait du prélèvement un élément indispensable à la survie de l'Etat.

## 1.7. LIBÉRALISATION ET PRIVATISATION DES FILIÈRES D'EXPORTATION

Nombre de pays producteurs sont actuellement concernés par les programmes de privatisation / désengagement de l'Etat.

Le Mexique est sans doute le pays qui a ouvert la voie dans ce domaine avec un retrait progressif de l'INMECAFE entamé dès 1982. Aujourd'hui, cet institut n'exerce plus aucune fonction dans la commercialisation ; son rôle est limité à la recherche agronomique. Pour s'y substituer, le gouvernement Salinas appuie la constitution d'organisations de producteurs auxquelles sont cédées les installations de l'INMECAFE. Il semble cependant que le secteur commercial privé ait retrouvé le contrôle quasi-absolu sur l'exportation qu'il avait avant 1970.

Au Brésil, en avril 1990, un décret du président Collor supprimant purement et simplement l'Instuto Brasileiro do Cafe (I.B.C.) a entraîné un retrait total de l'Etat : plus de prix garanti ou de prix minimum , plus de taxe, plus de contrôle des exportations. Depuis lors, il semble bien que le gouvernement ait décidé de laisser le "privé" prendre seul en main la gestion de la filière. La caféiculture vit donc une situation totalement nouvelle où tous les acteurs tentent de consolider au maximum leur position. De fait aujourd'hui, les exportateurs occupent une position dominante au sein de la filière, tant d'un point de vue économique que politique. Cette situation est une nouveauté radicale au regard de près d'un siècle d'histoire caféière brésilienne.

En Colombie la FEDECAFE subit une attaque en règle du gouvernement qui tente, avec le soutien du Congrès, de réduire ses pouvoirs voire même de supprimer son intervention dans la commercialisation du café.

En Ouganda, le Coffee Marketing Board, autrefois détenteur d'un monopole sur les exportations, a été remplacé par :

- l'Uganda Coffee Development Authority dont les fonctions se limitent au suivi de la filière et au contrôle de la qualité à l'exportation ;
- le Coffee Marketing Board Limited, compagnie de droit privé à capitaux publics qui doit être prochainement privatisée et qui se trouve désormais en concurrence à l'exportation avec quatre unions de coopératives et cinq exportateurs privés.

Au Cameroun, l'Office National de Commercialisation des Produits de Base, qui faisait fonction de caisse de stabilisation en zone francophone et de marketing board en zone anglophone, qui représentait 90% de la commercialisation le reste étant réalisé par l'UCCAO et la coopérative de Bafousam, a été dissout en juin 1991 sous la pression des bailleurs de fonds. A sa place deux institutions nouvelles ont été créées :

- l'Office National du Café et du Cacao (ONCC), chargé du contrôle de la qualité à l'exportation et de la détermination de prix de référence pour la fixation des soutiens/prélèvements encore en vigueur ;
- le Comité inter-professionnel du Café et du Cacao (CICC), qui regroupe les différents agents de la filière pour en assurer la cogestion avec l'Etat.

Toutefois, la survie de l'ONCC ne semble pas assurée. Seul demeurerait donc le CICC, structure dirigée de fait par les exportateurs et qui est loin de faire l'unanimité au sein même de la profession.

En Côte d'Ivoire enfin, il semble acquis que doit s'opérer un retrait certain de la Caisse de stabilisation. Une première vague de mesures a déjà abouti à une libéralisation de la commercialisation interne avec la suppression des monopoles géographiques dont bénéficiaient les usines de décorticage et à une ouverture timide de l'exportation avec l'abandon des quotas fixés par exportateur.

Un des enjeux de ce mouvement de libéralisation/privatisation est, pour les pays producteurs concernés, leur participation aux marchés en tant qu'acteur ou "unité". En effet, hormis l'État, on ne voit guère aujourd'hui quelles instances sont en mesure d'organiser la maîtrise de l'offre d'exportation au niveau national. Si les organisations de producteurs, qui sont actuellement promues, peuvent éviter les distorsions de la concurrence au niveau de la collecte et éviter que le prélèvement de l'État ne soit remplacé par celui de quelques opérateurs privés en situation monopsonique ou usurière, elles sont en revanche incapables, à court et moyen termes, de garantir l'existence des pays producteurs comme acteurs sur le marché international.

De leur côté les exportateurs "locaux" atteignent rarement un niveau d'organisation qui leur permet de prétendre se substituer à l'État dans la définition d'une politique d'exportation. Plus encore, la crise financière dont est victime la très grande majorité des pays producteurs met bien des opérateurs nationaux - privés ou coopératifs dans l'impossibilité de trouver les financements nécessaires à la commercialisation. On assiste ainsi à un retour en force des maisons de négoce "étrangères", seules capables d'accéder aux circuits de financements internationaux.

## CHAPITRE 2

### STRUCTURE ET COMPORTEMENT DU NÉGOCE ET DE L'INDUSTRIE

#### 2.1. LE NÉGOCE

##### 2.1.1 Les sociétés de négoce du café

Elles peuvent être réparties en trois catégories :

- les grandes "maisons", une dizaine au plus qui effectuent l'essentiel des transactions ;
- les "importateurs" qui traitent de petites quantités à destination des petits torréfacteurs et sont en majorité situés en France au Havre, à Bordeaux et à Marseille;
- les exportateurs ou chargeurs situés dans les pays producteurs et dont un grand nombre sont des filiales des grandes maisons de négoce.

Le tableau n° 4 reprend les estimations qui concernent les grandes maisons. Les estimations suivantes peuvent être faites pour l'année 1991.

Tableau n° 4 : *Les grandes maisons de négoce de café (1991)*

	café traité (millions sacs)	autres commodités	autres activités
NEUMAN/ROTHFOS	7		
CARGILL (ACLII)	4	céréales	agro-alim.
ED & F MAN	4	sucre, cacao	transport
RAYNER	3,5	métaux	
VOLCAFE	3,5	sucre, cacao	
GOLDMAN SACHS (ARON)	3,5	métaux	finances
TARDIVAT	3	cacao	

*Source : divers entretiens réalisés en février 1991.*

L'ensemble de ces sociétés contrôle plus de 40 % du commerce international du café vert. La plupart d'entre elles ne sont pas cotées en bourse (ayant peu de capital à financer, la cotation en bourse offre peu d'intérêt), il s'agit généralement de sociétés familiales, traitant de divers produits et pouvant avoir des filiales ou des participations dans des activités situées en aval ou en amont de la filière : courtage ("broker"), compagnies de transport et exportation (chargeurs).

##### 2.1.2 Technique du négoce du café

###### Le négociant comme spécialiste du marché à terme

Le négociant assure l'interface entre les pays producteurs et l'industriel torréfacteur. Il assume tous les risques liés au transport, au stockage, aux variations des cours des devises et du café, etc. Pour se protéger le négociant se "couvre" sur le marché à terme.

Tableau n° 5 : *Exemple de "couverture" sur le marché à terme par un exportateur*

	physique	marché à terme
Mars	achat de 100 T à 160 ct / kg	vente de 100 T à 160 ct / kg
Décembre	vente de 100 T à 200 ct / kg	achat de 100 T à 200 ct / kg
Bilan	- 40 000 \$	+ 40 000 \$

Le tableau n° 5 est, bien entendu, un exemple simplifié. Dans la réalité il existe une différence de prix entre le physique et le marché à terme. Ce "différentiel" couvre en principe les frais de transports, de stockage et la rémunération des différents intermédiaires. Il varie cependant dans le temps et selon les origines.

"J'achète cher et je vends bon marché.....quand le niveau du marché est élevé, le torréfacteur ne veut point acheter et quand le niveau est bas l'exportateur ne veut plus le vendre. Je réconcilie le temps des uns avec le temps des autres. La bourse étant toujours achetable ou vendable, quand j'achète du physique je le vends en bourse et quand je vends du physique je l'achète en bourse..." (extrait de "l'impétrant & le négociant" de F. Girardot "Cafétéros de Colombia").

En effet, en principe le négociant peut toujours acheter ou vendre grâce au marché à terme qui lui permet de se "couvrir" au "différentiel" près, le différentiel étant la différence entre le cours du physique et le cours du terme. Débarrassé du risque afférent au niveau des prix, le négociant doit suivre et prévoir l'évolution du différentiel qui représente la différence entre le prix d'achat et le prix de vente du physique et doit rémunérer son travail. Plus une origine est demandée et plus le différentiel est important. Son risque est donc limité d'autant plus qu'il travaille sur un grand nombre d'origines (pays) et parfois de produits et peut donc se permettre de perdre sur une origine.

Le gain du négociant dépend donc de l'évolution du différentiel et nécessite une très bonne information sur la production qui ne peut être fournie en temps utile que par des représentants situés dans les pays producteurs. Le travail du négociant consiste alors à prévoir l'évolution du différentiel sachant que les contrats "back to back" (achat en fonction d'un contrat de vente) sont peu fréquents et que par conséquent les positions sur le long terme (jusqu'à un an) sont courantes.

Le négociant apparaît donc principalement comme le spécialiste du marché à terme. Une bonne maîtrise des cours et des variations du différentiel peut permettre au négociant de proposer une marchandise située dans un entrepôt européen moins chère qu'à l'embarquement à l'origine.

### **L'achat et la vente du café physique**

Cependant le négociant doit également fournir et donc avoir acheté et stocké la marchandise physique. En fait il s'agit là du principal changement apporté par l'effondrement des cours et l'excédent d'offre sur le marché. Le négociant, à la faveur d'un marché en report (éloigné plus cher que le rapproché), a pu financer le stockage dans les pays consommateurs. Une telle stratégie lui permet de profiter éventuellement d'une hausse soudaine des cours d'une origine et d'encaisser une plus-value importante.

Les négociants sont spécialisés dans un certain nombre de pays qu'ils connaissent plus particulièrement grâce à leurs filiales locales. Dans la mesure du possible les achats d'une origine sont étalés sur l'année. Dans la pratique les maisons de négoce assurent souvent le préfinancement des campagnes agricoles. Une trésorerie importante est donc nécessaire pour l'achat du café. Ces moyens sont fournis par les banques sous forme de lignes de crédit, ainsi E.D. & F. Man a bénéficié en 1989 de 250 Millions de dollars U.S. de lignes de crédits fournies par un pool de 23 banques. En outre un certain nombre de petits négociants assurent le triage des origines non calibrées (Rwanda, Guinée, etc).

La vente du café physique se fait auprès d'industriels ou éventuellement d'autres négociants. Les industriels désirent être certains de leur approvisionnement sur une longue période, les négociants proposent des contrats à "option" ou "omnibus" comportant la possibilité de livrer différents cafés "complémentaires" (équivalents) par exemple :

- certaines qualités du Rwanda, du Burundi et du Kivu (Zaïre),
- du grade I de Côte d'Ivoire ou du Cameroun.

Dans ce type de contrats les différentes origines ne sont pas nécessairement au même prix. Cependant les torréfacteurs n'acceptent pas toujours ce type de contrats qui les amènent à recevoir de tous les négociants la même origine à la même époque.

De plus en plus les négociants cherchent également à ne pas être liés aux risques existants sur les dates d'embarquement et proposent donc des contrats qui laissent une latitude à ce niveau.

### **2.1.3 Évolution des firmes du négoce et de leur environnement**

#### **Concentration des firmes du négoce**

Le secteur du négoce a connu ces dernières années de nombreuses faillites, rachats et restructurations. G.Delaporte (OAMCAF Info, 1992) a tenté de dresser une première liste des firmes de négoce "sinistrées" depuis 1989. Le résultat est éloquent :

- faillite ou cessation d'activité : Imperial Coffee (Londres), Intercontinental (Genève), Van Ekris (New York), Comintra (Genève), Bunge (Anvers), Bozzo (Genève), Siccao (Le Havre), Darras (Marseille), Woodhousen, Grake&Carey (Londres), Philip Brothers (New York et Londres), Merkuria (Paris), Rayner (Londres), CZamikow (Londres), Multitrade (Amsterdam), Sacks (Amsterdam), Riz et Denrées (Paris) ;
- rachat : Société nouvelle Goldschmidt et Sincafe par Bolloré, Rothfos par Neumann, Aron par Goldman Sachs, ACLII par Cargill.

La plus value apportée par le négoce est relativement faible (2 à 5 %) et les dettes sont très importantes. Ces sociétés sont donc très fragiles et à la merci de leurs banquiers. Que la confiance disparaisse et les lignes de crédit dont elles bénéficiaient sont retirées, précipitant leur effondrement. Par ailleurs les firmes du négoce peuvent être victimes d'une opération de spéculation (corner) ou prendre elles-mêmes des positions ouvertes (c'est-à-dire non couvertes et donc spéculatives).

Ainsi en 1989 cinq sociétés : Rothfos, Intercontinental, Bozzo, Gill & Duffus, Man ont été rachetées ou ont dû ouvrir leur capital à la suite de l'affaire "Patricia". Au cours de cette affaire le Brésil et les 5 négociants précités avaient cherché à manipuler les cours sans succès entraînant des pertes importantes pour les différentes parties (de 50 à 100 MF pour chacun des négociants).

Jusqu'en 1989 les problèmes des firmes du négoce étaient principalement dus à la concurrence des torréfacteurs qui passaient de plus en plus de contrats directement avec les origines, encouragés en cela par les rabais qui leur étaient alors consentis et en principe l'assurance d'un approvisionnement.

La place des négociants dans la filière café est constamment disputée soit par les torréfacteurs soit par les chargeurs qui tentent de raccourcir la chaîne.

#### **La concurrence des torréfacteurs**

Jusqu'en 1989 les problèmes d'approvisionnement dus à la limitation imposée par les quotas ont favorisé le développement de contrats directs entre les torréfacteurs et les gros pays producteurs. La Colombie et le Brésil ont largement favorisé ce processus en consentant des ristournes importantes aux gros industriels. Les contrats directs ne sont pas possibles ou du moins peu fréquents avec les petits producteurs ou les pays à "risque" où les dates de livraison ne sont pas toujours respectées et où la qualité n'est pas homogène. Il est dans ces cas-là plus intéressant pour l'industriel (sécurité du prix et de l'approvisionnement) de s'adresser au négociant.

Certains torréfacteurs (Nestlé, Général Foods, Procter & Gamble, Jacobs-Suchard) ont été tentés de développer leur propre branche de négoce dans l'espoir d'accroître et leurs marges et la sécurité de leurs approvisionnements. Ainsi Jacobs-Suchard avait racheté 40 % des parts de ED & F Man mais elles ont été revendues lors de la prise de contrôle par Philip-Morris de Jacobs-Suchard. En effet au contraire des achats directs, l'acquisition de sociétés de négoce par les torréfacteurs ne devrait pas se développer car d'une part les marges sont très faibles ou négatives, d'autre part les activités industrielles et de négoce sont peu compatibles. Un industriel n'ira pas s'adresser à un autre pour son approvisionnement car il lui serait alors facturé au prix fort et sa stratégie serait alors connue.

### **La libéralisation des filières dans les pays producteurs et le changement d'interlocuteurs**

Le démantèlement des offices publics de commercialisation et l'allègement du contrôle étatique sur les exportations ont profondément déstabilisé les rapports de concurrence entre les firmes de négoce. Celles-ci ont évolué pendant plus de trente ans dans un marché où la concurrence, qui les oppose dans l'accès au produit, était limitée. Des positions de force s'étaient ainsi construites, des liens privilégiés s'étaient tissés entre firmes et États. Aujourd'hui l'adaptation au "marché libre" ne se fait pas sans difficulté.

La libéralisation des filières a provoqué la multiplication du nombre de chargeurs, augmenté leur pouvoir et par conséquent fragilisé la position des maisons de négoce. Chacun essayant de se créer une part de marché, les marges se sont fortement réduites et ceci explique les difficultés rencontrées par nombre de négociants.

A l'opposé les risques accrus qui résultent de la disparition du contrôle des organismes étatiques, de l'apparition de nouveaux chargeurs pas toujours fiables et de l'abondance de l'offre ont amené les torréfacteurs à se tourner davantage vers le négoce.

#### **2.1.4 Stratégies pour le présent et le futur**

Les firmes de négoce remplissent une fonction essentielle dans l'approvisionnement des pays consommateurs. Leur rôle se trouve aujourd'hui renforcé par l'affaiblissement des structures étatiques et par la crise financière. Dans beaucoup de pays producteurs, elles représentent aujourd'hui la seule source de financement de la commercialisation et pour un grand nombre d'industriels le seul garant de la qualité exporté.

Paradoxalement les firmes de négoce sont actuellement en difficulté du fait principalement des dérégulations nationales et internationales qui ont entraîné une concurrence importante de la part d'une multitude de petits exportateurs. Cette concurrence s'est principalement traduite par une diminution des marges, ce phénomène étant renforcé par la baisse des cours et la faillite et donc la liquidation de nombreuses sociétés de négoce et d'exportation.

La profession tente de réagir en essayant de s'organiser pour maintenir ses marges et, pour une partie d'entre elle, en prenant ouvertement parti pour un nouvel accord international (cf le texte intitulé "the last chance" de E.D. & F. Man, 1992).

Cependant, pour survivre, les maisons de négoce doivent continuer d'être à même de sécuriser l'approvisionnement de leurs clients. Compte-tenu de la libéralisation des différentes filières nationales, elles sont amenées à s'impliquer d'avantage dans le contrôle des filières de commercialisation et de transformation (ex Tardivat au Mexique), voire même au niveau de la vulgarisation (Unicafe en Côte d'Ivoire, Neuman au Zaïre) ou de la plantation (Volcafe dans plusieurs pays d'Amérique Latine). Dès lors, leur choix d'implantation est susceptible de devenir un facteur essentiel des performances des pays producteurs en garantissant à ceux-ci à la fois la qualité de leur café exporté et le financement de la collecte.

Ces investissements créent des besoins en financement plus importants que seules les sociétés de négoce disposant de suffisamment de fonds propres seront à même d'obtenir auprès des banques.

## 2.2. L'INDUSTRIE ET LA DISTRIBUTION

### 2.2.1 L'industrie du café

#### Les grands groupes

La torréfaction est largement dominée par des conglomérats où l'industrie du café représente relativement peu de choses. Le chiffre d'affaires global de chacun de ces groupes est supérieur aux P.I.B. des "grands" pays d'Afrique Subsaharienne tels que le Kenya, la Côte d'Ivoire et le Cameroun.

Tableau n° 6 : *Les grands groupes de l'industrie du café*

GROUPES	Ph. Morris	Nestlé	Procter	Sara-Lee & Gamble
Ppales filiales "café"	Jacobs-Suchard Gale Foods			Douwe-Egbert
Autres activités	Tabac	Ind. A.A.	Ind.A.A.	Confection
C.A.Global (Mds \$)	4,3	17,2	14,2	8,1
Qtés Café (Mln. sacs)	12	9,5	3,7	3,3

Source : D'après F. Clairmonte, 1988 et diverses coupures de presse, 1991

Les vingt premiers groupes torréfacteurs réalisent 60 % des ventes mondiales de café torréfié mais les deux premiers groupes (Philip Morris et Nestlé) en assurent à eux seuls 25 %. Ce sont les seuls qui soient implantés au niveau mondial, les autres torréfacteurs ne sont présents que sur un continent et souvent dans un seul pays.

Mais si l'on observe la situation d'un pays consommateur donné, dans la plupart des cas ce sont trois torréfacteurs seulement qui réalisent plus de 60 % des ventes.

Tableau n° 7 : *Principales firmes sur quelques marchés nationaux.*

Pays	Firmes réalisant les 2/3 du marché national
U.S.A.	Philip Morris, Procter & Gamble, Nestlé
Allemagne	Philip Morris, Tchibo, Edusho
France	Philip Morris, Sarah Lee, Lavazza,

Source : Neuman, 1990 et Direction des Relations Economiques Extérieures, 1991

#### Les autres firmes de torréfaction et de distribution

Le reste des ventes est partagé principalement entre les distributeurs, les "Collectivités, Hôtellerie et Restauration" (C.H.R.) et les petits torréfacteurs.



a) **Les distributeurs :**

Beaucoup ont leur propre marque. Certains d'entre eux assurent eux-mêmes la torréfaction (ALDI, Allied Lyons, en France Casino a tenté l'expérience sans succès), les autres sous-traitent à des torréfacteurs nationaux qui font de la "contre-marque" (en France : "Vautour-Danon" racheté par Segafredo, Excella et les Ets. Leporg). Les marques "distributeurs" ont fortement progressé à une époque où les marges de distribution des industries du café étaient très élevées car ils n'avaient pas encore répercuté la baisse du prix sur le marché mondial. Leurs parts de marché représentent maintenant, selon les pays, de 15 à 30 % des ventes au détail.

b) **Les C.H.R. :**

Leur approvisionnement est assuré fréquemment par des firmes moyennes (une quarantaine en France) qui prennent de plus en plus une dimension régionale (Richard en région parisienne) et par les grandes marques dans des supermarchés réservés à la profession.

c) **La petite torréfaction :**

Elle représente moins de 2 % des ventes en France où les boutiques (plus de 300) pratiquent des tarifs très élevés en pleine concurrence avec les produits haut de gamme des grandes marques. Par contre elle connaît un développement important aux U.S.A. (15 à 20 % du marché) avec la vogue des cafés gourmets, qui se distinguent nettement, par leur qualité, de la production des grandes marques américaines.

## 2.2.2 Le métier des industriels du café

Les industriels assurent d'une part la transformation du café vert en café soluble ou torréfié et d'autre part la promotion de leurs produits sous différentes marques.

En effet le café est un produit de grande distribution aux marges relativement faibles et surtout largement "prévenu" (importantes dépenses publicitaires).

Il est difficile de se procurer des chiffres précis sur les coûts de la "torréfaction". Néanmoins pour imprécis qu'ils soient, les chiffres suivants démontrent l'importance du marketing sous toute ses formes : publicité, promotion, emballage, recherche-développement.

Tableau n° 8 : **Coûts et bénéfices de la torréfaction**

matière première	+	7 F
torréfaction	+	2 F
emballage	+	2 F
transport	+	1 F
		<hr/>
sous-total	+	12 F
		<hr/>
publicité, promo	+	6 F
recherche, marqu	+	6 F
autres (fin, amo)	+	3 F
marge bénéficiaire	+	3 F
		<hr/>
sous-total	+	18 F
		<hr/>
<b>prix moyen au kilo</b>	+	<b>30 F</b>

Source : divers interviews réalisées début 1992.

En effet, le café est maintenant un produit très sensible aux marques (au troisième rang derrière les eaux minérales et l'eau de toilette). Par ailleurs le taux de fidélité est élevé : 52 % des consommateurs déclarent être fidèle à une marque.

### **2.2.3 Les politiques commerciales des "industriels" du café**

#### **Le mouvement de concentration**

Le développement de ces groupes procède essentiellement par croissance externe (rachat de sociétés). Le mouvement a été très net dans les années 80 du fait de l'existence d'importantes disponibilités financières (annuellement plus de 500 millions de dollars pour ces grands groupes) et la création des junk-bonds.

L'exemple type dans le domaine du café est l'achat successif par Philip-Morris en 1985 de Général-Food (marché américain) et en 1990 de Jacobs-Suchard (marché européen). Auparavant Jacobs-Suchard avait racheté HAG (marché allemand) et Nestlé avait racheté Hill-Bros (marché américain) en 1984. On assiste donc dans le café à un processus d'intégration horizontale au contraire du thé où l'intégration verticale est un facteur essentiel (de la plantation jusqu'aux sachets).

La raison de ces achats n'est pas tant la recherche d'économies d'échelle que la recherche d'une plus grande diversification et d'une rentabilisation élevée des disponibilités financières que la seule croissance interne ne saurait permettre.

#### **Le pouvoir des distributeurs**

Du fait de la concentration de ce secteur, les distributeurs ont un pouvoir réel. En effet ils détiennent une position dominante sur la vente au détail et sélectionnent pour leur magasins quelques marques de café en fonction de leur prix et de leur part de marché.

Le poids d'un grand distributeur (comme Leclerc et Carrefour en France) pour une grande marque de café est énorme (10 à 20 %), par contre le poids des ventes de café dans le chiffre d'affaires d'un distributeur est faible. Le rapport de force est donc en faveur du distributeur. Cependant le distributeur doit nécessairement avoir une grande marque de café dans ses magasins et les grands groupes tels que Philip-Morris disposent de plusieurs produits pour faire pression sur le distributeur.

Les rapports semblent donc s'être stabilisés et la percée des marques des distributeurs s'est fortement ralentie. En effet l'essentiel du travail de l'industriel consiste à cibler et à prévaloir ses produits. Le distributeur ne peut faire ce travail et généralement les marques des distributeurs n'ont de parts de marché importantes que dans les "bas de gamme" où l'effort de "communication" se réduit à un prix attractif.

Cependant dans les pays nordiques les associations très puissantes de consommateurs possèdent des coopératives qui ont une approche très intégrée de la filière. Les coopératives réalisent leurs achats directement à l'origine, torréfient et vendent exclusivement leur propres marques. Leur parts de marchés sont toujours supérieures à 20 % (Danemark, Norvège, Suède, Suisse).

#### **Le marketing**

Les campagnes de publicité et de promotion sont de plus en plus coûteuses. Il faut près de 500 millions de francs pour lancer une nouvelle marque à grande échelle. Les torréfacteurs disposent d'une gamme de produits différenciés (jeunes, chic, ..) qui occupent l'étalage et permettent de mieux cibler les styles de consommation". La publicité et la présentation du paquet jouent là un rôle essentiel. Les investissements importants réalisés ont été permis entre autre par la baisse des coûts de la matière première.

On a assisté ces dernières années à une évolution considérable du message publicitaire et à une dualisation du marché entre café haut de gamme (arabica) et bas de gamme (autres).

Le café a longtemps été le véhicule d'une image traditionnelle de la famille et de la femme au foyer heureuse. Le changement a été net à partir de 1981 lorsque Nescafé a rejoint Jacques Vabre pour développer l'imaginaire avec l'Amérique Latine. Il ne s'agissait pas d'un simple renouvellement de l'image publicitaire mais également d'une stratégie plus générale visant à développer les arabicas d'Amérique Latine dont l'offre était bien plus régulière en qualité et dans le temps. Le marché est actuellement en pleine mutation avec l'apparition de nouveaux thèmes : le café italien, l'exotisme, la réapparition de l'Afrique (cafés Mocomba) et le café "léger" ou "doux" (Kronung light de Jacobs-Suchard).

Les premiums (c.a.d. les hauts de gamme) ont fortement accru leur part de marché au détriment des gammes "moyennes". Le marché se retrouve scindé entre les "premiums" et les "bas de gamme" qui comprennent les mélanges et les purs robustas. Cette forte montée des premiums est le résultat des efforts de communication et de segmentation du marché. Ce sont les premiums qui permettent au torréfacteur des marges importantes.

### **La guerre des prix et l'apparition de "leader" du marché**

Le niveau des prix est déterminé par le "leader" du marché : Jacobs-Suchard et sa marque Jacques Vabre en France. Toute tentative allant à l'encontre du "leader", baisse ou hausse des prix, est en principe vouée à l'échec. La guerre des prix est généralement évitée car elle est très coûteuse et fatale aux petites compagnies. L'heure est plus aux accords de marché (Nestlé et Unilever sur la Suisse, l'Italie et l'Autriche (1)).

Cependant la concurrence peut s'aviver lorsque l'une des firmes cherche à s'imposer sur un marché. Dans le passé Jacobs-Suchard avait ainsi éliminé du marché français son concurrent Général Food représenté par la marque Legal (ironie du sort Philip Morris racheta ensuite Jacobs-Suchard via sa filiale Général Food). Actuellement les marchés européens les plus ouverts à la concurrence sont ceux de l'Espagne et de la Grèce où aucune firme n'a réussi à affirmer son leadership. Une guerre des prix eut également lieu lorsque les distributeurs développèrent leur propres marques de café.

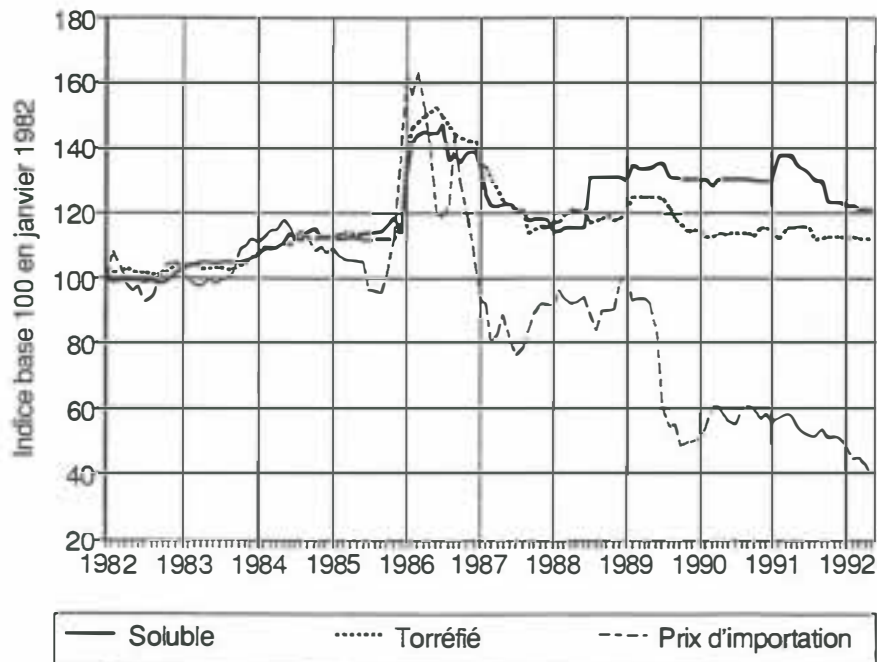
Aux États-Unis, comme le montre le graphique n° 4, la forte baisse du prix entamée en 1989 n'a pratiquement pas été répercutée au consommateur américain. Pourtant celui-ci, au vu des statistiques de consommation, semble en avoir bénéficié (sous l'effet des campagnes de promotion ?).

La stratégie des firmes apparaît donc comme étant basée avant tout sur les prix, la publicité et la promotion.

---

(1) Source : *Merdants J Drink, Frédéric Clairmonte et John Cavanagh, Third World Network, 1988.*

Graphique n° 4 : Prix du café sur le marché américain



Source : USDA, diverses années

### Les avancées technologiques

Le marché du café est extrêmement dynamique et a produit ces vingt dernières années de nombreuses innovations qui ont modifié les habitudes de consommation : le soluble, le moulu, le café décaféiné, l'expresso, ...

Les grandes firmes cherchent à créer ou à s'approprier de nouvelles technologies ou de nouveaux produits sur lesquels elles seront leaders. Les objectifs sont de permettre de diminuer les coûts de production ou de répondre à de nouvelles habitudes ou exigences du consommateur. Nestlé est certainement la firme la plus performante dans ce domaine avec notamment sa position dominante dans le café soluble, le café décaféiné et, en association avec Coca-Cola (Nestlé & Coca-Cola Refreshment Compagnie dotée d'un capital initial de 100 millions de dollars), dans le développement du café "prêt à boire" (tins).

Le cas de la création et du lancement en Asie du café "prêt à boire" par Coca-Cola et Nestlé est particulièrement intéressant : la technologie de pointe de Nestlé est associée au principal réseau de machines distributrices de boissons. Ce mode de vente connaît un développement très important. Dans ce contexte la tentative de Legal de lancer des brick de café sur le marché français est osée car la firme ne bénéficie ni d'un réseau de distribution semblable ni de moyens de promotion comparables.

### 2.2.4 Les politiques de fabrication

A chaque niveau de sa gamme l'industriel doit être capable de produire un café standardisé du point de vue de son goût et de sa présentation, au moindre coût et surtout à un coût moindre que le concurrent. Autrement dit pour chaque niveau de la gamme il doit chercher le meilleur rapport qualité-prix.

## **Un produit standardisé**

Les torréfacteurs réalisent des mélanges afin de s'assurer de l'homogénéité et du suivi du produit même en cas de défaut d'une origine. Le taux de souplesse (possibilité de permutation de deux origines différentes) qui était de 8 % est passé à 28 %, grâce à une meilleure connaissance des goûts, des arômes et du fait de l'emploi de nouvelles technologies qui contribuent à homogénéiser les saveurs.

Les responsables des achats et des usines contrôlent tous les lots de café à l'achat, à l'entrée en usine (café marchand) et à la sortie (café transformé). Régulièrement des formations communes à tout le personnel sont réalisées afin de s'assurer :

- que tous utilisent les mêmes standards de goût;
- que tous connaissent les goûts des différents éléments constitutifs des mélanges et du produit final.

Des entreprises comme Nestlé ou Jacobs-Suchard réalisent un contrôle de la qualité dans les pays producteurs y compris sur les achats effectués par l'intermédiaire de maisons de négoce. Ils ont ainsi l'assurance que le café acheté correspond tant par son aspect physique que par sa "tasse" (son goût) au café défini dans l'échantillon de référence.

## **Un produit de qualité**

La qualité du café recouvre différentes significations selon que l'on s'adresse au producteur, à l'industriel ou au consommateur. Par ailleurs l'industriel ne recherche pas le même produit selon le niveau de la gamme qui est visé.

Par conséquent pour un industriel un café de bonne qualité ce n'est pas seulement un café mieux "classé" car contenant moins de défauts physiques ou gustatifs, c'est également et surtout un café dont le goût est constant et l'approvisionnement régulier. De fait les cafés robustas sont classés par taille (grades ou "screen") avant même d'être classés par qualité c'est-à-dire par nombre de défauts (en réalité ces deux facteurs sont liés, les gros grains étant considérés comme devant avoir moins de défauts).

Bien que le message de l'industriel soit essentiellement axé sur la qualité ou le goût, il privilégie surtout la disponibilité sur le long terme et la régularité du standard. Elles sont d'autant plus facile à réaliser que l'origine est importante et que le pays concerné a une politique caféière stable. Ceci donne un atout certain pour des pays comme la Colombie et dans une moindre mesure le Brésil (existence de politiques de rétention).

Un certain nombre de défauts sont cependant rédhibitoires pour un industriel qui produit un café de qualité, en particulier les goûts fermentés provenant d'un mauvais stockage. Par contre la qualité ne recouvre pas le type de café (robusta ou arabica). De fait les industriels "consomment" plus ou moins de robusta et d'arabica en fonction des disponibilités. Cependant les campagnes publicitaires favorisent actuellement l'arabica qui de fait est généralement de meilleure qualité au sens industriel du terme : qualité régulière, commercialisation fiable, etc.

## **Goûts et qualités**

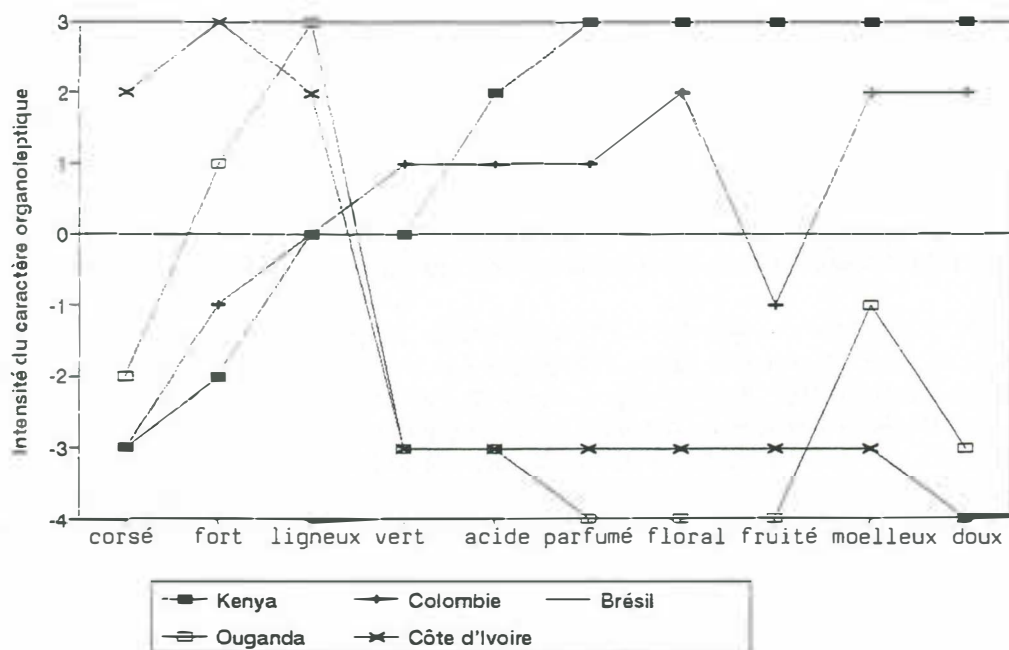
Le goût du café varie en fonction de la variété, de son origine géographique (graphique n° 5), du mode de transformation et de préparation. Pour le consommateur un café de qualité est avant tout un bon café selon ses propres standards qui sont fortement influencés par la culture, la publicité et le mode de conservation et de transformation utilisés. Il existe donc un aller-retour permanent entre l'industriel et le consommateur, l'industriel devant tenir compte du goût du consommateur très différent selon que l'on s'adresse à un américain ou à un français, le consommateur étant lui-même influencé par la publicité, l'emballage et le prix (la "communication").

L'industriel doit donc déterminer un goût de référence et essayer de le produire au moindre coût. Le prix de la matière, bien que de relativement peu d'importance dans la formation du prix du produit fini, est un des postes de dépense sur lequel les firmes peuvent chercher à créer un avantage-coût vis-à-vis de leur concurrent, ce qui leur permettra de dégager les ressources nécessaires à la conquête de nouvelles parts de marché (via les rachats ou la publicité). Les écarts de prix sur la matière première peuvent avoir deux causes :

- les "dysfonctionnements" du marché international : ainsi, durant les années 1980, le fonctionnement du marché dans le cadre de l'Accord International, avait, semble-t-il, créé un avantage pour les firmes européennes susceptibles de s'approvisionner à bas coût sur le marché hors-quota ;
- les mélanges et la technologie permettant une valorisation optimale des différentes origines, autrement dit la capacité à faire un produit de goût identique avec des origines moins chères (tableau n° 9).

Des études ont montré qu'il était possible d'incorporer jusqu'à 5 % de grain noirs sans que cela n'affecte sensiblement le goût du mélange.

Graphique n° 5 : *Comparaison des caractéristiques organoleptiques de différentes origines (par rapport au Brésil) (1)*



Source : *Coffee & cocoa int*, 1990

- (1) Les intensités des différentes caractéristiques organoleptiques sont définies en référence à l'origine Brésil. Par exemple l'origine Kenya est beaucoup moins corsée que l'origine Brésil, la Côte d'Ivoire l'est beaucoup plus. On notera que des robustas ou des arabicas entre eux peuvent avoir des caractéristiques sensiblement différentes.

Tableau n° 9 : *Cotes et décotes typiques de quelques origines (2)*

Arabica		Robusta	
origine	ct/lb	origine	ct/lb
Brésil	-20	Brésil	- 5
Colombie	- 6	Côte d'Ivoire	- 2
Costa Rica	- 6	Ouganda	+ 1
		Indonésie	- 6

(2) Les cotes et décotes sont données pour un prix CAF en référence au prix du marché à terme

Source : *Aprima, article de Mark Dumas de la société E.D.& F. Man, déc. 1992*

Par ailleurs un café robusta de qualité (par exemple un robusta lavé sans défauts physiques ou de goût) peut être incorporé dans un café premium (généralement pur arabica) sans que cela ne se remarque. La limite principale provient en fait du taux de caféine qui permet de détecter une incorporation de plus de 20 % de robusta.

En outre différentes techniques chimiques permettent d'améliorer ou de changer le goût d'un café (renforcement de l'acidité, élimination du goût terreux de beaucoup de robustas,). Enfin les nouvelles techniques de torréfaction rapides tendent à écrêter les arômes et donc à homogénéiser les différents cafés.

### 2.2.5 Les possibilités d'intégration verticale par les pays producteurs

#### La transformation secondaire dans les pays producteurs

Il existe de nombreuses usines de solubilisation dans les pays producteurs. Elles sont cependant contrôlées au moins partiellement (joint-venture) par les firmes multi-nationales telles que Nestlé. Un certain nombre d'évolutions technologiques dans la torréfaction et le conditionnement pourraient permettre d'envisager la torréfaction dans les pays producteurs au bénéfice de ceux-ci. Il conviendrait alors de se poser le problème de la commercialisation, de la promotion, etc. Il s'agit là d'un métier qui suppose en outre une bonne insertion dans les pays consommateurs. En l'absence d'un tel service, la seule possibilité réelle serait de faire de la contremarque. Il s'agirait alors de cafés de bas de gamme dont les marges sont réduites.

#### Les politiques commerciales

Les possibilités pour les producteurs d'obtenir une part plus élevée de la valeur ajoutée par le contrôle de la transformation étant difficiles à mettre en oeuvre, un certain nombre de pays se sont tournés vers une approche plus commerciale permettant de mieux vendre leurs origines. Ceci se fait soit au travers d'une campagne générique où l'origine apparaît comme un label, soit au travers d'une association avec un torréfacteur ou un distributeur.

#### - Les campagnes génériques

L'exemple le plus réussi est de loin celui du café colombien. Une telle politique est cependant coûteuse du fait de la promotion elle-même mais aussi des rabais qui doivent parfois être consentis.

Aprima a essayé sans trop de succès jusqu'à présent de lancer un label *Café d'Afrique*, la difficulté étant d'engager un grand nombre de pays à fournir une quantité régulière de qualité homogène. L'étude entreprise a cependant permis de montrer que l'Afrique était un thème publicitaire porteur. Plusieurs logos avaient été imaginés et testés : la Gazelle est apparue comme le meilleur faisant ressortir les tendances actuelles du marché vers les produits légers et neutres.

On notera aussi l'intérêt des cafés Max Havelaar qui garantissent, en échange d'un café de qualité, un meilleur revenu aux producteurs (par exemple + 100 %), le surcoût induit étant répercuté au consommateur (+ 20 % dans ce cas).

#### **- Promotion d'une origine par une marque**

En 1979 la Côte d'Ivoire a permis la création de la marque IVOR (trois produits) lancée par un G.I.E. de cinq industriels et distributeurs français. La marque qui connut un grand succès devait disparaître en 1985 à la suite d'une succession d'incidents :

- rachat de Café Grand-Mère, membre du G.I.E., par Jacobs-Suchard,
- désaccords entre les autres membres du G.I.E. sur les accords de distribution
- concurrence d'un autre label Côte d'Ivoire qui entraîna une guerre des prix, la réduction des marges et la fin de cette expérience.

Une nouvelle expérience fut tentée en 1989 par la Côte d'Ivoire en association avec le distributeur LECLERC, mais elle ne connut aucun développement.

Enfin des torréfacteurs nationaux développent un certain nombre de produits faisant explicitement référence à une origine. C'est le cas de Legall avec Cuba qui connaît un certain succès. Mais ce genre de politiques n'intéresse pas les gros torréfacteurs qui préfèrent vendre leur marque et ne pas se lier commercialement et physiquement à une origine.

#### **2.2.6 Stratégies actuelles et futures**

Les industries du café connaissent un fort mouvement de concentration qui devrait s'accroître. En particulier la baisse de la consommation du soluble va probablement entraîner l'arrivée de Nestlé sur le marché du moulu.

La concurrence est donc forte et les innovations nombreuses. Le segment le plus dynamique est le haut de gamme actuellement monopolisé par les arabicas. Il permet une relance du marché, les torréfacteurs craignant en effet la concurrence des autres boissons et recherchant de nouveaux produits. L'importance prise par la communication rend difficile l'accès au marché de nouveaux arrivants (pays producteurs notamment) et le maintien des petits torréfacteurs. Ceux-ci, pour survivre, doivent se positionner sur les C.H.R. ou se positionner sur des segments bénéficiant d'une promotion par ailleurs : label, origine et marques distributeurs.

L'ampleur des investissements réalisés (équipement, campagne de publicité) contraint les firmes de l'industrie à s'assurer d'un approvisionnement sans faille. Pour ce faire, les firmes s'appuient partiellement sur les maisons de négoce. On sait pourtant que la plupart des grandes entreprises possèdent des centrales d'achat leur donnant un contrôle plus direct sur leur approvisionnement, et que par ailleurs des entreprises comme Nestlé ou Jacobs-Suchard réalisent un contrôle de la qualité dans les pays producteurs y compris sur les achats effectués par l'intermédiaire de maisons de négoce.

La mondialisation des principales firmes du marché n'a pas encore entraîné une mondialisation, ni même une européanisation des goûts. De fait, on assiste à un écart entre le message publicitaire qui vante les mérites des arabicas et la consommation de certains pays dont la France où le goût robusta prévaut. En conséquence les arabicas contiennent généralement une base importante de Brésil dont le goût se rapproche des robustas.

Le robusta bénéficie actuellement d'une image de marque défavorable ou plutôt d'une absence d'image. Seuls les torréfacteurs sont à même d'inverser la tendance qu'ils ont eux-mêmes créée. Ceci pourrait se faire sur la base d'une promotion des expressos, d'un goût français, etc. Cependant une telle campagne n'est possible que sur la base d'une production de robusta ou, pourquoi pas, d'un arabusta de qualité.





## CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

La constitution progressive des pays producteurs comme acteurs ou comme unités de marché, c'est-à-dire maîtrisant ou cherchant à maîtriser leur offre d'exportation, a imposé au marché international un fonctionnement de concurrence imparfaite et la succession dans le temps de plusieurs régimes de concurrence : monopole, monopsonne, oligopole en coopération, oligopole déstabilisé. Ce fonctionnement du marché hors du cadre de la concurrence pure et parfaite interdit d'analyser les performances des différents pays comme le simple résultat de l'efficacité comparée des filières et nous oblige à prendre en compte les stratégies poursuivies par les pays.

Ainsi la politique d'offre résiduel menée par le Brésil de 1906 à la fin des années 1960 a favorisé le développement de la concurrence et a permis à un certain nombre de pays -comme les pays africains- de mener des politiques de conquête du marché à moindre coût.

De son côté l'Accord, en établissant un partage rigide du marché, a tendu à figer les positions respectives et à pousser un certain nombre de pays producteurs à adopter des politiques de limitation de la production. Les programmes d'ajustement structurel et la crise de l'Accord ont brutalement remis en cause cette prédominance des États des pays producteurs dans le fonctionnement du marché. De ce point de vue, la période actuelle introduit un changement radical au regard de près d'un siècle d'histoire du marché.

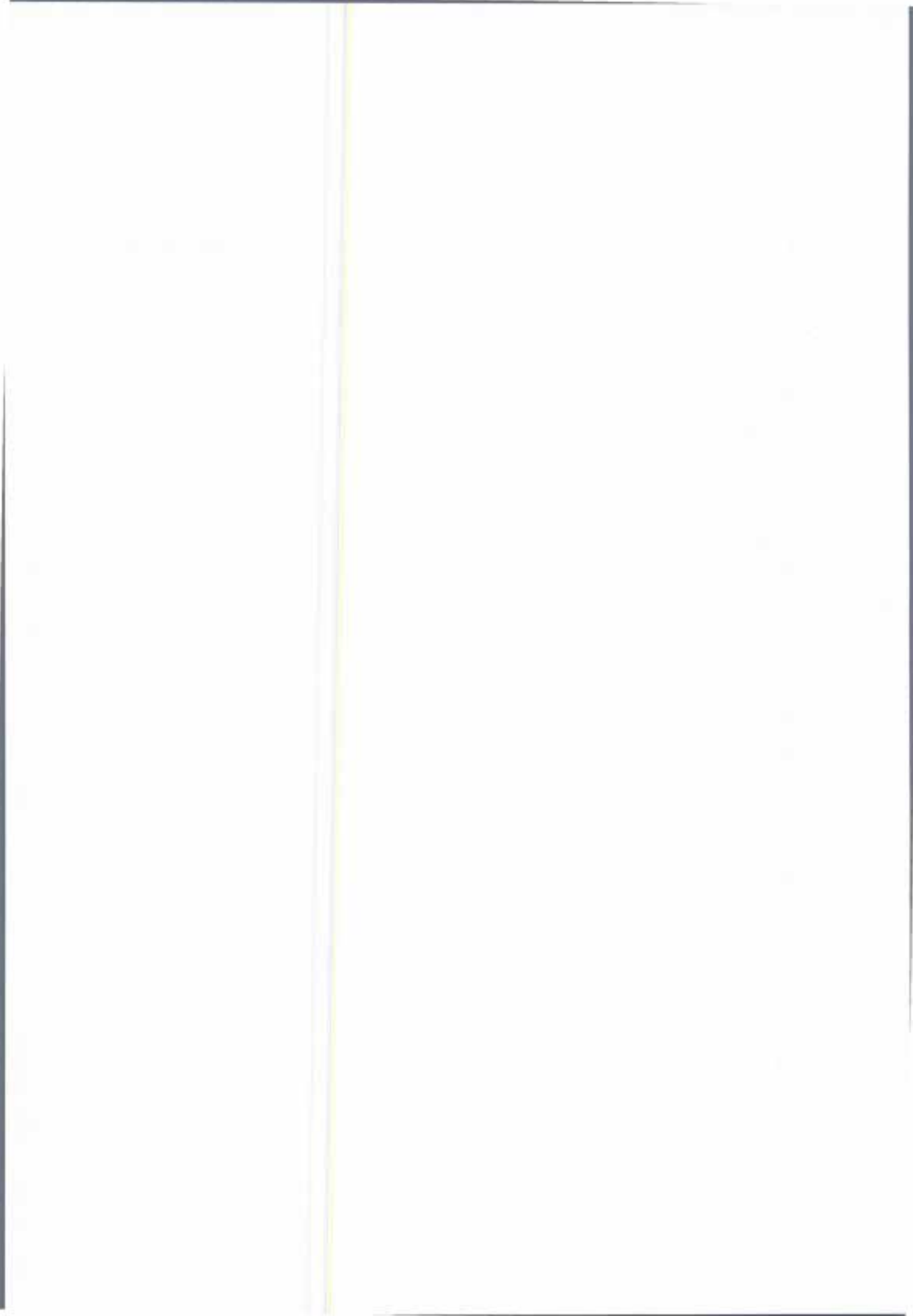
Pourtant l'éventuelle disparition des États ne signifie pas l'avènement d'un marché totalement libre mais le renforcement du pouvoir économique des grandes firmes du négoce et de l'industrie.

Plus encore, elle oblige ces agents à s'engager davantage dans l'organisation du marché et le contrôle des filières nationales. En effet, les institutions étatiques en charge des filières café garantissaient par divers moyens (stockage, financement de la commercialisation voire commercialisation directe, contrôle de la qualité) la régularité de l'approvisionnement du marché international. Pour garantir cet approvisionnement les firmes devront se substituer partiellement aux institutions défuntes.

Dès lors, les choix d'implantation qu'elles pourront faire pèseront sur les performances nationales en assurant un fonctionnement adéquat des filières. Trois critères sont susceptibles de guider ces choix :

- importance et régularité des quantités et de la qualité des produits,
- stabilité et transparence du contexte institutionnel,
- existence d'acteurs locaux capables de s'associer avec elles pour s'occuper des premiers stades de la filière.

Il est en conséquence clair que le suivi du comportement des firmes, comme l'organisation d'un dialogue permanent avec elles doit donc devenir un axe des politiques nationales en matière caféière.



## **SECONDE PARTIE**

**PRIX ET PARTS DE MARCHÉ :  
LA COMPÉTITIVITÉ DU ROBUSTA,  
LA NON - COMPÉTITIVITÉ DES  
ROBUSTAS AFRICAINS**



## CHAPITRE 1

### L'OFFRE

#### 1.1. HISTORIQUE

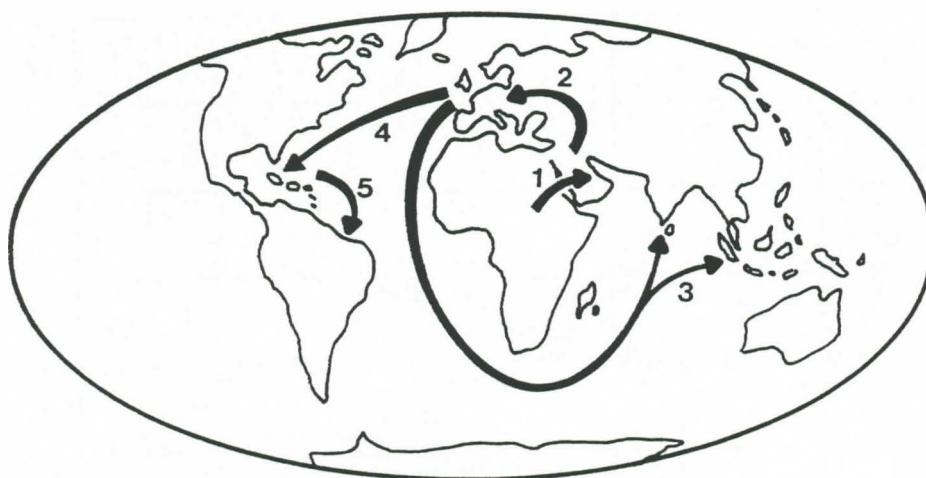
La première production de café à grande échelle pour l'exportation se développe au Yémen à partir du XVI<sup>ème</sup> siècle et atteint à la fin du XVII<sup>ème</sup> siècle un volume de 9000 tonnes. De nos jours le Yémen ne produit plus que 4 000 tonnes.

Grâce notamment aux commerçants hollandais, le café se développe ensuite en Asie puis successivement aux Antilles et en Amérique. Le Brésil devient, au cours du XIX<sup>ème</sup> siècle, le principal fournisseur de café et atteint 75 % des exportations mondiales à la fin du siècle. Cette position dominante du Brésil et de l'Amérique sera renforcée par la disparition des grandes plantations antillaises et asiatiques arabica (redistribution foncière et attaques de la rouille orangée).

Ce n'est qu'au XX<sup>ème</sup> siècle que la caféiculture est finalement ré-introduite en Afrique qui fut pourtant le berceau des caféiers arabica (Éthiopie) et robusta (Ouganda et Zaïre). Les grandes puissances européennes favorisent alors le développement de la production de café dans leurs colonies respectives.

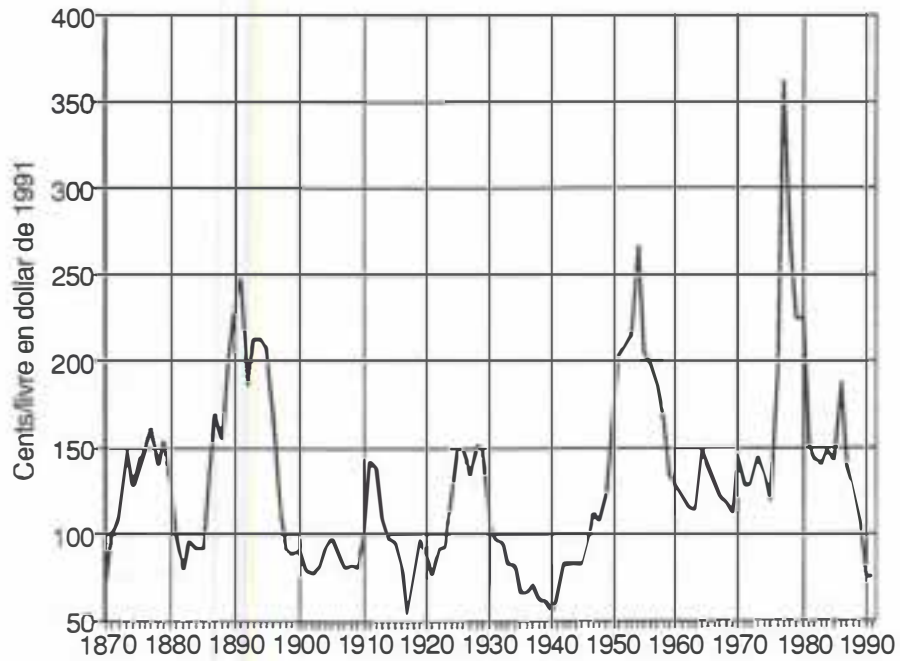
La production mondiale de café a été multipliée par 2,5 entre 1940 et 1990. A la fin des années 80, la production mondiale était en moyenne de 5,7 millions de tonnes par an dont 1,2 était consommée dans les pays producteurs (environ 20 % de la production).

**CARTE :** Itinéraire du café



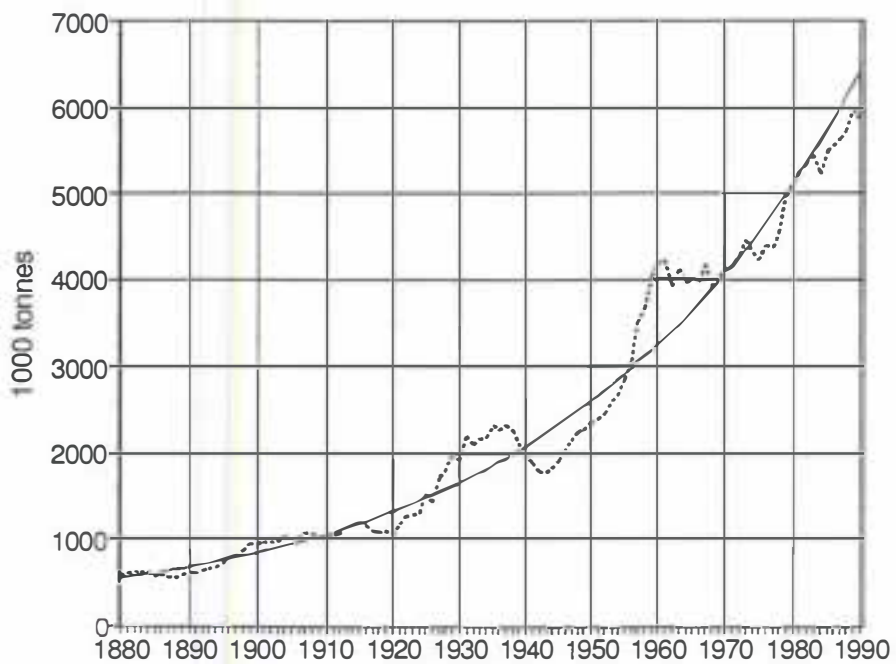
- |                                  |   |
|----------------------------------|---|
| 1 - 15 <sup>ème</sup> siècle     | - Éthiopie - Yémen (développement de la caféiculture) |
| 2 - 16 <sup>ème</sup> siècle     | - Yémen - Europe (consommation)                       |
| 3 - 17 <sup>ème</sup> siècle     | - Pays-Bas - Ceylan, Indonésie (plantations)          |
| 4 - 18 <sup>ème</sup> siècle     | - France, Pays-Bas - Antilles (plantations)           |
| 5 - 18. 19 <sup>ème</sup> siècle | - Antilles - Brésil (plantations)                     |

Graphique n° 6 : *Prix internationaux du café vert, 1870-1991*



Source : B Daviron, à paraître.

Graphique n° 7 : *Production mondiale de café vert, 1870-1990*



Source : B Daviron, à paraître.

## 1.2. LES CYCLES DE PRODUCTION

### 1.2.1 Le schéma théorique

De nombreux travaux ont montré la cyclicité de l'offre et des prix des différents produits de base. Dans la théorie le niveau des prix est lié à celui de l'offre et détermine des périodes d'investissements (croissance), de désinvestissements et d'attente.

Le phénomène est a priori amplifié pour les plantes pérennes par les délais importants d'entrée en production. Le potentiel des nouvelles plantations n'apparaît qu'après plusieurs années et prolonge donc la phase d'investissement.

Pour le café, ce n'est en effet qu'au bout de 5 à 6 ans, dans le cadre des systèmes traditionnels, qu'entrent en production les nouvelles plantations réalisées en réponse à une hausse des cours. Dès lors, en situation de pénurie, les cours sont susceptibles de se maintenir durablement à la hausse provoquant un mouvement tout aussi durable de création de nouvelles plantations et quelques années plus tard - 5 à 6 ans - une surproduction encore plus durable du fait du caractère pérenne du caféier.

### 1.2.2 Les cycles caféiers

La surproduction est une question récurrente dans l'histoire caféière. Comme le montre le graphique n° 6, le marché du café a affronté des crises régulières de surproduction, alternant avec des crises tout aussi régulières de pénurie, l'ensemble se traduisant par une évolution cyclique des prix internationaux.

Le graphique n° 7 montre l'alternance des périodes de croissance accélérée de la production avec les périodes de déclin ou de stagnation durable. Les baisses de production sont rares, la dernière date des années 40-45, on observe en général des accélérations ou des ralentissements de croissance. Ce mouvement cyclique est plus manifeste encore sur le graphique n° 8 qui rend compte de l'évolution de la production en écart à la tendance et qui compare cette évolution à celle des prix avec un décalage de 6 ans correspondant au délai d'entrée en production des nouvelles plantations.

### 1.2.3 L'histoire récente (1945 - 1992) : un dernier cycle atypique

Le graphique n° 6 montre que les cours mondiaux du café ont connu depuis la deuxième guerre mondiale deux périodes de hausse des prix :

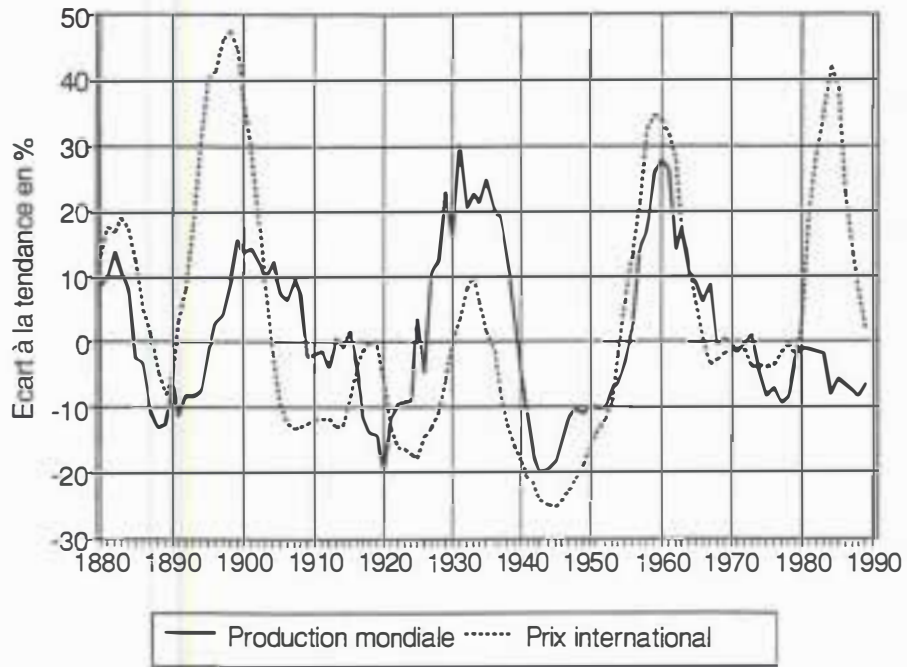
- de 1945 à 1953, cette hausse résulte principalement de la reprise de la demande dans la période d'après guerre;
- de 1969 à 1977, avec une hausse très marquée de 1975 à 1977, cette hausse résulte d'un déséquilibre relatif entre l'offre et la demande aggravé à partir de 1975 par la gelée brésilienne.

Le graphique n° 9 montre effectivement un cycle important de 1945 à 1970 durant lequel tous les continents connaissent une forte croissance de la production caféière. Par contre on assiste ensuite davantage à des bonds de la production asiatique qu'à un véritable cycle de production.

Les graphiques 7, 8 et 9 montrent également le caractère atypique de la réponse de la production mondiale au boom des prix des années 1970. La croissance de la production est en effet très brève dans le temps et d'une ampleur tout à fait limitée.

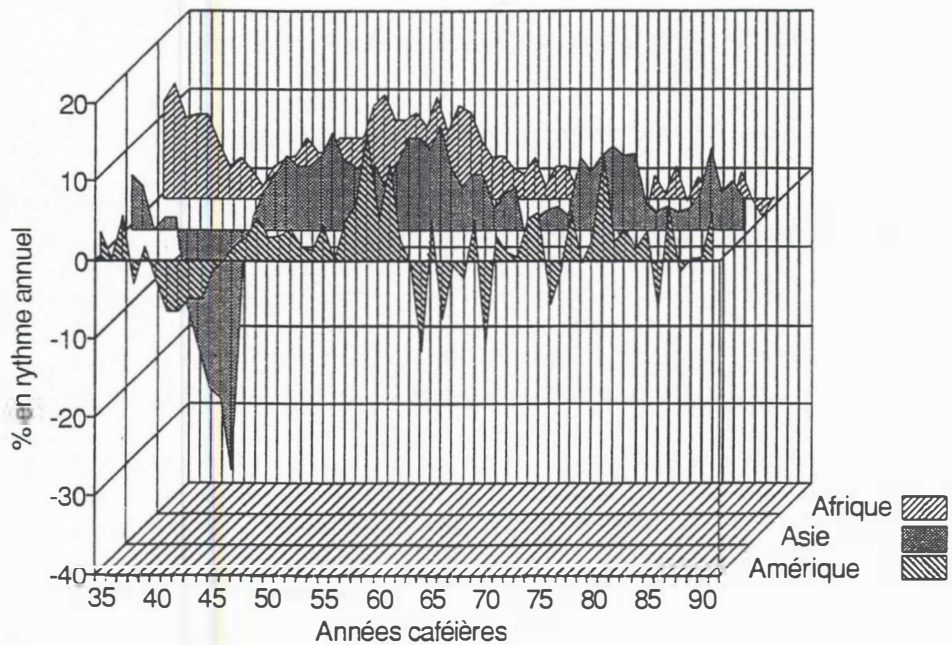


Graphique n° 8 : *Production mondiale et prix internationaux - décalé de 6 ans -*



Source : B Daviron, à paraître.

Graphique n° 9 : *Croissance de la production par continent*

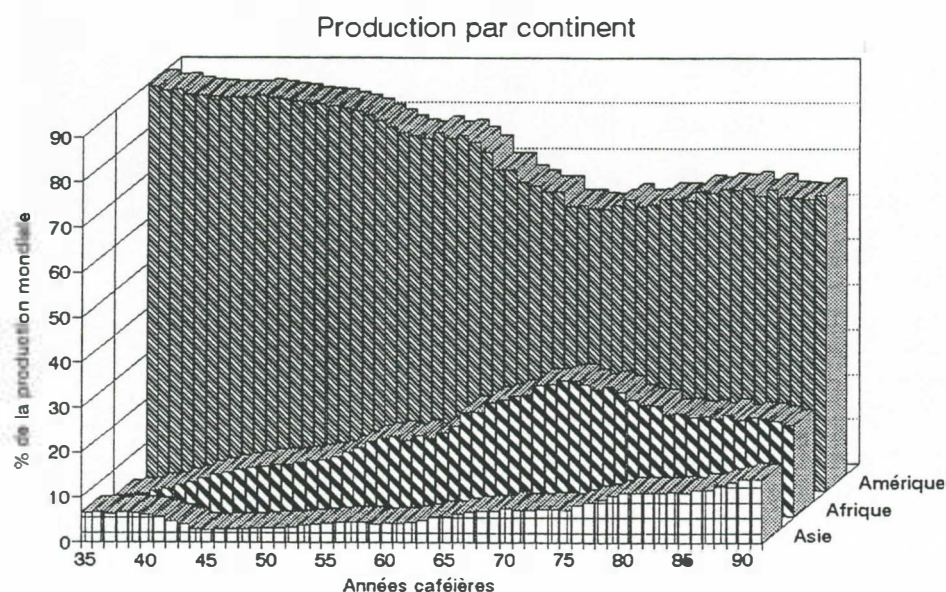


Source : FAO, 1962 ; USDA, 1991.

### 1.3. ÉVOLUTIONS RÉGIONALES ET QUALITATIVES DE LA PRODUCTION AU COURS DES CINQUANTE DERNIÈRES ANNÉES

#### 1.3.1 Évolutions régionales

Graphique n° 10 : *Évolution de la production des différents continents*  
(moyennes quinquennales)



Source : FAO, 1962 ; USDA, 1991.

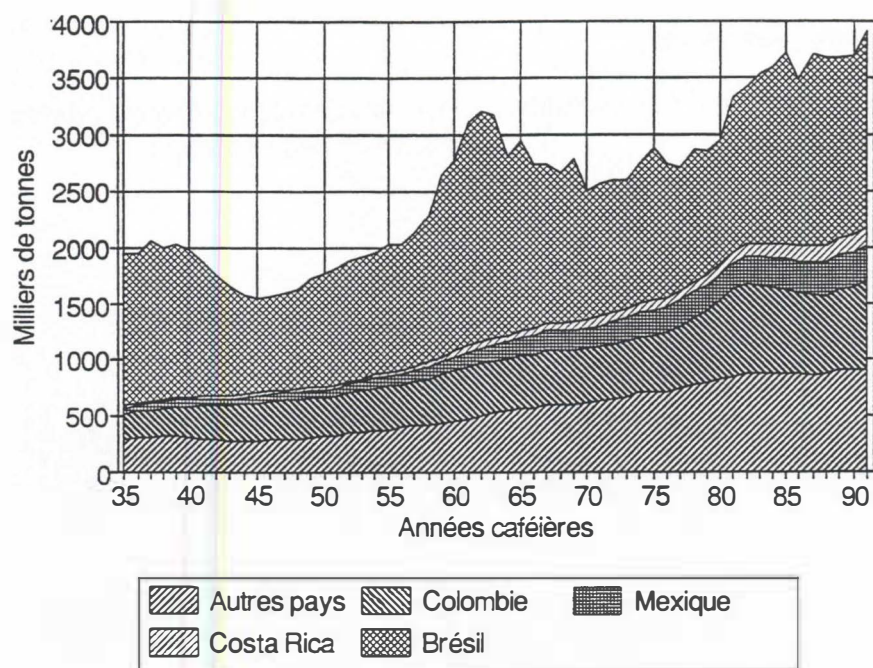
#### L'Amérique

Malgré une production croissante, l'Amérique voit sa part de l'offre mondiale diminuer progressivement jusque dans les années 70, époque à partir de laquelle elle se stabilise autour de 65 % de l'offre mondiale. Cependant, pour bien comprendre l'évolution de la production américaine, il est nécessaire de distinguer la production brésilienne de celle des autres pays. En effet, le Brésil occupe une place particulière du fait de l'importance de sa production : 75 % de la production mondiale en 1900 et encore 30 % en 1990.

#### Le Brésil

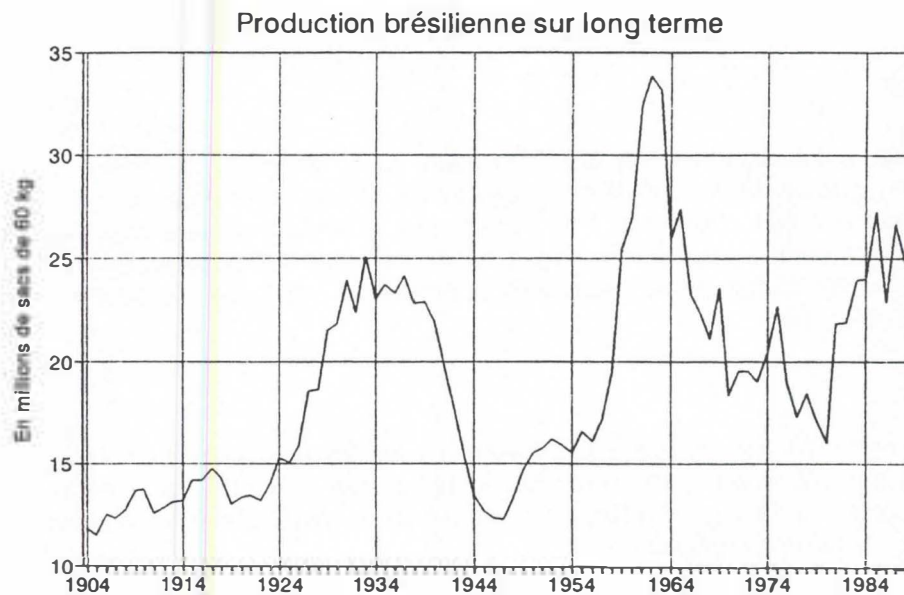
La courbe de production du Brésil suit celle des cours mondiaux avec un décalage de 5 à 7 ans correspondant aux délais de mise en production (graphique n° 12). Il est à remarquer que la quasi totalité des irrégularités de la courbe de production mondiale, s'explique principalement par les variations de la production brésilienne (graphique 13).

Graphique n°11 : **Évolution de la production américaine**  
(moyennes quinquennales)



Source : FAO, 1962 ; USDA, 1991.

Graphique n° 12 : **Évolution de la production brésilienne sur le long terme**

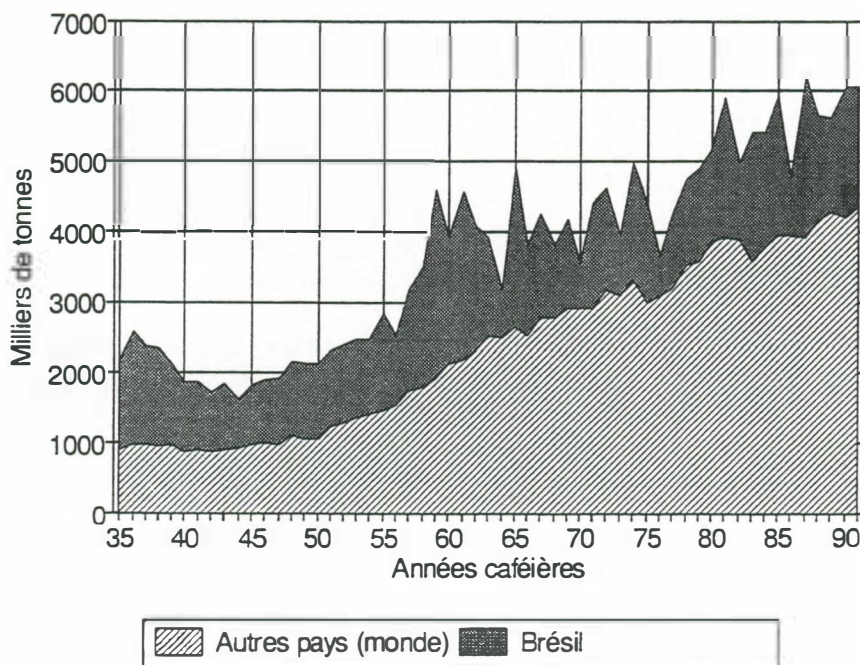


Source : B Daviron, à paraître.

Pour la période récente (graphique 13), on notera tout particulièrement :

- la baisse de la production des années 65-70 résultant en partie de la politique gouvernementale (primes à l'arrachage);
- la reprise des années 73-75 remise en cause par la gelée de 1976 qui provoquera une chute durable de la production (1/3 du verger détruit);
- la reprise limitée des années 80 dans un contexte de baisse des prix.

Graphique n°13 : **Évolution de la production Brésilienne par rapport au reste du monde**  
(moyennes quinquennales)



Source : IBC

### **L'Amérique (hors Brésil)**

Durant les deux cycles de l'après-guerre, la production des autres pays d'Amérique latine va connaître une augmentation beaucoup plus régulière, la croissance se ralentit seulement au début des années 70. Cette croissance se fait principalement grâce à l'intensification de la culture du café. Cette hausse continue sur le long terme compense la diminution des parts de marché sur le long terme de la production brésilienne (graphique n° 11).

## **L'Afrique :**

L'assurance du débouché et dans certains cas la garantie des prix offertes par la métropole permettent une croissance extensive rapide et soutenue dans les années 40, 50 et 60. Les très bas prix mondiaux des années 40 se traduisent à peine par une légère baisse de la croissance de la production. La part de l'Afrique atteint son maximum, 30 % de la production mondiale, au début des années 70, elle n'est plus que de 20 % en 1990.

Les causes de ce déclin sont à la fois conjoncturelles, guerre en Angola et en Ouganda, et structurelles, baisse des rendements de la caféière vieillissante, absence d'intensification et développement des cultures concurrentes, notamment celle du cacao en Côte d'Ivoire.

Ce sont donc les trois premiers producteurs de robusta qui sont affectés à des degrés divers en pleine période de hausse des prix :

- à la veille de sa quasi - disparition à la fin des années 70, la production angolaise représente près de 25 % de la production africaine de robusta ;
- la production ougandaise diminue de 40 % au milieu des années 70 puis récupère en partie dans les années 80 ;
- la baisse de la production ivoirienne, alors premier producteur mondial de robusta, est beaucoup plus lente mais n'en est pas moins réelle : de 20 % entre 1980 et 1990.

Par ailleurs aucun pays africain ne prend la "relève", la croissance de la production des "autres pays" est certes réelle (cas du Cameroun de 1977 à 1984) mais insuffisante pour compenser la baisse de la production de trois des quatre principaux producteurs africains.

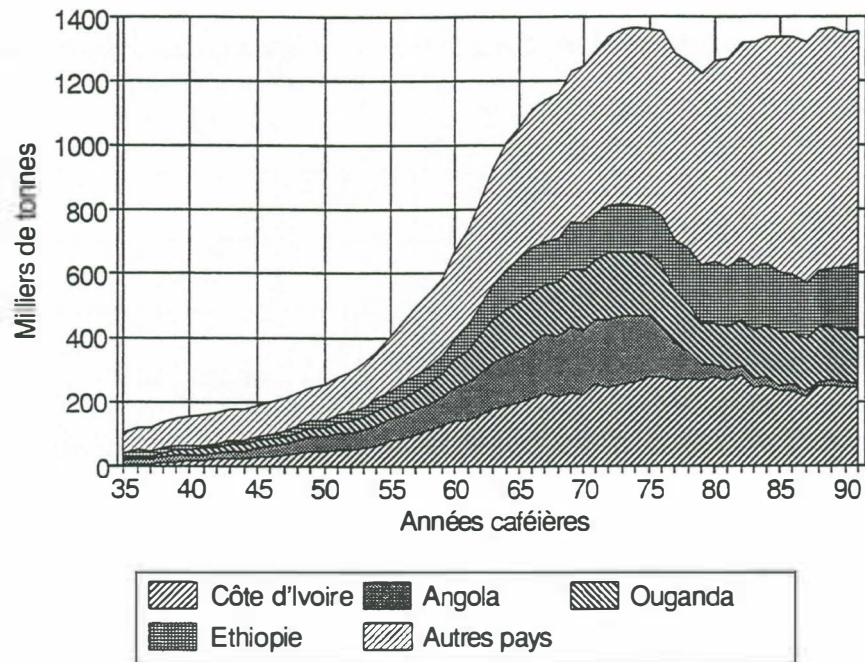
## **L'Asie et l'Océanie:**

La montée en puissance de la production asiatique est d'abord le fait de l'Indonésie dès la période d'après-guerre, puis de la plupart des autres pays, surtout le Viêt-nam et la Thaïlande :

- de 1945 à 1970 la production indonésienne qui était descendue de 100 000 à 50 000 tonnes en 40-45 est remontée à 300 000 tonnes en 1970 ;
- de 1970 à 1975 la production asiatique n'augmente guère et l'Indonésie connaît même un léger déclin ;
- de 1975 à 1990 les productions asiatiques et indonésiennes sont multipliées par 2,5 et au début des années 80 l'Indonésie devient le premier producteur mondial de robusta.

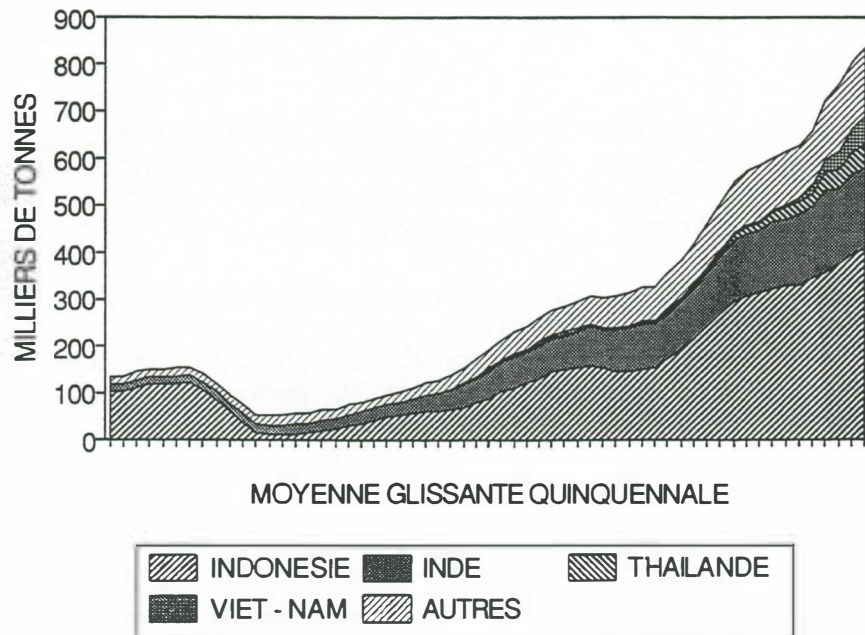
En terme de part de marché, la croissance de l'Asie s'est faite au détriment de l'Afrique, la production américaine restant globalement stable. La forte montée en puissance de l'Asie dans les années 70 n'est pas un phénomène particulier à la caféiculture. A la même époque l'Asie et tout particulièrement l'Indonésie, la Thaïlande et la Malaisie deviennent exportatrices de riz et développent fortement leurs productions de cacao, de caoutchouc naturel et d'huile de palme.

Graphique n°14 : **Évolution de la production africaine**  
(moyennes quinquennales)



Source : FAO, 1962 ; USDA, 1991.

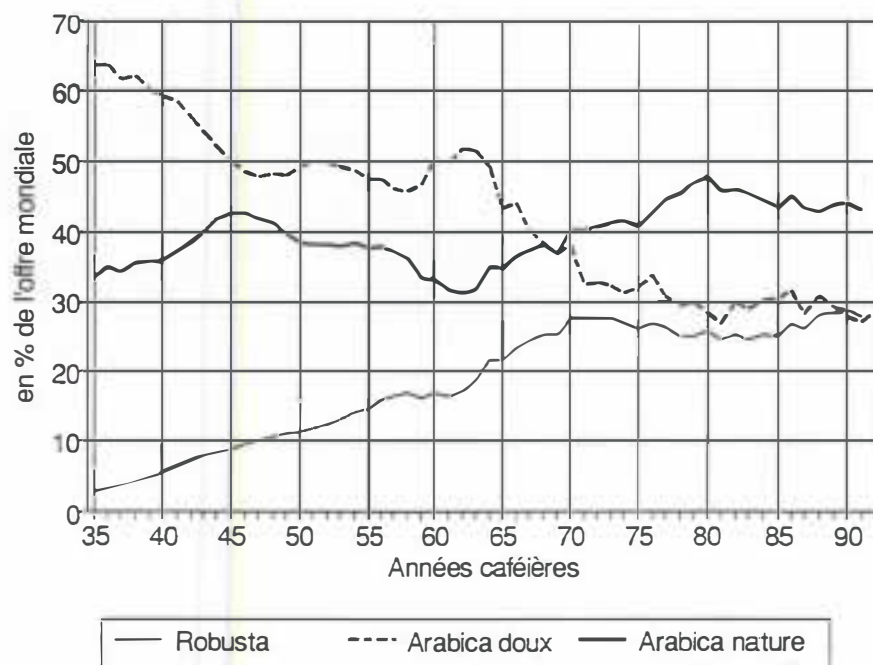
Graphique n° 15 : **Évolution de la production asiatique**  
(moyennes quinquennales)



Source : FAO, 1962 ; USDA, 1991.

### 1.3.2 L'évolution de la production en fonction des types de café

Graphique n°16 : *Évolution de la production par type de café*  
(moyennes quinquennales)



Source : FAO, 1962 ; USDA, 1991.

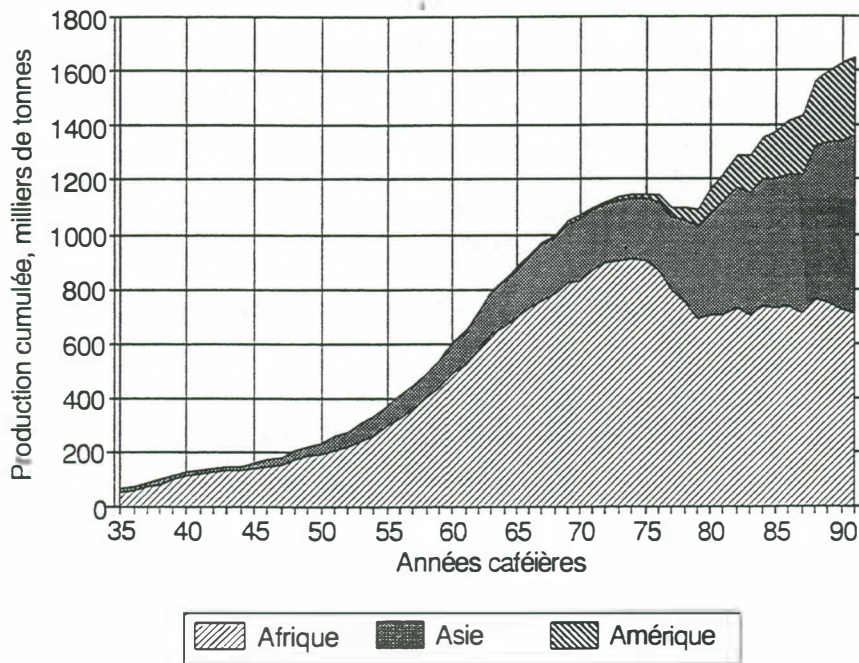
La montée en puissance de l'Afrique puis de l'Asie et parallèlement la stagnation de la production brésilienne modifie profondément non seulement les équilibres géographiques mais également la répartition de l'offre entre les différents types de café. En effet la production des différents types de café est très régionalisée comme le montrent également les graphiques n° 17 et 18 :

- la production de robusta est essentiellement asiatique et africaine et l'essentiel de la production d'Asie et d'Afrique est faite de robusta;
- la production d'arabica est essentiellement américaine et la production d'arabica nature est presque exclusivement brésilienne (l'Éthiopie produit également un peu d'arabica nature).

Par ailleurs les types de croissance sont, comme nous le verrons ultérieurement, également profondément marqués selon les types de café :

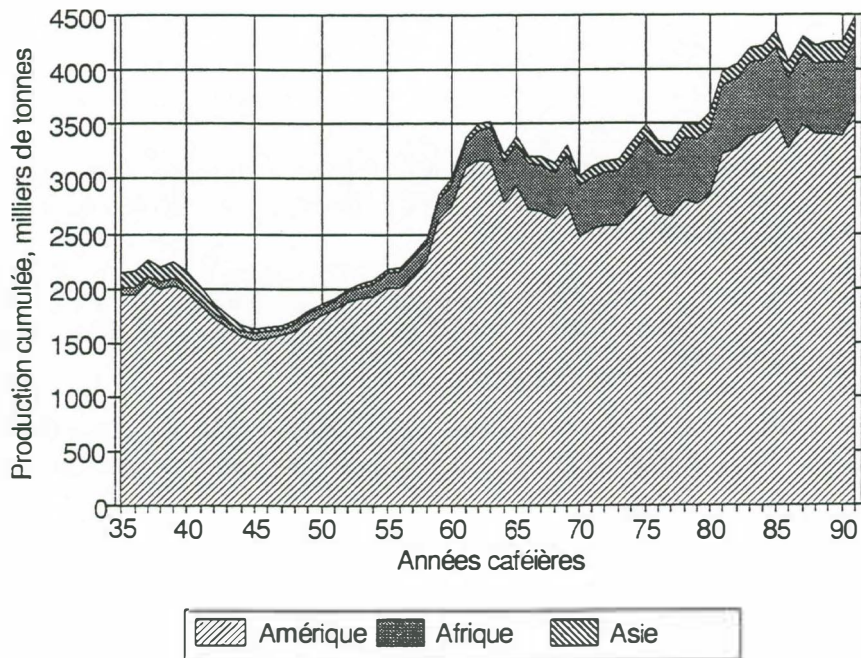
- depuis l'après-guerre la croissance de la production d'arabica est essentiellement intensive et celle de robusta extensive sur fronts pionniers;
- le déclin de la production africaine depuis les années 70 n'a concerné que la production de robusta (- 25 %), la production d'arabica augmentant de 50 % sur l'ensemble de cette période.

Graphique n°17 : *Répartition de la production de robusta entre les continents*  
(moyennes quinquennales)



Source : FAO, 1962 ; USDA, 1991.

Graphique n°18 : *Répartition de la production d'arabica entre les continents*  
(moyennes quinquennales)



Source : FAO, 1962 ; USDA, 1991.



## **Le Robusta**

L'évolution de la production du robusta se fait en trois temps :

- la forte croissance de la production africaine permet au robusta, qui ne représente que 5% de l'offre mondiale dans les années d'après-guerre, d'en représenter 25 % en 1970 ;
- le déclin des années 70 marquées par le déclin brutal de l'offre de robusta, consécutif à la disparition des 200 000 tonnes de la production angolaise ;
- la reprise de la croissance dans les années 80 du fait de l'arrivée sur le marché d'une offre significative de robustas asiatiques et américains, principalement d'Indonésie - mais aussi de Thaïlande, d'Inde et du Viêt-nam - et du Brésil - mais aussi d'Équateur.

Cette arrivée de nouveaux pays producteurs de robusta dans les années 70 tient à plusieurs facteurs :

- la résistance des robustas à la rouille ;
- le développement de l'industrie du soluble qui, à cette époque, était fortement dépendante des robustas ;
- la réduction du différentiel de prix entre les robustas et les arabicas (moins de 10 %).

En terme de volume de robusta produit, la Côte d'Ivoire a été dépassée par l'Indonésie à la fin des années 70 et a été rejointe par le Brésil à la fin des années 80. L'augmentation de la production qui en a résulté, a rapidement compensé la diminution de la production africaine et a donc permis, après un fléchissement à la fin des années 70, de porter la part du robusta dans la production mondiale à près de 30% à la fin des années 80 (record historique).

Cependant, cette augmentation quantitative ne s'est pas accompagnée, en Afrique et en Asie, d'une amélioration qualitative. Au contraire, l'introduction des quotas dans les années 60 et donc l'assurance de pouvoir écouler la production s'est traduite par une dégradation de la qualité dans les années 70. Le vieillissement du verger africain (non renouvelé) a accentué le phénomène.

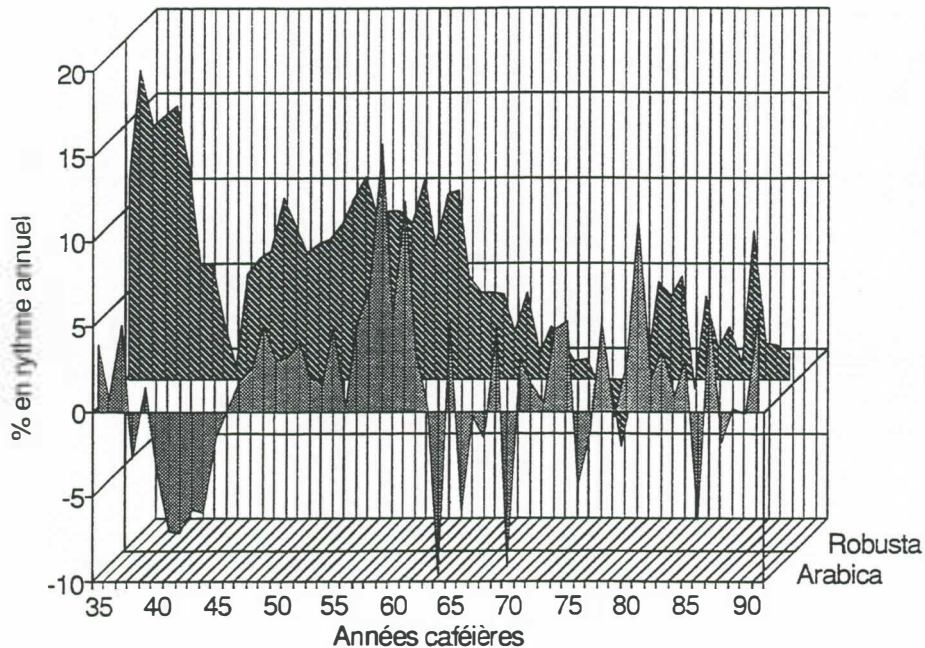
## **L'Arabica**

L'offre relative des arabicas connaît une évolution inverse de celle des robustas. Globalement l'évolution de l'offre d'arabica nature suit celle du Brésil (déclin sur le long terme) et l'offre des arabicas doux celle des autres pays d'Amérique.

Du fait de la rupture de la croissance des robustas dans les années 70, la croissance relativement régulière des arabicas doux est alternativement inférieure, supérieure puis de nouveau inférieure à celle des robustas (graphique n° 19).

La qualité des arabicas "doux" et "autres doux" (classification OIC) s'est beaucoup améliorée dans les années 70 grâce à une meilleure maîtrise du processus de fermentation (qualité plus régulière).

Graphique n°19 : *Croissance de la production de robusta et d'arabica*



Source : D'après FAO, 1962 ; USDA, 1992.

#### 1.4. CONCLUSION

La croissance de la production mondiale a été marquée par une succession de cycles (six depuis 1860), la croissance de la production étant décalée d'environ cinq ans par rapport à la courbe des prix mondiaux. Les périodes de forte croissance alternent donc avec des périodes de stagnation voire de baisse de la production. La dernière baisse de la production se produit durant la deuxième guerre mondiale. L'arabica et l'Amérique dominent alors le marché avec respectivement 95 et 90 % de la production mondiale.

Durant le cycle des années 45-70, tous les pays connaissent une forte augmentation de la production, cependant la croissance quasi exponentielle de l'offre africaine modifie profondément le marché mondial quantitativement et qualitativement. En 1970 l'Afrique représente 30 % du café produit dans le monde et 80 % du robusta.

La dernière période marquée par la hausse des prix de la fin des années 70 ne conduit pas à un cycle aussi marqué. Ceci résulte des facteurs suivants : la gelée du Brésil et la guerre en Angola, l'essoufflement de la production africaine de robusta, la croissance "intensive" mais relativement modérée des pays producteurs d'arabica. Seuls les pays asiatiques, producteurs de robusta, connaissent des croissances quasi-exponentielles qui dans un premier temps compensent la diminution de la production de robusta puis dans un deuxième temps relancent brutalement la croissance de l'offre de robusta. Celle-ci dépasse pour la première fois les 30 % de la production mondiale au début des années 90 mais l'Afrique ne représente plus que 50 % de cette offre de robusta et 20 % de l'offre globale de café.

Tableau n° 10 : *Évolution de la production mondiale (Milliers de tonnes)*

	1940	1950	1960	1970	1980	1990
AMÉRIQUE	1967	1749	2758	2473	2924	3665
AFRIQUE	151	240	625	1143	1120	1198
ASIE	138	66	150	304	502	801
<b>MONDE</b>	<b>2257</b>	<b>2055</b>	<b>3533</b>	<b>3920</b>	<b>4545</b>	<b>5663</b>
<b>ROBUSTA</b>						
Amérique	0	0	1	7	77	280
Afrique	110	192	490	831	703	721
Asie	14	42	107	223	372	620
Total	124	235	598	1061	1152	1622
<b>% dans le monde</b>	<b>5</b>	<b>11</b>	<b>17</b>	<b>27</b>	<b>25</b>	<b>29</b>
<b>ARABICA</b>						
Amérique	1967	1749	2757	2465	2846	3385
Afrique	41	48	135	312	417	476
Asie	124	23	43	82	130	180
Total	2133	1821	2935	2859	3393	4041

Source : données FAO et USDA, moyennes quinquennales

Tableau n° 11 : *Évolution de la production mondiale (pourcentage)*

	1940	1950	1960	1970	1980	1990
AMÉRIQUE	87	85	78	63	64	65
AFRIQUE	7	12	18	29	25	21
ASIE	6	3	4	8	11	14
<b>MONDE</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>ROBUSTA</b>						
Amérique	0	0	0	1	7	17
Afrique	89	82	82	78	61	44
Asie	11	18	18	21	32	38
Total	100	100	100	100	100	100
<b>ARABICA</b>						
Amérique	92	96	94	86	84	84
Afrique	2	3	5	11	12	12
Asie	6	1	1	3	4	4
Total	100	100	100	100	100	100

Tableau n° 12 : *Croissance de la production (coefficient multiplicateur sur 10 ans)*

Décennie	40'	50'	60'	70'	80'
AMÉRIQUE	0,9	1,6	0,9	1,2	1,3
AFRIQUE	1,6	2,6	1,8	1,0	1,1
ASIE	0,5	2,3	2,0	1,6	1,6
<b>MONDE</b>	<b>0,9</b>	<b>1,7</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>
<b>ROBUSTA</b>					
Amérique			11,8	10,5	3,6
Afrique	1,7	2,5	1,7	0,8	1,0
Asie	3,0	2,5	2,1	1,7	1,7
Total	1,9	2,5	1,8	1,1	1,4
<b>ARABICA</b>					
Amérique	0,9	1,6	0,9	1,2	1,2
Afrique	1,2	2,8	2,3	1,3	1,1
Asie	0,2	1,8	1,9	1,6	1,4
Total	0,9	1,6	1,0	1,2	1,2

## CHAPITRE 2

### LA DEMANDE

#### 2.1. LES DIFFÉRENTS PRODUITS CONSOMMÉS

Contrairement à ce qui s'est passé pour d'autres produits agricoles, les utilisations du café et les produits finaux proposés aux consommateurs sont en nombre très limité.

Ainsi le café ne connaît pas d'utilisation industrielle significative hors de la consommation alimentaire à l'exception de quelques débouchés pour la caféine vers l'industrie pharmaceutique.

Les sous-produits (pulpe utilisée, fraîche ou séchée comme fertilisant ou intégrée à l'alimentation animale, tanins employés dans l'industrie du cuir, huiles employées pour la fabrication de parfums) n'ont trouvé que des débouchés limités et n'ont jamais influencé le fonctionnement du marché du café.

Dans la sphère alimentaire elle-même, le café a connu peu de nouveaux usages et peu de nouveaux produits. Le grain de café, préalablement séparé de sa coque et de sa pellicule, lavé ou non, mais toujours séché, doit être ensuite torréfié - c'est-à-dire grillé - et moulu. L'eau chaude est, finalement, le moyen requis pour préparer la boisson.

Ce schéma très simple n'a pas varié depuis l'invention de la boisson et il constitue encore aujourd'hui l'utilisation exclusive du grain. En revanche, les méthodes, les techniques, les modes et surtout le stade de préparation auquel il est fourni au consommateur, ont évolué au cours de l'histoire récente du marché.

Le café a longtemps été proposé au consommateur final sous forme de café vert ; puis il a été torréfié par des brùleries artisanales ; enfin il est de plus en plus préparé par la torréfaction industrielle. Jusqu'à une date récente, les achats des consommateurs s'effectuaient en grain, le café étant ensuite moulu à la maison. Avec l'amélioration, au cours des dernières décennies, des méthodes d'ensachage et de conservation, le "moulu" a spectaculairement conquis le marché. Ainsi en France, sa part dans les ventes de café torréfié est passée de 20% à 85% entre 1977 et 1990.

Finalement, le soluble représente la seule innovation majeure qu'ait connu le marché. Bien que le café soluble ait été mis au point pour la première fois par un chimiste japonais en 1899, qu'il ait été utilisé au cours des deux guerres mondiales, et que Nestlé ait commencé à le commercialiser dès la fin des années 1930, son apparition systématique dans la consommation mondiale ne se fait qu'après-guerre. Le marché du café soluble se constitue dans les trois premières décennies de l'après-guerre. Il s'agit donc d'un mouvement rapide.

On estime qu'au milieu des années 1980, la production mondiale de café soluble s'élevait à 300 000 tonnes, soit 13 millions de sacs d'équivalent café vert ou encore 13% du marché mondial du café. Toutefois la part du soluble dans la consommation mondiale tend à baisser depuis quelques années, le marché ayant atteint son apogée à la fin des années 1970.

La caféine a été isolée pour la première fois en 1820. Son extraction est obtenue soit par solvant soit par eau. Le décaféiné représente environ 10% de la consommation mondiale. Les grands consommateurs de ce produit sont les Allemands et les Suisses.

Pour apprécier cette homogénéité du produit, il suffit de se souvenir que le maïs sert à faire des sacs poubelles et divers autres produits biodégradables, que la canne à sucre a donné lieu à de grands programmes de transformation en carburant, que le lait se consomme brut, sous forme de beurre, de fromage, de yaourts, que les céréales ont conquis avec l'alimentation animale un deuxième débouché, repoussant très loin les limites globales de la consommation du produit...

Inversement, le café est difficilement remplaçable et ne connaît guère de produit de substitution. Certes la chicorée ou l'orge et divers "ersatz" ont pu servir de substituts pendant les périodes de pénurie sévère et servent encore de base à des "cafés diététiques". Mais aucun d'eux n'a vraiment influé sur l'évolution de la consommation caféière.

## 2.2. DYNAMIQUE DE LA DEMANDE MONDIALE D'EXPORTATION

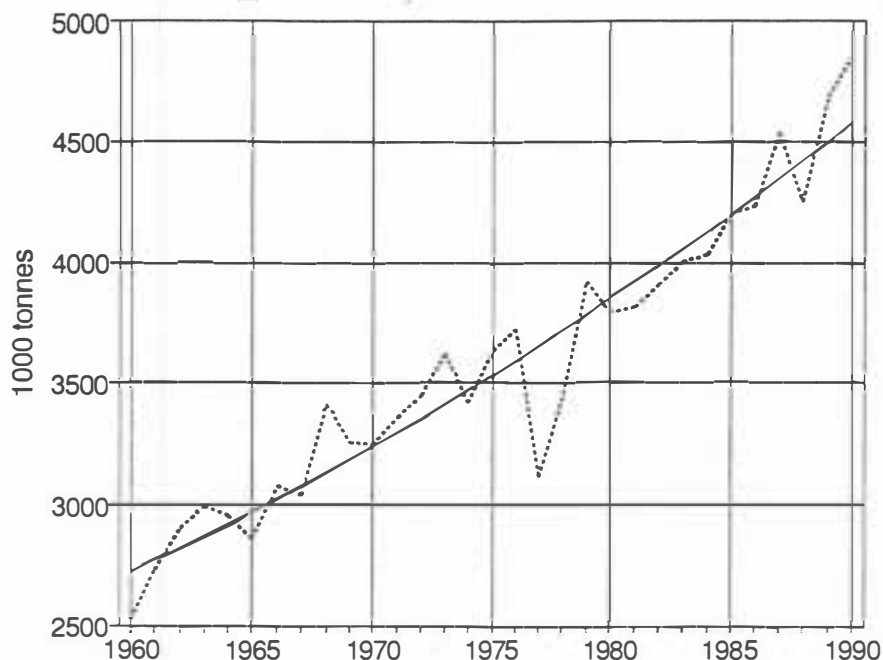
### 2.2.1 Une croissance "normale" des importations mondiales

Contrairement à ce qui a été avancé par un certain nombre de commentaires, il n'y a pas eu au cours des dernières années de stagnation de la demande mondiale en café (voir graphique N°1).

Sur la période 1980-90 la croissance des importations mondiales s'inscrit dans l'exact prolongement d'une évolution entamée depuis 1960 (voir graphique n° 20) - voire même depuis plus d'un siècle.

Ce phénomène est confirmé par les données de consommation fournies par l'OIC : de 1980 à 1990, la consommation de café dans les pays importateurs a augmenté à un rythme annuel moyen de 1,6%, soit un taux de 1,4% dans les pays membres de l'OIC et de 3,8% dans les pays non-membres.

Graphique n° 20 : *Importations mondiales de cafés, 1960-1990*  
(en millions de sacs de 60 kg)



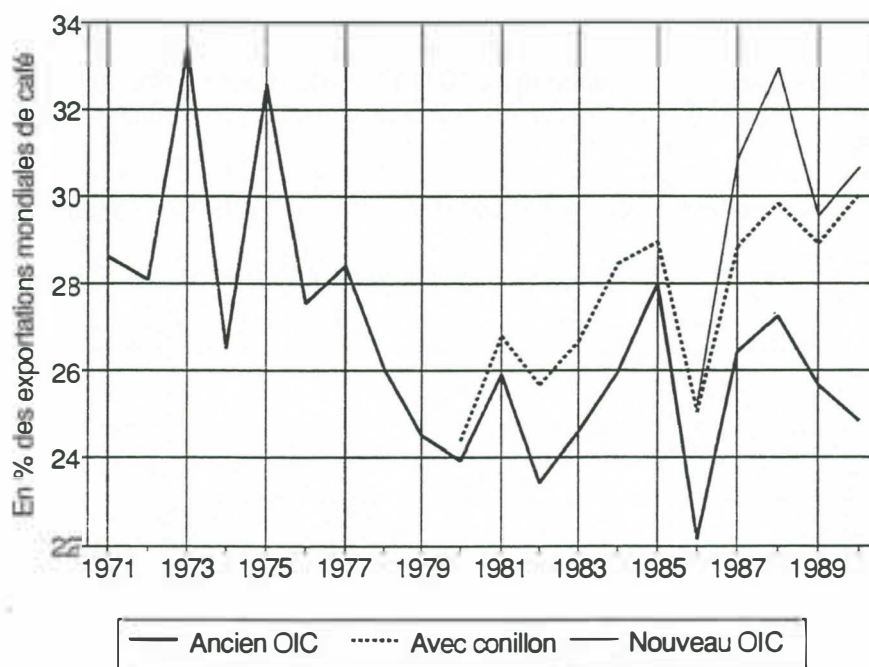
Source : OIC, diverses années

## 2.2.2 Une augmentation de la part des robustas dans les importations mondiales de café

Le robusta apparaît véritablement dans les échanges internationaux après la seconde guerre mondiale. Il conquiert un tiers du marché et atteint son apogée à la fin des années 1960. Le robusta est alors quasi-exclusivement africain. Sa part dans les importations mondiales chute ensuite dans les années 1970, et s'établit à environ un quart de la demande mondiale.

Mais les années 1980 vont inverser cette tendance comme le montre très clairement le graphique n° 21 : si l'on s'en tient à la classification de l'OIC, la part du robusta dans les exportations mondiales s'est stabilisée et, si l'on inclut le conillon brésilien, elle a régulièrement augmenté depuis 10 ans. Selon ce dernier critère, elle est ainsi passée de 25% à 30% au cours de la décennie.

Graphique n° 21 : **Part des robustas dans les exportations mondiales, 1971/72-1990/91**



Source : OIC, diverses années et IBC, 1991.

## 2.3. ÉVOLUTIONS NATIONALES ET RÉGIONALES

Tableau n° 13 : **Importations de café vert, 1960-1990 (en 1000 tonnes)**

	1960-62	1970-72	1980-82	1988-90
États-Unis	1380	1254	1056	1104
Europe Ouest	984	1536	1974	2406
dont CEE 12	798	1212	1632	2022
Europe Est	78	174	222	228
URSS	24	42	48	78
Canada/Aust/NZ	78	108	132	150
Japon	12	84	180	282
Autres	186	192	276	426
<b>Total Monde</b>	<b>2718</b>	<b>3354</b>	<b>3840</b>	<b>4596</b>

Source : FAO, diverses années.

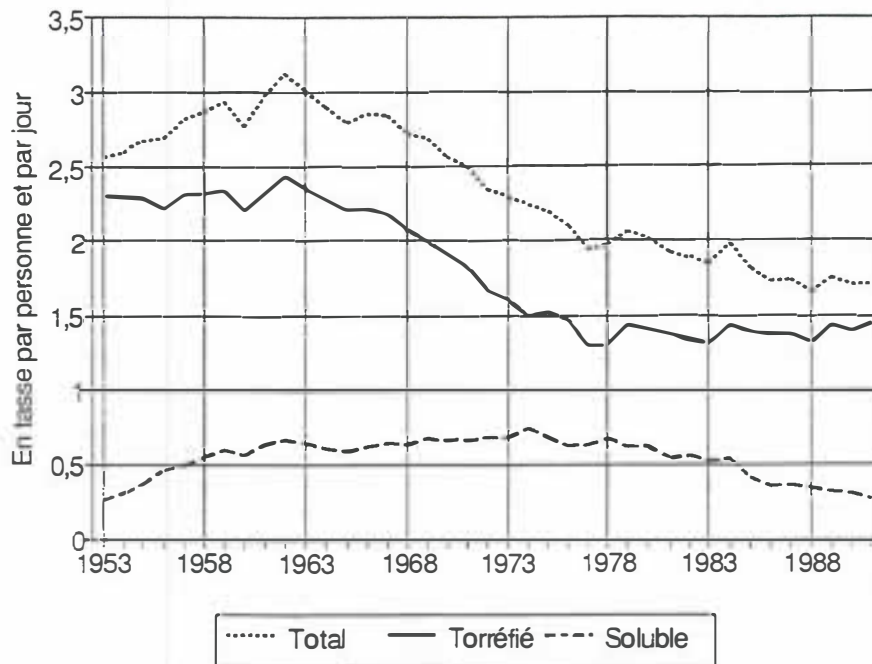
### 2.3.1 Aux États Unis, après un long déclin, stabilisation de la consommation et de la part des robustas

Comme on le sait, la consommation de café a décliné aux États-Unis de façon continue à partir des années 1960. Le nombre de consommateurs de café a diminué : 77,4% de la population américaine buvait du café en 1950, 73,6% en 1960, 67,6% en 1970, 56,6% en 1980. Dans le même temps le nombre de tasses bues par consommateur a considérablement chuté passant de 3,12 tasses par jour à 1,7 au début des années 1980 (voir graphique n°22).

Or, au cours des dernières années, cette tendance s'est arrêtée. Après 20 ans de décroissance, les importations des États-Unis ont crû à un taux moyen de 0,4% depuis 1980. Ce chiffre est certes faible mais il est positif et implique une stabilisation de la consommation par habitant. La régression de la consommation de café semble donc pour l'heure enrayée.

La consommation de café torréfié connaît désormais un certain regain, avec le développement rapide des "segments de luxe". Les ventes de café "gourmet" - café des brûleries artisanales et café "haut de gamme" des grandes marques - sont passées de 10% à 19% du marché entre 1983 et 1989 et devraient en conquérir le tiers d'ici 1994 (USDA, 1990). De son côté le soluble (un cinquième de la consommation) recule rapidement.

Graphique n°22 : *Consommation de café aux États-Unis, 1953-1991*

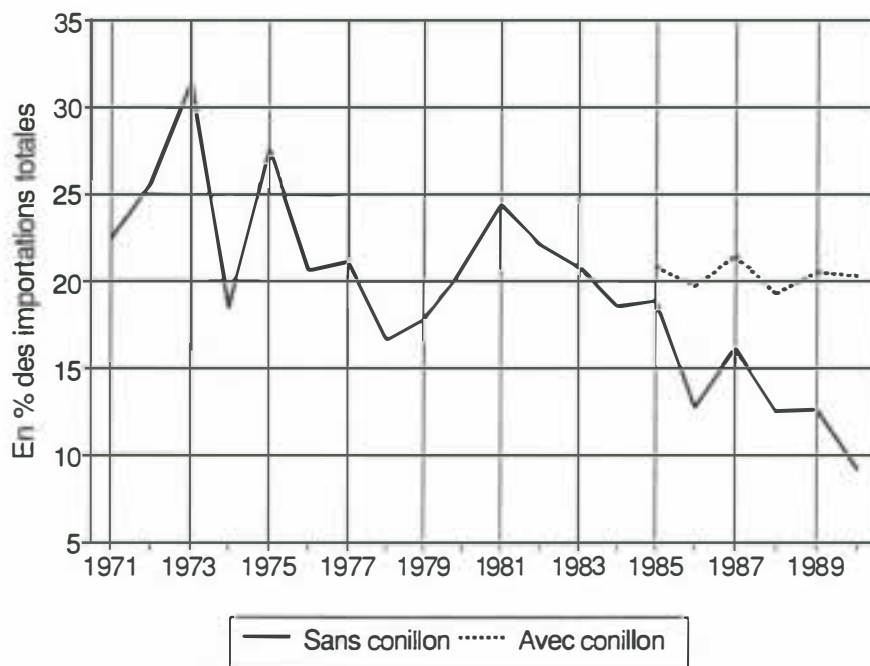


Source : OIC, 1990 et USDA, 1992.

Cette évolution de la structure de la demande américaine s'effectue cependant sans remettre véritablement en cause la place du robusta dans les importations. Là encore, la prise en compte du conillon brésilien s'avère indispensable. Sans lui, la part des robustas dans les importations américaines chute brutalement de 24% en 1980 à seulement 8% en 1990 (graphique n°23). Avec lui, cette part est stabilisée autour de 20% depuis près de 10 ans.

Dès lors, il ne s'agit plus d'un déplacement de la demande du robusta vers l'arabica mais d'une substitution des origines et de la conquête d'un nouveau marché par le Brésil d'une part, par les pays producteurs asiatiques d'autre part.

Graphique n°23 : **Part des robustas dans les importations des États-Unis**  
(en % des importations totales de café)



Source : OIC diverses années et IBC, 1991

Tableau n°14 : **Importations de café vert des États-Unis par origine, 1990/91**

Milliers de tonnes	Volume	%
Brésil	186	17%
Méxique	180	16%
Colombie	161	15%
Guatemala	90	8%
Autres arabicas	222	20%
<b>ss total arabicas</b>	<b>836</b>	<b>79%</b>
Brésil	122	11%
Thaïlande	39	3%
Indonésie	39	3%
Uganda	14	1%
OAMCAF	4	-
Autres robustas	7	-
<b>ss total robustas</b>	<b>223</b>	<b>21%</b>
<b>Total</b>	<b>1085</b>	<b>100%</b>

Source : USDA, 1991 et FEBEC, 1991.



### **2.3.2 Dans la C.E.E., la poursuite de la croissance de la consommation et la reconquête du robusta**

La CEE réalise plus de 40% des importations mondiales de café. Elle demeure donc un moteur essentiel de la croissance de la demande et de la dynamique du marché international. Au cours des années 1980/90, sa consommation a crû à un taux supérieur à 1,6%.

Toutefois, tous les pays de la Communauté ne connaissent pas la même dynamique. De fait, aujourd'hui, quatre pays tirent les importations européennes : d'un côté l'Allemagne, de l'autre les trois derniers entrés dans la CEE : Espagne, Grèce, Portugal.

L'Allemagne, qui occupe de longue date le premier rang des pays européens, pèse à elle seule, après réunification, 10 millions de sacs de café vert. La consommation de l'ensemble RFA+RDA a crû à un taux annuel de plus de 2% durant la période 1980-90. Cette croissance remarquable est avant tout liée à l'augmentation des achats dans l'ex-RFA alors que la consommation dans l'ex-RDA stagnait aux alentours d'un million de sacs.

Avec 8,2 kg la consommation par personne de l'ex-RFA demeure inférieure de 1 à 3 kg à celle de ces voisins nordiques ou alpins. On peut s'attendre, au moins pour quelques années, à la poursuite de la croissance des importations allemandes sachant qu'une augmentation d'un kilogramme par personne de la consommation allemande se traduit par l'importation d'un million de sacs supplémentaires.

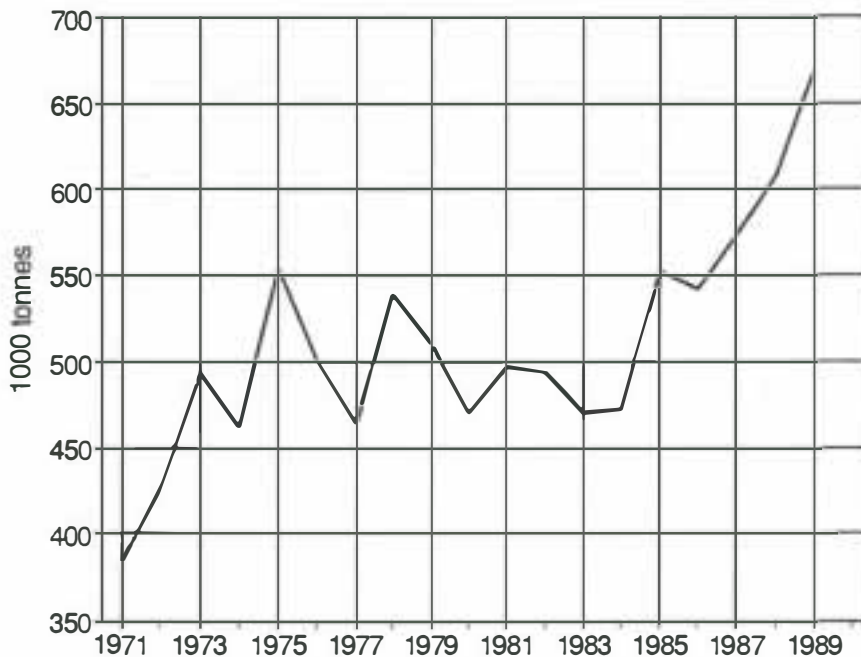
Par ailleurs, le rapport de consommation par tête entre les deux ex-Allemagnes était avant réunification de 1 à 2 (4,2 kg contre 8,2). Le rattrapage de la consommation dans les nouveaux landers devrait donc garantir, à moyen terme, une augmentation minimale d'un million de sacs des importations allemandes.

Le Portugal est le pays européen où la consommation de café a connu la plus forte croissance au cours des dix dernières années : 10% par an en moyenne. Vient ensuite l'Espagne qui, avec 5% de croissance annuelle des importations, a conquis en quelques années la quatrième place des pays importateurs de la CEE.

En Grèce après une croissance soutenue durant les années 1980, les importations de café ont connu une contraction brutale en 1991. Il faut signaler que les importations de soluble - dont 85% proviennent de la Côte d'Ivoire - fournissent 30% de la consommation grecque.

Après une stagnation de plus de dix ans, les importations de robusta de la Communauté Européenne augmentent à nouveau depuis 1985 (plus 3 millions de sacs en 5 ans, voir graphique n° 24). La part des robustas dans les importations européennes est ainsi remontée de 29% à 33% en 1990 et 1991. Pour cette dernière année, si l'on inclut les conillons (1223 millions de sacs soit 4% des importations de la CEE), le total des robustas représenterait 36% des achats de café de la Communauté.

Graphique n° 24 : *Importations de robusta de la CEE, 1971-1989*



Source : OIC diverses années

Plusieurs pays de la CEE contribuent à ce renouveau de la consommation européenne de robusta.

Soulignons tout d'abord le cas de l'Espagne. Comme nous l'avons vu, l'Espagne a été au cours des dernières années, un des marchés de café les plus dynamiques de l'Europe. Or, dans le même temps, la part des robustas a connu une croissance sensible. Elle est passée d'une moyenne de 24% au début des années 1980, à 47% en 1990.

De même, en Italie et en Belgique le robusta a reconquis au cours des dix dernières années une plus grande part de marché (de 43% à 47% en Italie, de 20% à 30% en Belgique).

Au Portugal, où la part du robusta s'est maintenue aux environs de 70%, la croissance très rapide de la consommation a permis un important gain en volume.

Enfin en Hollande, le déclin des robustas s'est nettement inversé à partir de 1985, tandis que cette qualité regagnait plus de 12 points en quelques 6 années.

En revanche le recul du robusta sur le marché français n'est guère contestable : 75% des importations françaises au début des années 1960, 61% en 1980, 54% en 1990, 52% en 1991.

Tableau n° 15 : *Consommation de café des pays de l'Europe des douze*  
(Données 1990 et évolution 1980-90)

	Consommation par tête (kg)	Consommation totale (1000 tonnes)	Evolution de la consommation 80-90
Allemagne	(*)8,2/4.2	579	+
France	5.6	312	=
Italie	5.1	291	=
Espagne	4.2	163	++
Hollande	10.6	153	=
Angleterre	2.5	141	=
Bel./Lux.	5.2	54	-
Danemark	10.1	52	=
Grèce	3.9	38	+
Portugal	3.0	31	+++
Irlande	2.1	7	=
Total CEE	5.38	1822	+

(\*) Les données de consommation/personne sont données pour l'ex RFA et l'ex-RDA

Source : OIC, 1991.

Tableau n°16 : *Importations de café vert des pays de la CEE par origine, 1991*  
(en 1000 tonnes)

	Bel/Lux	Danemark	France	Grèce	Italie
<b>Arabicas</b>	43	43	155	7	141
Brésil	14	23	62	6	76
Colombie	5	11	33	-	12
<b>Robustas</b>	18	9	167	2	125
Brésil					
Côte d'Ivoire	4	-	51	-	48
Cameroun	3	-	25	-	17
Madagascar	3	1	18	1	1
Indonésie	5	5	24	1	11
Ouganda	3	1	23	-	5
Zaïre	2	-	13	-	35
<b>Total</b>	62	52	322	9	267
	Hollande	Portugal	Espagne	RFA	Roy.Uni
<b>Arabicas</b>	101	10	100	530	68
Brésil	14	4	48	56	18
Colombie	40	-	22	214	12
<b>Robustas</b>	50	21	70	79	31
Brésil					
Côte d'Ivoire	6	6	19	6	6
Cameroun	5	4	13	15	2
Madagascar	-	-	1	-	-
Indonésie	3	3	6	39	16
Ouganda	27	2	15	8	7
Zaïre	-	3	7	6	-
<b>Total</b>	151	31	170	610	100

Source : OIC, 1992.

### 2.3.3 Les pays de l'AELE : un niveau record de consommation mais des importations stagnantes

Les habitants des pays scandinaves sont les plus gros buveurs de café du monde. Cependant au cours des dix dernières années on constate une stagnation de la consommation qui semble avoir atteint son point de saturation.

Les pays scandinaves ne consomment pratiquement pas de café robusta et réalisent la quasi totalité de leurs importations à partir de quatre pays : Brésil, Colombie, Costa Rica et Kenya.

L'Autriche et la Suisse semblent connaître le même phénomène en dépit des performances surprenantes réalisées par l'Autriche au cours des quatre dernières années. En effet, les importations autrichiennes sont passées d'un niveau moyen d'un million de sacs en 1987 à 1,8 million en 1991. Cette croissance concerne en premier lieu les robustas dont la part dans les achats autrichiens est passée de 11% en 1987 à 38% en 1991. Ces chiffres ne doivent cependant pas faire illusion. Le consommateur autrichien n'est pas l'objet d'un engouement brutal pour le robusta. Cette croissance est avant tout liée au développement des réexportations, plus ou moins légales, vers la Hongrie et la Tchécoslovaquie.

Tableau n° 17 : *Importations des pays scandinaves par principales origines, 1991*  
(en milliers de tonnes)

	Finlande		Norvège		Suède	
	Vol	%	Vol	%	Vol	%
Brésil	19	31	23	55	43	45
Colombie	19	31	13	30	33	35
Kenya	4	9	2	4	9	9
Costa Rica	3	9	1	2	4	4
Total	60	100	42	100	95	100

Source : ECF, 1992.

### 2.3.4 Les pays de l'ex-bloc soviétique : une croissance cassée par l'ajustement économique

Tableau n° 18 : *Importations de café vert et torréfié des pays de l'Est*  
(1000 tonnes) et consommation de café par habitant

	1985-87	1988	1989	1990
URSS (0.3)	52	52	117	58
Hongrie (3.7)	37	44	27	29
Tchécoslovaquie (2.2)	32	34	35	35
Pologne (1.1)	30	34	47	21
Bulgarie (0.9)	8	11	11	11
Roumanie (0.4)	14	13	10	23

Source : FAO, 1992.

Dans une première phase l'ouverture économique a provoqué une forte augmentation de la consommation de café : 10% en moyenne pour l'URSS et 2% pour les pays centro-européens.

En URSS, cette croissance très rapide s'est accompagnée d'une percée spectaculaire des solubles en provenance essentiellement du Brésil. Les importations de solubles sont passées de 3% du total en 1985, à 33% en 1989.

Dans une deuxième phase, la chute des revenus provoquée par l'ajustement structurel a provoqué une baisse de la consommation. Certains observateurs estiment qu'en 1992 l'ex-URSS pourrait être dans l'incapacité d'effectuer des achats de café sur le marché international (tableau n° 18). De même les achats polonais ont connu un recul certain.

En revanche, en Hongrie et en Tchécoslovaquie, la diminution des importations officielles est largement compensée par le développement de la contrebande qui, aujourd'hui, approvisionnerait respectivement un tiers et un cinquième de la consommation de ces pays.

### 2.3.5 Un marché asiatique en pleine expansion

Tableau n°19 : *Importations de café vert de la Corée et du Japon par origine, 1990*  
(en 1000 tonnes)

	Corée		Japon	
	Vol.	%	Vol.	%
<b>Arabicas</b>	31	58	242	73
Brésil	12	21	80	24
Colombie	6	10	64	19
<b>Robustas</b>	22	42	88	27
Indonésie	12	21	71	21
Thaïlande	7	13	6	2
OAMCAF	2	3	4	1
<b>Total</b>	54		330	

Source : OIC, 1991.

Le marché japonais constitue le coeur du marché asiatique. En effet, à partir des années 1960 la consommation de café s'installe au Japon et ne cessera depuis lors de croître à un rythme très soutenu : 5% l'an, ce qui a permis à ce pays de prendre la place de troisième importateur mondial devant la France (en 1990), derrière les États-Unis et l'Allemagne.

Le café qui ne représentait, en 1970, que le quart des dépenses des ménages en boisson stimulante, en représente aujourd'hui plus de la moitié et il a dépassé le thé.

La moitié des ventes est constituée de café soluble, le tiers de café torréfié moulu et le reste de café "prêt à boire" (en boîte), particularité du marché japonais. C'est ce dernier type de présentation qui connaît aujourd'hui le plus fort rythme de croissance, suivi par le moulu alors que la consommation de café soluble tend à se stabiliser.

Rien n'indique pour l'heure un quelconque essoufflement de cette tendance. En effet, avec un niveau de consommation par tête de 2,5 kg par habitant (deux fois moins qu'en France et 3 fois moins qu'en Allemagne) les possibilités d'expansion restent importantes.

Au cours des dix dernières années, cette percée du café dans la consommation des stimulants en Asie s'est étendue.

La Corée est sans doute le pays qui connaît la croissance la plus rapide de sa consommation (20% par an sur la décennie 1980-90). Quasi inexistante sur le marché il y a dix ans, la Corée importe aujourd'hui autant que l'Autriche (900 000 sacs). La consommation de café en boîte y connaît aussi un fort développement. Avec 43 millions d'habitants et une consommation de 1,2 kg par tête le marché coréen devrait continuer de croître à un rythme soutenu pendant toute la décennie.

En Chine, la consommation, estimée entre 350 000 et 500 000 sacs, connaîtrait un développement très rapide. Une partie est fournie par la production domestique, mais les importations ont fortement augmenté : 45 000 sacs en 1985 à 146 000 en 1990. Notons que la Corée est le premier fournisseur de la Chine (25 000 sacs en 1990) ; en effet, Nestlé, basé en Corée, exporte en Chine une partie de sa production de soluble.

L'importance du soluble dans la consommation asiatique (50% du marché japonais et 75% du marché coréen) assure une place importante au robusta sur ces marchés : 28% au Japon et 42% en Corée. La place des pays africains est cependant négligeable, étant donné la préférence donnée aux échanges intra-asiatiques (Indonésie, Thaïlande notamment).

## 2.4. LES DÉTERMINANTS DE LA CONSOMMATION

### 2.4.1 Analyse statique et comparaison internationale

#### Consommation de café dans les différents pays

La consommation de café est liée au revenu. Schématiquement on peut considérer que plus le revenu par habitant est élevé, plus la consommation l'est aussi. La relation n'a toutefois rien de linéaire et il est impossible de trouver un coefficient liant consommation et revenu pour l'ensemble des pays du monde. En effet, au moins deux autres déterminants viennent "brouiller" la relation consommation / revenu :

- le facteur climatique : à quelques exceptions près on constate un gradient d'augmentation de la consommation du sud vers le nord de la planète, des régions les plus chaudes vers les régions les plus froides. Ainsi le groupe des pays scandinaves se détache nettement du groupe des pays consommateurs européens. Ce gradient est pertinent au sein d'un même ensemble national : ainsi en France la consommation de café par habitant est beaucoup plus importante dans les régions Nord-Pas-de-Calais/Picardie (12,3 kg) que dans les régions Languedoc-Roussillon/Provence-Côte-d'Azur (7 kg).
- la concurrence d'autres boissons.. Dans une vaste partie du monde, (Asie, Royaume Uni et ex-dominions, Russie), le café doit s'imposer contre le thé. Dans ces pays, la consommation caféière connaît donc un développement limité avec une particularité : l'importance du soluble comme substitut le plus aisé vis-à-vis du thé.

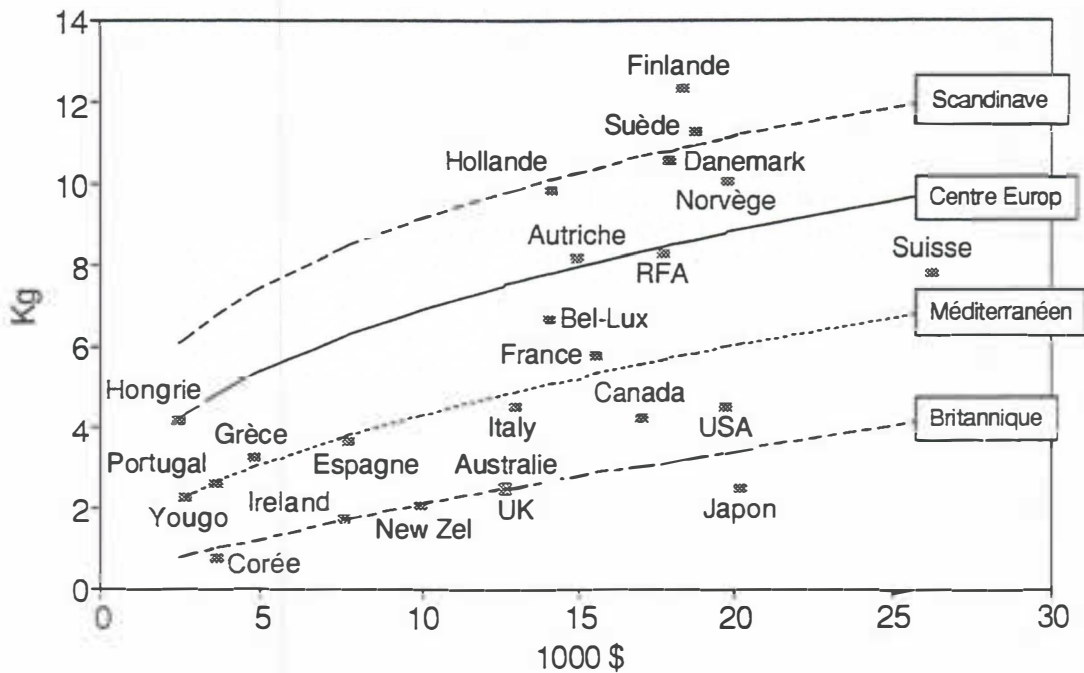
A l'inverse, dans des pays où la consommation de café semblait bien ancrée, comme aux États-Unis, elle subit la concurrence des boissons gazeuses et plus récemment des eaux minérales, en particulier dans les couches de populations les plus jeunes. En outre, le café est victime de la suspicion médicale envers la caféine et plus particulièrement envers le "triptyque maléfique" café+tabac+alcool.

Tableau n° 20 : *Consommation de boissons aux États-Unis (en litres)*

	1970	1980	1990
Boissons gazeuses	86	129	180
Café	135	104	95
Bière	70	92	88
Lait	86	78	72
Thé	20	28	27
Eau minérale	-	10	33
Jus de fruit	25	26	26

Source : USDA, 1991.

Graphique n° 25 : *Consommation de café vert et PNB par habitant, 1987-89*



Source : d'après OIC, diverses années ; Banque Mondiale, diverses années

Tableau n° 21 : *Consommation par tête, 1975-90 (En kg par habitant)*

	1975	1980	1985	1990
États-Unis	5.7	4.6	4.5	4.8
Canada	4.3	4.5	4.4	4.5
Belgique-Lux.	7.0	7.1	7.6	5.2
Danemark	13.0	11.0	11.0	10.1
France	5.6	5.9	5.5	5.6
RFA	5.6	6.6	6.8	8.2
Grèce			3.0	3.9
Irlande			1.6	2.0
Italie	3.1	3.9	4.9	5.1
Hollande	8.9	7.7	9.4	10.5
Portugal	1.6	0.9	2.2	3.0
Espagne	2.7	2.3	2.7	4.2
Royaume Uni	2.2	2.1	2.4	2.5
Finlande	13.7	13.3	10.1	12.9
Norvège	9.7	9.7	10.5	10.3
Suède	14.1	11.4	11.6	11.9
Suisse	6.9	6.3	6.2	8.2
Autriche	4.9	6.9	7.3	10.5
Australie	1.8	2.0	2.1	2.5
Japon	1.3	1.7	2.1	2.5
Corée				1.2

Source : ICO, diverses années.

## Place du robusta

On peut distinguer au moins quatre "variables" permettant d'expliquer l'importance relative du robusta dans la consommation d'un pays:

- 1- L'histoire coloniale : en France comme au Portugal, l'importance du robusta dans les importations doit d'abord être interprétée comme un héritage des politiques d'autarcie impériale menées entre les années 1930 et la décolonisation. En effet, pendant de nombreuses années les caféicultures coloniales d'Afrique ont bénéficié d'une protection tarifaire élevée (voir partie sur l'organisation du marché). C'est à cette occasion que le robusta "s'implante" dans le modèle de consommation.
- 2 - Le soluble : le robusta a bénéficié historiquement d'une meilleure aptitude à la solubilisation. Ainsi pour tous les pays fortement utilisateurs de solubles - les pays du "modèle britannique" en particulier - la part du robusta est supérieure à la moyenne mondiale. C'est aussi le cas de la Corée.
- 3 - Le revenu : le robusta, "normalement" meilleur marché, trouve naturellement une place plus grande dans les pays à faible revenu. La faiblesse du différentiel au cours d'une longue partie des dernières décennies a toutefois fortement limité l'intervention du facteur de "revenu". Ce facteur n'a pu s'exprimer clairement que sur le marché des pays non-membres - tel est le cas de la Hongrie - où le différentiel de prix était plus marqué.

Tableau n° 22 : *Répartition des principaux pays importateurs en fonction de leurs importations de robusta, moyenne 1987-9*

Part du robusta dans les importations	Pays
>60%	Portugal, Hongrie, Malaisie
50% < <60%	France, Corée, Nouvelle Zélande
40% < <50%	Italie, Espagne, Australie
30% < <40%	Grèce, Hollande, Royaume-Uni
20% < <30%	Belgique, Danemark, Autriche, Japon, Chine
10% < <20%	Allemagne, États-Unis, Suisse, Bulgarie, URSS
2% < <10%	Canada, Yougoslavie
<2%	Finlande, Norvège, Suède, Argentine, Chili, Tchécoslovaquie

Source : d'après OIC, 1991.

## Trois grands modèles de consommation

Pour résumer les différences de comportement des consommateurs selon les pays, on peut distinguer trois modèles principaux qui regroupent une majorité des cas de figure rencontrés dans les pays importateurs.

Ces modèles, s'ils ne permettent pas d'établir des prévisions de consommation à court terme, fixent cependant des horizons et des ordres de grandeur pour les évolutions à venir.

- Le modèle scandinave : haut niveau de consommation, absence de robusta, point de saturation à 12-13 kg/an/hab.
- Le modèle méditerranéen : niveau de consommation moyen, forte proportion de robusta, point de saturation à 6kg.
- Le modèle de consommation britannique : faible niveau de consommation (concurrence avec le thé), forte proportion du soluble autorisant une composante élevée de robusta. Point de saturation à 3 kg.



Hors de ces "archétypes" on peut aussi distinguer une tendance centro-européenne et une tendance nord-américaine. Une des incertitudes de la période, importante pour l'évolution structurelle du marché mondial, est de savoir si la consommation asiatique va se stabiliser sur un modèle de type britannique, ou si l'on va assister à la mise en place d'un nouveau modèle spécifiquement asiatique.

#### **2.4.2 Analyse dynamique : Élasticité prix de la demande mondiale de café vert**

La consommation mondiale de café est inélastique par rapport au prix. Autrement dit la demande est relativement insensible aux variations de prix - à la hausse, comme à la baisse. Les estimations réalisées donnent une élasticité-prix variant de 0,17 à 0,33. Cependant les fortes hausses, comme celle de 1977, peuvent entraîner des baisses de consommation, indiquant une adaptation des comportements aux variations hors-norme des prix.

Cette inélasticité de la demande est déterminante dans le fonctionnement du marché. Elle explique d'une part le caractère dramatique des surproductions, puisqu'un faible excédent se traduit par une forte chute des cours, d'autre part l'intérêt des stratégies de restriction des exportations, puisqu'une diminution des exportations provoque une hausse sensible des revenus.

Cependant le comportement de certains acteurs dans la filière rend l'interprétation de cette élasticité peu claire. En effet, le marché mondial ne met pas directement en relation le consommateur avec le prix international. Il est donc difficile d'expliquer les variations de la demande par les prix. La liaison prix international/demande d'importation est doublement médiatisée par :

- le comportement de stockage des opérateurs (négociants et torréfacteurs) comme on a clairement pu le constater en 1989 et 1990 ;
- le comportement des torréfacteurs qui, convaincus de l'inélasticité de la consommation, n'ont guère tendance à répercuter les baisses de prix. Ce n'est qu'en situation de forte concurrence et de conflit pour le contrôle d'un marché que la baisse sera effectivement transmise, cas de l'Espagne par exemple. Dans ce cas comme dans le cas marché hors-quota on assiste d'ailleurs à une réponse positive de la demande et à une croissance de la consommation. Cependant, même en l'absence de répercussion aux consommateurs, une baisse des prix sur le marché international peut avoir un effet indirect sur le niveau de consommation en permettant aux torréfacteurs de dégager des ressources supplémentaires pour les campagnes de promotion.

La progression du café suit celle de l'économie industrielle. Plus le revenu d'un pays s'accroît, plus sa consommation de café augmente. Sur longue période on constate une grande stabilité de la relation entre croissance du revenu dans les pays de l'OCDE et "croissance de leurs importations : entre 0.49 et 0.6 suivant les auteurs. Dit d'une autre manière, chaque fois que le PNB de l'OCDE augmente de 2%, ses importations augmentent de 1%.

Élasticité-prix et élasticité-revenu varient d'un pays à l'autre. L'élasticité-revenu pour un pays donné dépend du stade de maturité du marché. En effet, comme nous l'avons vu pour de nombreux pays, la consommation de café connaît inévitablement un phénomène de saturation. Dès lors, l'élasticité-revenu se rapproche de zéro, voire même devient négative comme cela a été le cas pendant de nombreuses années aux États-Unis.

## CHAPITRE 3

### LA FORMATION DU PRIX SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL

#### 3.1. LA FORMATION DU PRIX COMPOSITE

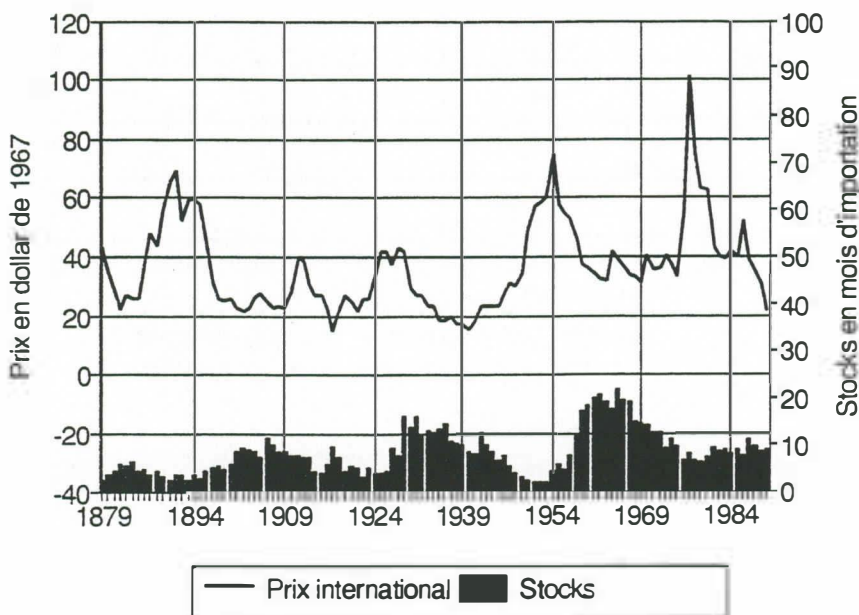
Le prix international du café possède une évolution fortement cyclique. Depuis 1870, le marché international a connu ainsi la succession de 6 cycles de hausse et baisse des cours internationaux. Cette évolution des cours est étroitement liée à l'évolution des stocks mondiaux qui résulte elle-même de la succession dans le temps de périodes d'excédent et de déficit entre production et consommation mondiales.

##### - Le niveau des prix fonction du niveau des stocks

Le graphique n° 26 qui présente les prix mondiaux et les stocks mondiaux mesurés en mois de consommation montre clairement les dynamiques inverses de ces deux variables : lorsque le niveau des stocks est élevé celui des prix est bas et réciproquement.

En effet, les stocks représentent a priori les disponibilités les plus immédiatement mobilisables sur le marché face à la demande des industries de torréfaction. Tout le problème réside cependant dans le caractère réellement mobilisable et disponible des stocks.

Graphique n°26 : *Prix internationaux et stocks mondiaux, 1880-1991*



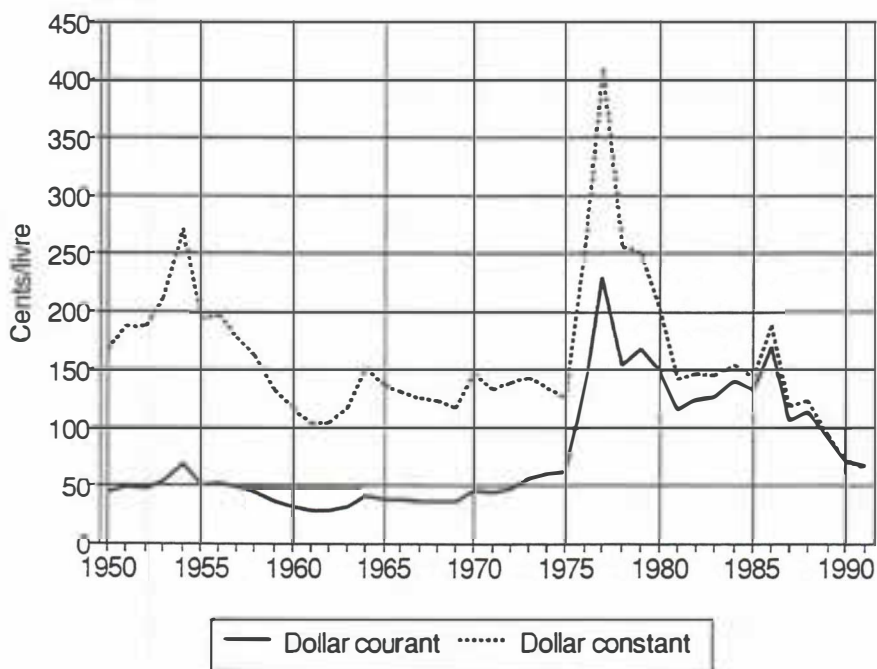
Source : B. Daviron, à paraître

### - le niveau des prix fonction de la localisation des stocks

Cependant l'effet des stocks sur les cours internationaux dépend de la nature de l'agent économique qui les maîtrise. Un des enjeux centraux des interventions menées par les pays producteurs a été précisément de maîtriser une partie des stocks mondiaux pour les neutraliser et les "sortir" du marché. Aux mains des firmes de négoce ou de torréfaction ils représentent effectivement une disponibilité permanente et pèsent sur les cours. Aux mains des États des pays producteurs, ou contrôlés, par eux, ils sont a priori absents du marché ou du moins leur mobilisation dépend d'un comportement qui peut être changeant et qui ne garantit en aucun cas leur pleine disponibilité.

On peut ainsi constater que les gigantesques stocks des années 60 sont très loin d'avoir eu un effet dépressif sur les prix à la mesure de leur niveau. Autrement dit, **les prix internationaux se sont maintenus au cours de cette période à un niveau relativement élevé malgré un volume de stock record.** Tel est bien le principal impact que semble avoir eu la politique de gestion de l'offre poursuivie par le Brésil puis par l'Accord international. Traduits en termes de revenus, les prix, en dehors des mouvements spéculatifs de 54, 76 et 86, sont en moyenne près de deux fois plus élevés durant la période couverte par les différents accords que durant les périodes de fonctionnement libéral du marché. Par ailleurs ces prix sont remarquablement stables en dollars constants et n'ont donc pas connus la lente érosion des cours de la plupart des produits agricoles.

Graphique n°27 : *Évolution des cours mondiaux en dollars constants*



Source : B. Daviron, à paraître

L'observation des principales variables du marché depuis 1989 montre aussi clairement l'importance que joue la localisation des stocks pour la conjoncture du marché.

Tableau n° 23 : *Équilibre offre / demande*

Milliers de tonnes	88/89	89/90	90/91	91/92
<b>Production</b>	5557	5608	5721	5506
<b>Consommation</b>	5556	5473	5697	5605
Producteurs	1230	1231	1239	1273
Consommateurs	4326	4242	4458	4332
<b>Excédent/Déficit</b>	1	135	24	343
<b>Exportations</b>	4303	4871	4459	4638
<b>Stocks finaux</b>	3504	3643	3666	4079
Producteurs	2865	2371	2394	2471
Consommateurs	639	1272	1272	1608
Prix international (ct/lb)	123	84	88	66

Source : données OIC.

Au cours des trois années caféières 1988/89 à 1991/92 le bilan caféier mondial (production / consommation) s'est maintenu très près de l'équilibre, seule la dernière récolte (conditions climatiques exceptionnelles) a enregistré un excédent significatif. De ce fait le niveau des stocks mondiaux n'ont que peu augmentés et ne peuvent être retenus comme la variable explicative de l'effondrement des cours. Le déficit ne peut que s'accroître tant que les cours ne se seront pas appréciés.

En revanche, on constate clairement sur le tableau, la liaison entre la chute des prix mondiaux et le transfert de stocks réalisé entre les pays producteurs et les pays consommateurs. Ainsi, d'après les données fournies par l'OIC, la part des pays consommateurs dans le stockage mondial serait passée de 18 % en 1989 à 40 % en 1992.

## 3.2. LE DIFFÉRENTIEL ROBUSTA / ARABICA

### 3.2.1 Historique de l'évolution du différentiel robusta / arabicas doux

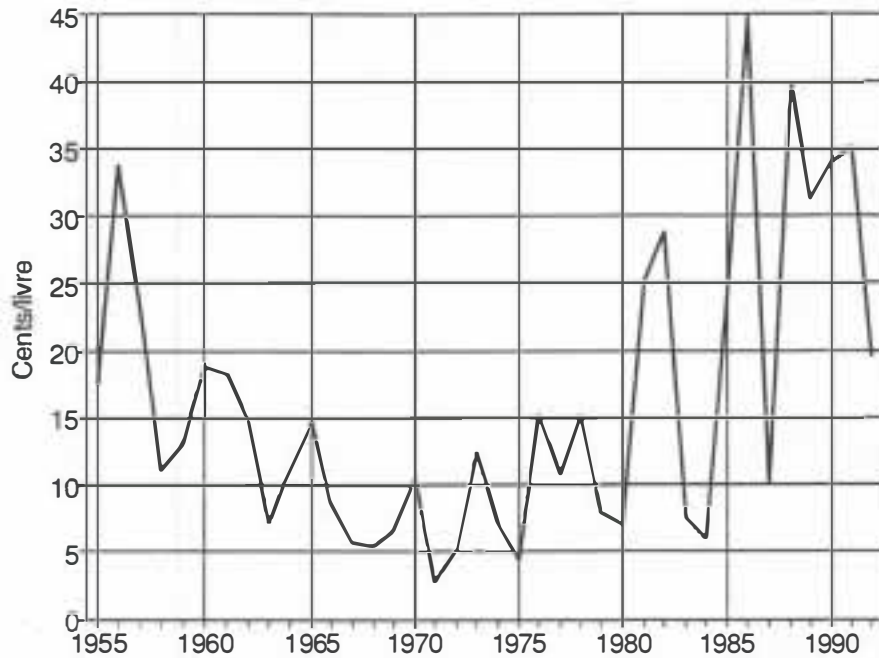
Deux facteurs ont influencé l'évolution de la place du robusta sur le marché et celle du différentiel de prix entre le robusta et les arabicas :

- le développement de l'industrie du café soluble ;
- les disponibilités en robusta, autrement dit la dynamique de croissance de la production de robusta à l'échelle mondiale.

En effet, dans les années 1960 les exportations de robusta bénéficient d'une forte demande de la part de l'industrie du soluble. La production étant dans l'incapacité de répondre à cette demande, les prix du robusta sont alors soutenus par une relative pénurie. Comme le montre le graphique n° 28, à partir du début des années 1960, les prix des robustas augmentent fortement et rejoignent pratiquement ceux des "autres arabicas doux".

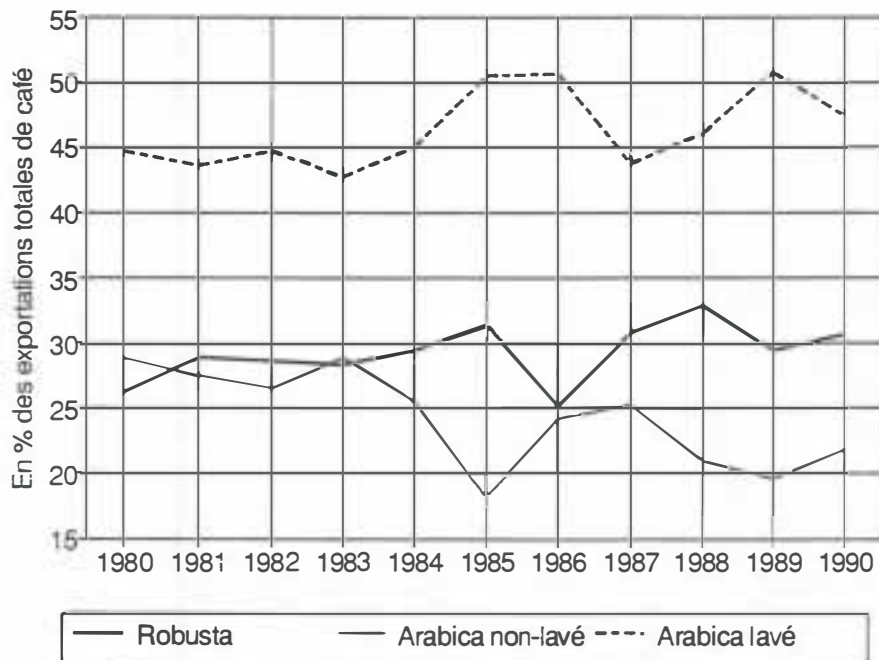
La stagnation de la production de robusta dans les années 1970 entretient la pénurie de robusta en dépit de la moindre demande de l'industrie du café soluble et l'écart relatif entre les prix du robusta et de l'arabica "autres doux" reste faible.

Graphique n° 28 : *Évolution du différentiel de prix entre le robusta et les autres arabicas doux*



Source : d'après OIC, diverses années.

Graphique n° 29 : *Évolution des parts de marché des différents types de café*



Source : D'après USDA, 1992 ; OIC, 1992.

Le différentiel ne s'accroît qu'en 1987, quand la croissance de la production des pays asiatiques et latino-américains rejoint la demande. Dès lors la poursuite de la forte croissance de l'offre de robusta par ces mêmes pays se traduit par un gain de parts de marché du robusta par rapport aux arabicas mais aussi par une brutale augmentation du différentiel.

### **3.2.2 Modélisation de l'évolution des parts de marché et des prix relatifs des robustas, arabicas doux et arabica nature**

#### **Le modèle et ses limites**

Nous avons essayé de comprendre les déterminants de l'évolution des prix et des parts de marché des robustas, arabicas non-lavés et arabicas doux sur la période 1980-1990. La modélisation, sommaire, des parts de marché des trois types permet de tester les interprétations que nous pouvons faire de leurs évolutions. Cependant les résultats d'un tel modèle reflètent les conditions de marché qui ont prévalu dans les années 80, notamment la forte croissance de l'offre de robusta asiatique et latino-américaine (voir la présentation détaillée du modèle en annexe II).

Il s'agit d'un exercice difficile car les parts de marchés et les prix des différents types sont mal connus pour les années antérieures à 1985. Nous avons ainsi dû utiliser les prix de référence de l'OIC qui n'intègrent pas les prix du marché hors-quota. Quant aux prix de l'arabica nature, ils sont peu connus et surtout peu fiables. La réduction du modèle aux deux types robustas et arabica doux permet d'obtenir des corrélations bien meilleures mais ne permettrait pas d'expliquer comment le robusta se positionne par rapport à l'arabica nature.

Le modèle a été construit avec deux types de variables :

- les prix des différentes qualités pour connaître la sensibilité des parts de marché aux différentiels de prix,
- le temps censé rendre compte d'éventuels déplacements de la demande vers telle ou telle qualité.

L'équation de la part de chacune des qualités dans les exportations mondiales étant de la forme :

$$\% Q = a \cdot T + b \cdot Pad + c \cdot Panl + d \cdot Pr + k$$

avec :

T = temps

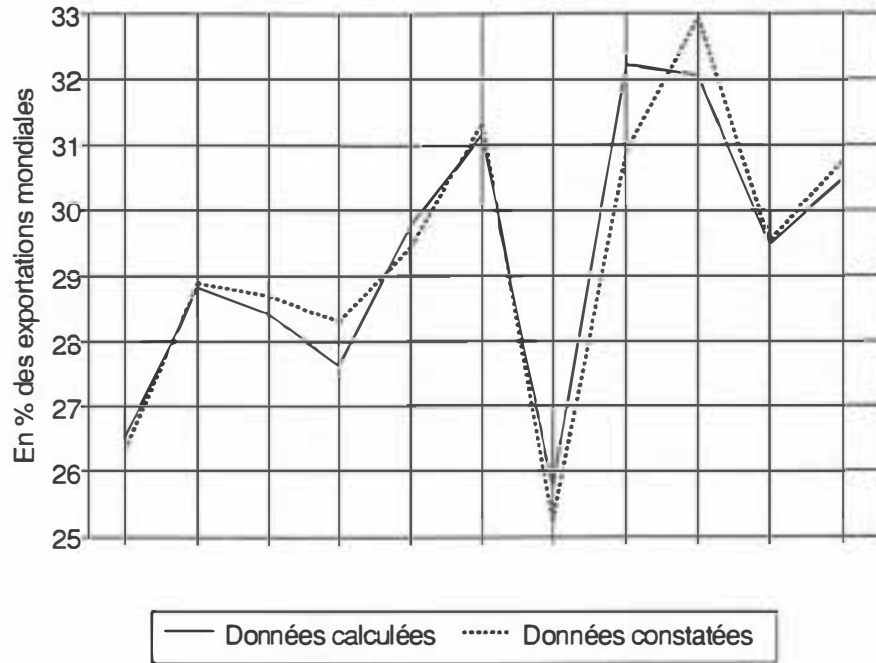
Pad = Prix des "autres doux"

Panl = Prix des arabicas non lavés

Pr = Prix des robustas.

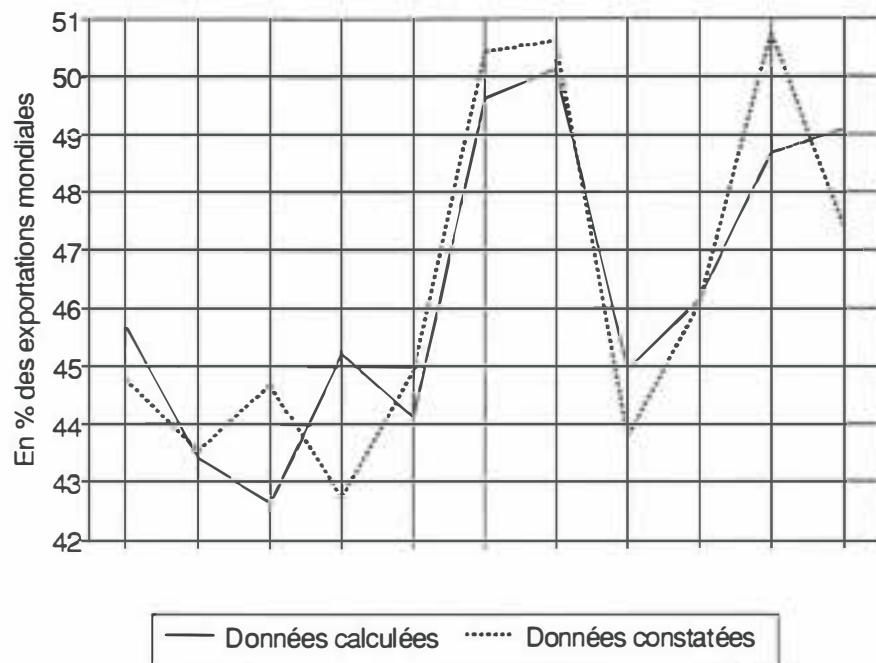
a, b, c, d, k = des paramètres calculés dans le cadre du modèle.

Graphique n° 30 : *Part des robustas*

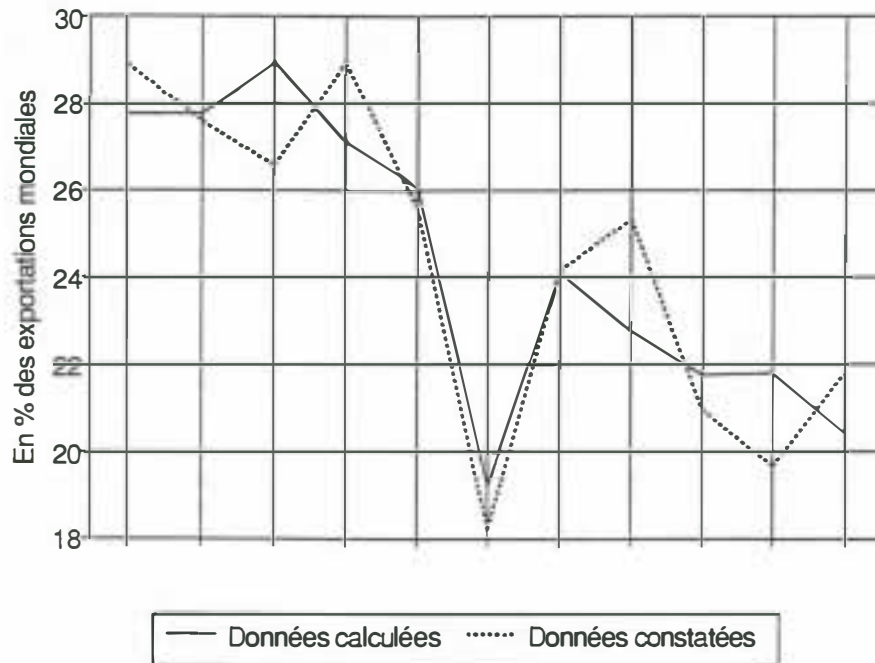


Source : OIC , 1992 ; USDA, 1992 ; B. Daviron et W. Fousse, 1992

Graphique n° 31 : *Part des arabicas lavés*



Graphique n° 32 : *Part des arabicas non-lavés*



Source : OIC , 1992 ; USDA, 1992 ; B. Daviron et W. Fousse, 1992

### Analyse de l'évolution des parts de marché

Pour une qualité donnée on peut grossièrement distinguer trois cas de figure suivant l'évolution de la demande :

- la demande se maintient à l'identique : les fluctuations de la part de marché dépendent de celles de l'offre et la relation entre différentiel de prix et part de marché est stable dans le temps ;
- la demande est en régression : le maintien à l'identique d'une part de marché impose une dégradation du prix relatif et il peut même y avoir diminution de la part de marché et dégradation du prix relatif ;
- la demande est en expansion : le maintien à l'identique de la part de marché s'accompagne d'une augmentation du prix relatif et il peut y avoir augmentation conjointe de la part de marché et du prix relatif.

Après étude des statistiques de l'OIC, il semble que l'on puisse assimiler le robusta au premier cas de figure, l'arabica non lavé au deuxième et les arabicas doux au troisième. En effet, les évolutions pour les différentes qualités peuvent être résumées ainsi :

**Robustas** : la part des robustas dans les exportations mondiales s'est située en moyenne à 29-30% avec un point bas à 25% en 1986/87 et un point haut à 33% en 1988/89. Cette part connaît plutôt un mouvement à la hausse jusqu'en 1988/89 puis une légère chute mais sans l'effondrement que pouvait laisser supposer un certain nombre d'analyses. De son côté le différentiel de prix - en valeur absolue - des robustas par rapport aux arabicas ne connaît pas de véritable dégradation sur la période.

**Arabicas doux** : la part des autres doux réagit fortement (à la hausse) aux suspensions de l'accord alors que dans le même temps l'évolution des différentiels lui est favorable.



**Arabicas non-lavés** : on doit souligner le déclin relatif des arabicas non-lavés dont la part est progressivement passée de 29% en 1980 à 20% en 1989/90. Ce déclin s'accompagne d'une forte dégradation du différentiel de prix avec les arabicas doux. Ce différentiel qui était en faveur des arabicas non lavés au début des années 1980 est devenu négatif depuis 1987 sans pourtant enrayer le déclin de la part de marché.

Ces résultats font état d'un déplacement apparent de la demande vers les arabicas doux durant les années 80. En effet, les parts de marché du robusta et des arabicas natures dépendent toutes deux négativement du temps. Le phénomène est toutefois peu marqué pour les robustas (perte de 0,3 % de part de marché par an contre 2,3 % pour les arabicas natures).

Ainsi, le déplacement de la consommation vers les "hautes qualités" semble se faire d'abord au détriment des arabicas non-lavés. Le robusta de par ses spécificités - goût typé, aptitude à la solubilisation - serait moins touché par ce phénomène.

### 3.3. LES PRIX À L'EXPORTATION EN DOLLAR

Les prix à l'exportation des pays étudiés ont évolué en premier lieu en fonction des grandes tendances qu'on connu les cours des robustas et des arabicas doux. Cependant deux autres phénomènes ont également contribué à différencier les prix à l'exportation entre les pays producteurs et ont permis au pays d'Afrique francophone d'obtenir des prix internationaux sensiblement équivalents à ceux du Costa-Rica et très supérieurs à ceux de l'Indonésie jusqu'en 1989 : la préférence impériale - qui perdure jusqu'au milieu des années 1960 - et les exportations à destination des pays non-membres de l'Accord durant les années 1980.

#### - La préférence impériale

De 1929 à 1965 la Côte d'Ivoire bénéficie du dispositif de préférence impériale mis en place par la France dans le cadre de la "grande crise". Des taxes sur les pays étrangers et la définition d'un quota à prix préférentiel ont garanti aux cafés ivoiriens un sur-prix sur le marché français qui constitue jusqu'à la fin des années 50 son débouché quasi exclusif. En 1933 les cafés coloniaux bénéficient d'un prix de 708 FF le quintal contre 392 FF pour le robusta indonésien et, en 1935, 578 FF contre 254 FF (d'après F. Herbette, 1945). Cette politique est réintroduite en 1955 après une période de relative libéralisation liée à la pénurie de la période d'après guerre. La Côte d'Ivoire bénéficie alors d'un soutien que l'on peut estimer à 30%.

Tableau n° 24 : *Sur-prix reçu par le café ivoirien sur le marché français*  
(en FCFA par kg, source BDPA, 1963)

	1960	1961	1962
Prix FOB zone franc	148	149	151
Prix FOB autres destinations	87	88	95
% soutien	31 %	28 %	29 %

La création de la C.E.E. va remettre en cause ce dispositif, mais l'accord entre la France et la Côte d'Ivoire permettra le maintien d'un quota d'importation de 88 000 tonnes jusqu'en 65/66 et la diminution progressive du prix d'achat préférentiel.

#### - L'Accord International de 1980 à 1989 et la création d'un marché hors quota

Le rétablissement de l'Accord en 1980 met en place une répartition du contingentement des exportations qui impose pour un certain nombre de pays producteurs un quota d'exportation nettement inférieur à leur capacité d'exportation.

Comme le montre le graphique n° 34, les exportations du Costa Rica et de l'Indonésie à destination des pays non-membres de l'Accord augmentent considérablement à partir de l'année 1980/81 pour atteindre des records lors des récoltes 1984/85, 1987/88 et 1988/89. A l'inverse les exportations de la Côte d'Ivoire vers les pays non-membres se contractent fortement pour ne représenter qu'une part négligeable de ses ventes totales.

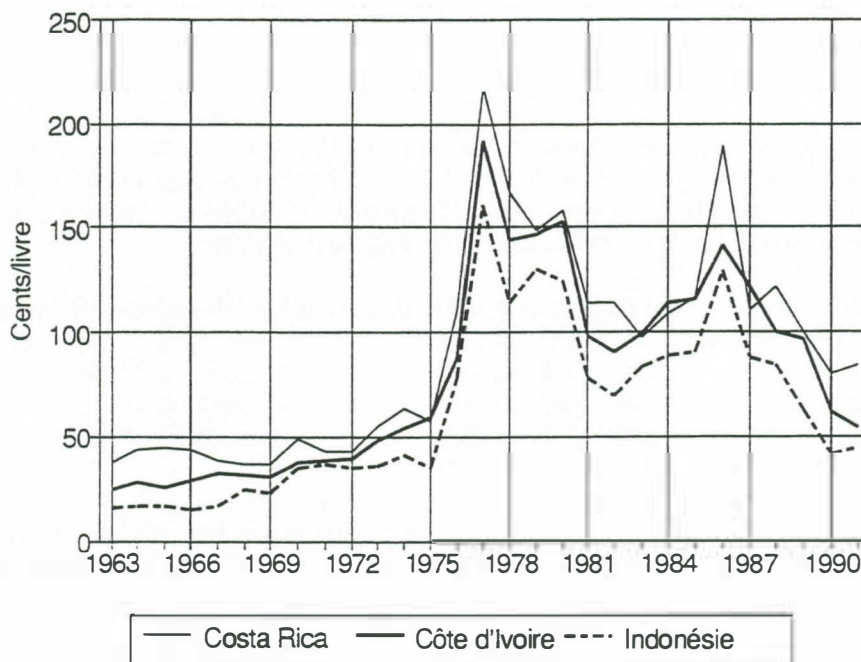
**- Une évolution des prix relativement favorable aux pays de la zone franc jusqu'en 1989**

Ainsi, malgré l'existence, sur le marché quota, d'un différentiel croissant entre les robustas et les arabicas doux, la Côte d'Ivoire comme le Cameroun perçoivent des prix à l'exportation égaux voire certaines années supérieurs à ceux du Costa Rica ou du Brésil. De même la Côte d'Ivoire et le Cameroun obtiennent quasi-systématiquement de meilleures rémunérations unitaires à l'exportation que des pays comme l'Ouganda et l'Indonésie. La valeur unitaire d'exportation indonésienne s'établit en moyenne durant les années 1980 à 78 % de la valeur unitaire ivoirienne avec un point bas à 65 % en 1989.

L'absence de compétitivité-prix sur le marché international, liée comme nous l'avons vue à l'existence de l'Accord, a été renforcée pour la Côte d'Ivoire ou le Cameroun par :

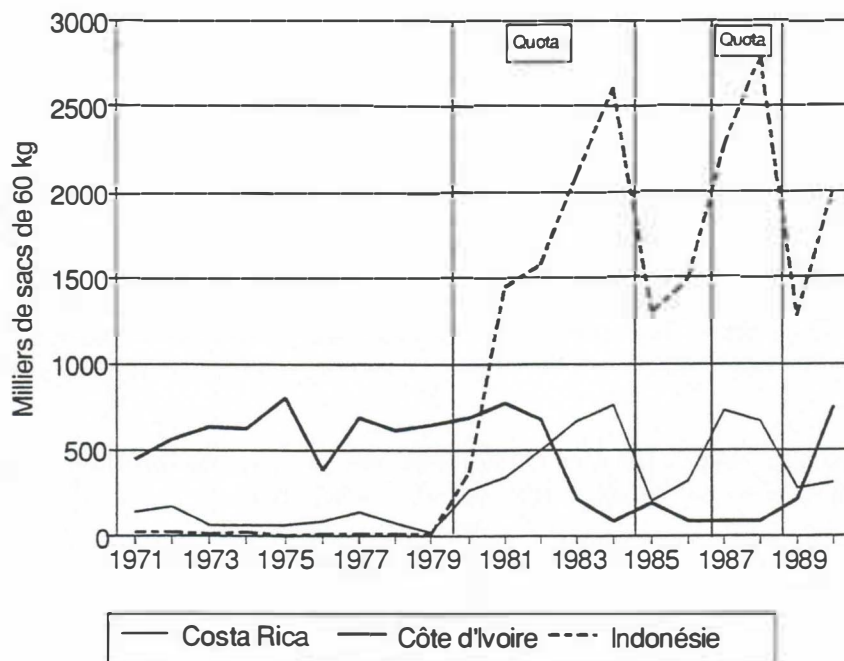
- l'évolution du différentiel robusta/arabica, favorable au premier jusqu'à la fin des années 1980
- les accords préférentiels liant ce pays à la France
- la répartition des quotas lui permettant de réaliser la quasi-totalité de ces exportations vers les pays membres.

Graphique n° 33 : *Valeurs unitaires d'exportation, 1963-1991*



Source : OIC, diverses années

Graphique n° 34 : *Exportations vers les pays non membres de l'accord de 1980*



Source : OIC, diverses années

### 3.4. CONCLUSION

A partir de la seconde guerre mondiale, les pays producteurs, au travers des interventions des institutions étatiques ont été capables de maîtriser l'essentiel du stockage mondial. Dans le cadre des accords internationaux successifs, ils ont pu ainsi maintenir de 1957 à 1989 les prix mondiaux à un niveau élevé et supérieur au coût de production et de commercialisation.

Si l'on inclut le boom de l'après-guerre, le marché du café a ainsi été générateur d'une rente pendant plus de 40 ans. Les politiques caféières, l'organisation des filières nationales, le comportement des agents se sont structurés par rapport à l'existence de cette rente. Pendant près de quarante ans le marché international n'a pas imposé de contrainte de compétitivité-prix aux pays producteurs. Son fonctionnement a autorisé la coexistence de caféiculture et de filière aux coûts très disparates.

La crise actuelle du marché, en faisant chuter le prix international à un niveau inconnu depuis la fin des années 1930, supprime brutalement l'existence de cette rente. Elle introduit de ce fait une rupture radicale dans les schémas des pays producteurs et remet en cause la quasi-totalité des dispositifs de commercialisation et une partie des appareils de production mis en place pendant l'après-guerre.

En ce qui concerne les robustas la chute des cours internationaux coïncide avec une augmentation brutale de l'offre et entraîne une augmentation du différentiel relatif et le maintien du différentiel brut malgré la baisse importante du cours du café.

## CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE

### Le marché du café

Depuis la deuxième guerre mondiale la demande de café a crû à un rythme régulier qui s'est maintenu au cours des dernières années. Cette croissance stable et relativement soutenue a été permise par l'augmentation de la consommation successivement aux États-Unis, en Europe de l'Ouest puis, plus récemment, en Asie. Cette croissance devrait se prolonger dans les prochaines années grâce à la poursuite de l'augmentation de la consommation dans un certain nombre de pays européens (Allemagne, Espagne, Portugal), à l'expansion rapide du marché asiatique, et à une reprise de la consommation dans les pays de l'Est.

Face à cette régularité de la croissance de la demande, la production mondiale a connu, depuis 1945, une évolution beaucoup plus heurtée sous la forme de deux cycles. La première vague de croissance, qui a lieu dans les années 1950 et 1960, prend l'allure classique d'un boom de la production. Elle s'accompagne de la remise en cause de la domination de l'Amérique Latine sur le marché avec l'entrée en force de l'Afrique dont la part de marché culmine à 30 % en 1970. La deuxième vague de croissance, qui démarre à la fin des années 1970, est d'une ampleur et d'une durée plus limitées. En terme géographique elle se caractérise par le déplacement de l'Afrique au profit de l'Asie alors que l'Amérique latine conserve globalement sa part de marché.

Cette dynamique cyclique de l'offre s'est traduite par l'alternance de phases de pénurie et de surproduction clairement identifiées par l'évolution du volume des stocks mondiaux et des prix internationaux. Les volumes de stocks et les prix internationaux sont en effet étroitement liés dans une relation inversement proportionnelle. Il faut toutefois constater, que la politique brésilienne de stockage et les accords internationaux ont permis de maintenir de 1957 à 1989 les prix internationaux à un niveau élevé y compris lors des périodes excédentaires.

Le marché du café a ainsi été générateur d'une rente pendant plus de 40 ans et n'a pas imposé de contrainte de compétitivité-prix aux pays producteurs. La rupture de l'Accord en 1989 a remis en cause cette situation, posant brutalement la question de la rentabilité des filières à l'ensemble des pays producteurs.

*Si, dans un proche avenir, on peut s'attendre à une remontée des cours du fait des déficits de production déjà enregistrés, l'absence de perspective d'Accord durable et les changements de la dynamique de la production mondiale (raccourcissement et "aplatissement" des cycles) permettent aussi de penser que les cours ne retrouveront pas leur niveau moyen de l'après-guerre et que les "flambées" conjoncturelles des prix du café seront plus limitées en amplitude et en durée.*

### Le marché du robusta

La demande de robusta varie suivant les pays consommateurs. Elle est particulièrement forte dans les pays "buveurs de thé" où le soluble occupe une place dominante dans la consommation, et dans les pays méditerranéens amateurs de "café corsé".

Toutefois, à l'échelle mondiale, l'évolution de la part des robustas dans la demande est d'abord liée à la dynamique de l'offre.

Ainsi, le robusta n'apparaît véritablement sur le marché que dans l'après-guerre avec le développement de la caféiculture africaine et réalise une remarquable percée jusqu'en 1970 atteignant alors 25 % des échanges mondiaux.

L'effondrement de la caféiculture angolaise et les difficultés de l'Ouganda au cours des années 1970 provoquent une chute sensible de la production mondiale et par là même de la part des robustas.

Au contraire, les années 1980 se traduisent par une forte expansion de la robustaculture hors de l'Afrique (Indonésie, Viêt-nam, Thaïlande, Brésil, Equateur) qui permet au robusta une reconquête marquée du marché.

Le robusta a bénéficié d'un prix élevé du milieu des années 1960 jusqu'au milieu des années 1980. Durant toute cette période il s'échange à parité avec le prix des arabicas doux. Ce niveau élevé s'explique pour les années 1960 par le dynamisme de la demande de soluble et, durant les années 1970, par la pénurie relative liée au déficit de la production.

En revanche, le prix relatif du robusta a fortement chuté au cours des cinq dernières années du fait, non pas tant d'une contraction de la demande, que de la rapide croissance de l'offre asiatique et latino-américaine.

Ainsi, il n'y a pas véritablement de déplacement de la consommation en défaveur du robusta mais plutôt une adaptation de la composition de la demande à l'évolution des disponibilités. Toutefois, la croissance rapide de la part de marché du robusta passe désormais par une augmentation de son différentiel avec l'arabica ce qui implique que, si la croissance de la production se poursuit, la contrainte de compétitivité-prix pour le robusta s'exercera plus fortement que pour l'arabica.

## **TROISIEME PARTIE**

**LES CONDITIONS DE LA  
COMPÉTITIVITÉ :  
POLITIQUE NATIONALE  
ET ÉCONOMIE DES FILIÈRES**

## INTRODUCTION

Dans cette troisième partie directement consacrée à la compétitivité des cafés africains nous avons tenté de répondre à **deux questions** :

- **Comment produire et exporter à un prix de revient inférieur au prix international ?**
- **Comment enrayer le recul de l'Afrique sur le marché international du café, autrement dit comment relancer la croissance de la production sur ce continent ?**

*La première question est étroitement liée à la crise actuelle du marché international. Comme on le sait, l'enjeu immédiat est ici l'équilibre financier des filières "café" dans les pays africains, en particulier pour qu'elles ne pèsent pas sur les finances publiques.*

La comparaison des coûts des filières - de la production à l'exportation - entre différents pays s'impose comme méthode permettant d'identifier les éventuels postes de coûts pouvant être améliorés à court terme. En termes opérationnels, le maître mot dans cette démarche est "rationalisation" des processus de production, transformation et mise en marché.

Deux remarques s'imposent toutefois :

- le déficit financier actuel des filières de l'Afrique francophone n'est pas la conséquence d'une mauvaise gestion, mais la conséquence normale des dispositifs de stabilisation et de garantie des prix internes, mis en place dans le cadre des "barèmes". La recherche de l'équilibre financier va donc à l'encontre de l'esprit de ces dispositifs et implique donc une remise en cause du fonctionnement des filières qui va bien au-delà d'un simple "resserrage des boulons". La résolution de la crise actuelle impose non seulement une diminution des coûts mais aussi l'élaboration d'un nouveau modèle de gestion et de régulation des filières.
- l'identification des surcoûts et des écarts de productivité nous offrent très peu d'information sur la méthode à suivre pour améliorer la situation. L'Etat et les bailleurs de fond ne maîtrisent directement qu'une faible part des différentes étapes filières. Contrairement à un produit comme le coton, l'entreprise de rationalisation nécessaire à un retour à l'équilibre financier implique une participation active de différents acteurs de la filière aux objectifs a priori divers, si ce n'est divergents. Cela suppose une négociation permettant d'aboutir à un projet où chacun puisse trouver une place qui justifie les sacrifices demandés. Cela rend plus que nécessaire la connaissance des acteurs et de leur logique.

*Pour répondre à la deuxième question, nous avons tenté de comprendre les déterminants des différentes dynamiques de croissance observées dans les pays producteurs en comparant leurs performances passées en liaison avec leurs politiques de production et les dispositifs de commercialisation.*

Nous sommes partis du point de vue que la croissance d'un secteur d'exportation est déterminée par la capacité du secteur à offrir une rémunération des facteurs équivalente ou supérieure à celles des autres secteurs. Ainsi, au lieu d'analyser les performances d'un pays comme le résultat d'une adaptation spontanée d'une multitude d'unités économiques aux prix des facteurs et des produits considérés comme données (hypothèse de concurrence parfaite), nous nous sommes intéressés à la capacité du secteur à agir sur ces variables à tous les niveaux (innovation technique et adoption de ces innovations, obtention de subventions aux intrants, partage du prix international entre Etat, intermédiaires et producteurs, prime sur le prix international via la différenciation du produit, etc...).

## CHAPITRE 1

### COMPÉTITIVITÉ, COÛTS ET PRODUCTIVITÉS

#### 1.1. COÛT ET PRODUCTIVITÉ DES SYSTÈMES DE CULTURE

##### **LA CAFÉICULTURE**

*Les principaux travaux sont la plantation, la taille de formation en écimage (monocaulie) ou sur plusieurs branches charpentières (multicaulie), la taille d'entretien avec les égourmandages (élimination annuelle des nouveaux rameaux) et le recépage tous les 5 à 8 ans en principe (lorsque les rendements diminuent), les nettoyages des parcelles (jusqu'à quatre par an) et la récolte qui constitue souvent près de la moitié du temps de travail total et s'étale sur un à six mois en fonction du climat et du mode de culture.*

##### **1.1.1 Méthodologie et définitions**

Le tableau n° 25 et 26 permettent de comparer les principales caractéristiques des systèmes de production de Côte d'Ivoire, du Cameroun, de l'Indonésie, du Brésil, de la Colombie, du Costa Rica et du Rwanda.

Les données sur la Côte d'Ivoire pour le robusta et le Costa Rica pour l'arabica sont les plus complètes. Elles permettent de bien appréhender les différents types de systèmes de culture et les progrès permis par la recherche. Pour cette raison ces deux pays serviront plus particulièrement de référence à ce chapitre.

Nous entendons par "**marge brute**" la différence entre les revenus tirés de la vente du café et le coût des intrants utilisés. Dans le cadre d'une production familiale cette marge brute permet la rémunération de la main-d'oeuvre (familiale et salariée). Nous avons considéré comme nul le coût d'accès au foncier, il s'agit cependant d'une hypothèse qui n'est pas toujours vérifiée les revenus qu'il est possible d'affecter à la rémunération de la main-d'oeuvre peuvent donc être inférieurs à ceux indiqués dans les tableaux. Dans le cadre d'exploitations de type "capitaliste" il faut également prendre en compte les coûts fixes de structure et la rémunération du capital.

Nous avons étudié les productivités et les marges à l'hectare et par journée de travail afin de pouvoir comparer les différents systèmes de production, que le principal facteur limitant soit le foncier ou la main-d'oeuvre.

##### **1.1.2 La culture du robusta**

###### **En Côte d'Ivoire**

Le système extensif (n°1) correspond au système le plus souvent observé en milieu paysan : verger ancien, caféiers tout venant, un seul débroussaillage permettant la récolte, pas d'égourmandage, pas de recépage.



Le système intensif (n°7) est celui proposé par l'I.R.C.C. basé sur l'utilisation des variétés clonales (introduites dans les années 70), des engrais et du recépage.

Il existe toute une série de cas intermédiaires, observés par différents travaux d'enquêtes qui ont été répertoriés, et exposés de manière plus complète, par M. Petithuguenin dans le cadre de l'étude de faisabilité du projet "intégration producteurs/agro industrie".

Tableau n° 25 : **PRODUCTIVITÉ DU ROBUSTA**  
(confrontation des différentes sources et comparaison des différents systèmes de production)

type de conduite âge variétés conditions	Côte d'Ivoire (B. Losch, P. Petithuguenin, 1991)				
	1 extensif > 20 ans tout venant moyennes	2 extensif < 20 ans tout venant moyennes	3 extensif < 20 ans améliorées moyennes	4 intensif/MO < 20 ans améliorées moyennes	5 intensif < 20 ans améliorées défavorables
Rendement (kg café vert)	125	200	400	900	1200
Intrants (\$)	9	9	9	9	454
Salaire journalier 92 en \$	2	2	2	2	2
<b>Temps de travaux (jours)</b>					
Récolte	21	33	50	80	116
Autres	15	15	24	52	57
Total	36	48	74	132	173
<b>Productivité (kg café/j.)</b>					
kg/jour de récolte	6	6,1	8	11,3	10,3
kg/autres jours	8,3	13,3	16,7	17,3	21,1
kg/jour de travail	3,5	4	5,5	7	7
<b>Coût de production (\$/kg)</b>	0,6	0,5	0,4	0,3	0,7
Prix prod. 92/93 (\$/kg)	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
<b>Marge brute (1)</b>					
<b>Hyp 1 : 0,4 \$/kg prod.</b>					
\$/hectare	41	71	151	351	26
\$/jour de travail	1	1	2	3	0
<b>Hyp 2 : 0,7 \$/kg prod.</b>					
\$/hectare	78,5	131	271	621	386
\$/jour de travail	2,2	2,7	3,7	4,7	2,2
<b>Hyp 3 : 1,4 \$/kg prod.</b>					
\$/hectare	166	271	551	1251	1226
\$/jour de travail	4,6	5,6	7,4	9,5	7,1

(1) Compte tenu des coûts d'intermédiation 92/93 de la Côte d'Ivoire et du Cameroun, un prix sur le marché international de 40 cents U.S. par livre se traduit, en l'absence de subventions ou de prélèvements, par un prix au producteur de 0,4 \$ par kg de café vert, un prix de 55 ct/lb par un prix au producteur de 0,7 \$/kg. 1,4 \$ par kg de café marchand était le prix payé au Cameroun et en Côte d'Ivoire jusqu'en 1990.

Tableau n° 25 : **PRODUCTIVITÉ DU ROBUSTA (Suite)**  
(confrontation des différentes sources et comparaison des différents systèmes de production)

Côte d'Ivoire (IDEFOR, 1991)						
	6	7	8			
type de conduite	intensif	intensif recépage	intensif écimage			
âge	< 20 ans	> 20 ans	< 20 ans			
variétés	améliorées	tout venant	tout venant			
conditions	favorables	moyennes	moyennes			
Rendement (kg café vert)	1200	1650	1650			
Intrants (\$)	158	314	314			
Salaire journalier 92 en \$	2	2	2			
<b>Temps de travaux (jours)</b>						
Récolte	97	146	146			
Autres	53	78	32			
Total	153	224	178			
<b>Productivité (kg café/j.)</b>						
kg/jour de récolte	12,4	11,3	11,3			
kg/autres jours	22,6	21,2	51,6			
kg/jour de travail	8	7,5	9			
<b>Coût de production (\$/kg)</b>	0,4	0,5	0,4			
Prix prod. 92/93 (\$/kg)	0,5	0,5	0,5			
<b>Marge brute (1)</b>						
<b>Hyp 1 : 0,4 \$/kg prod.</b>						
\$/hectare	322	346	346			
\$/jour de travail	2	2	2			
<b>Hyp 2 : 0,7 \$/kg prod.</b>						
\$/hectare	682	841	841			
\$/jour de travail	4,5	3,7	4,7			
<b>Hyp 3 : 1,4 \$/kg prod.</b>						
\$/hectare	1522	1996	1996			
\$/jour de travail	9,9	8,9	11,2			
<b>Cameroun (B. Losch, 1992)</b>						
	<b>9</b>		<b>10</b>		<b>11</b>	
	extensif		intensif		extensif	
type de conduite						
Rendement (kg café vert)	250		900		480	
Intrants (\$)	8		204		8	
Salaire journalier 92 en \$	2		2		5	
<b>Temps de travaux (jours)</b>						
Récolte	25		69		15	
Autres	16		56		27	
Total	41		125		42	
<b>Productivité (kg café/j.)</b>						
kg/jour de récolte	10		13		32	
kg/autres jours	16		16		18	
kg/jour de travail	6		7		11	
<b>Coût de production (\$/kg)</b>	0,4		0,5		0,5	
Prix prod. 92/93 (\$/kg)	0,4		0,4		0,6	
<b>Marge brute (1)</b>						
<b>Hyp 1 : 0,4 \$/kg prod.</b>						
\$/hectare	92		156		184	
\$/jour de travail	2		1		4	
<b>Hyp 2 : 0,7 \$/kg prod.</b>						
\$/hectare	187		426		328	
\$/jour de travail	4,1		3,4		7,8	
<b>Hyp 3 : 1,4 \$/kg prod.</b>						
\$/hectare	342		1056		664	
\$/jour de travail	8,3		8,4		15,8	
<b>Indonésie (F. Ruf, 1992)</b>						
	<b>12</b>		<b>13</b>		<b>14</b>	
	extensif		intensif		extensif	
type de conduite						
Rendement (kg café vert)	250		900		480	
Intrants (\$)	8		204		8	
Salaire journalier 92 en \$	2		2		5	
<b>Temps de travaux (jours)</b>						
Récolte	25		69		15	
Autres	16		56		27	
Total	41		125		42	
<b>Productivité (kg café/j.)</b>						
kg/jour de récolte	10		13		32	
kg/autres jours	16		16		18	
kg/jour de travail	6		7		11	
<b>Coût de production (\$/kg)</b>	0,4		0,5		0,5	
Prix prod. 92/93 (\$/kg)	0,4		0,4		0,6	
<b>Marge brute (1)</b>						
<b>Hyp 1 : 0,4 \$/kg prod.</b>						
\$/hectare	92		156		184	
\$/jour de travail	2		1		4	
<b>Hyp 2 : 0,7 \$/kg prod.</b>						
\$/hectare	187		426		328	
\$/jour de travail	4,1		3,4		7,8	
<b>Hyp 3 : 1,4 \$/kg prod.</b>						
\$/hectare	342		1056		664	
\$/jour de travail	8,3		8,4		15,8	

(1) Compte tenu des coûts d'intermédiation 93/94 de la Côte d'Ivoire et du Cameroun, un prix sur le marché international de 40 cents U.S. par livre se traduit, en l'absence de subventions ou de prélèvements, par un prix au producteur de 0,4 \$ par kg de café vert, un prix de 55 ct/lb par un prix au producteur de 0,7 \$/kg. 1,4 \$/kg de café marchand était le prix payé au producteur jusqu'en 1990 au Cameroun et en Côte d'Ivoire.

**La comparaison des différents cas de figure fait nettement ressortir l'intérêt du cas n° 4** dans lequel le doublement de la productivité du travail (cas n° 4 / cas n° 1) permise par l'utilisation de variétés améliorées et la faible utilisation d'intrants permettent de maximiser la marge brute des producteurs.

Cependant, les problèmes pratiques de multiplication (parc à bois et bouturage) et de distribution (transport de plants) des variétés clonales font que le verger planté avec des variétés améliorées ne représente au plus que 10 % des surfaces caféières. Ce problème pourrait être levé grâce à la création récente de variétés hybrides dont les rendements, en l'absence de fertilisation minérale, sont sensiblement les mêmes que pour les variétés clonales et dont la multiplication (champs semenciers) et la distribution (graines) sont aisées.

Bien qu'il augmente la marge brute à l'hectare, le système intensif proposé par l'IRCC ne paraît guère attractif dans le cadre de prix du café peu élevé. De fait les exploitations pratiquant ou ayant pratiqué une culture intensive sont extrêmement rares. Le cas n° 8 (écimage) paraît plus intéressant grâce à une augmentation importante de la productivité du travail (enherbement réduit, pas de recépage). Cependant l'expérimentation de ce système est récente et il n'a pas encore été vulgarisé en Côte d'Ivoire. En outre la technique d'écimage peut s'appliquer dans le cadre d'une culture extensive et donc apporter là aussi un gain de productivité non négligeable.

### **Le cas du Cameroun**

Techniquement le système intensif camerounais est assez différent du système ivoirien : les caféiers proviennent de semences non sélectionnées et sont conduits en monoculture avec écimage. L'entretien annuel est constitué de 3 passages de désherbage/égourmandage, plus une taille des branchettes en début d'année. Cet entretien est assuré par la main-d'oeuvre familiale mais aussi par de la **main-d'oeuvre extérieure rémunérée**. A titre indicatif, en 1988 (enquête DSA dans l'arrondissement de Mélong), 2 planteurs sur 3 avaient engagé des contractuels pour le désherbage, 2 sur 3 pour la récolte, 1 sur 2 pour la taille.

Bien que les chiffres soient quelque peu différents, productivité et marges plus faibles du système extensif (cas n° 9 / cas n° 2) et productivité et marge plus faibles du système intensif (cas n° 10 / cas n° 4 et 5), les résultats sont comparables. L'échec de l'intensification face à la baisse des cours est ici encore plus flagrant. En effet le système avait été partiellement adopté au Cameroun par les exploitations familiales dans la région du Mounjo et par une plantation "industrielle", ce système de culture n'a pas survécu à la baisse des prix et la seule plantation industrielle existante a dû déposer son bilan.

### **Le cas du Brésil**

Les résultats très supérieurs du Brésil résultent notamment de temps de récolte très faibles. L'explication réside dans la nature du système de culture qui diffère complètement de celui pratiqué en Afrique de l'ouest. Le sarclage est réalisé en traction animale à l'aide de deux lames qui mettent le sol à nu, les adventices sont alors mises en andain, dégagant ainsi le pied des arbres. Les baies ne sont récoltées qu'une fois dépassé le stade de maturation "normal" (couleur rouge). En effet les baies noircissent et sèchent partiellement sur l'arbre de telle façon qu'une simple secousse (donnée à l'aide d'un bâton) au moment de la récolte fait tomber tous les fruits qui sont ratissés et ramassés à même le sol. Les résidus végétaux qui avaient été mis en andain sont alors étalés au pied des arbres (paillage). Le même système de culture est appliqué pour l'arabica non lavé. Le café produit de cette manière est certes de moindre qualité et son prix de vente est donc moins élevé mais son coût de production est considérablement plus faible.

Le système brésilien, par une modification profonde de l'itinéraire technique et de la qualité du café produit, permet donc des gains de productivité importants validant une utilisation intensive d'intrants. Cependant pour différentes raisons, il n'est pas certain que ce système soit transposable en Afrique :

- les conditions climatiques et topographiques associées à ce système sont très particulières ;
- il existe d'importants risques écologiques du point de vue de la protection des sols ;
- l'adoption du système brésilien modifierait considérablement les caractéristiques gustatives du café produit et remettrait donc en cause les contrats commerciaux existants.

### **Le cas de l'Indonésie**

Le système de culture y est également sensiblement différent de celui d'Afrique de l'ouest du fait de l'existence de cultures annuelles et pérennes (ombrage) intercalaires. Les résultats en terme de productivité du travail et de rendement recourent néanmoins ceux obtenus en Côte d'Ivoire : cas n° 13 / aux cas n° 3 et 4 et cas n° 14 / aux cas n° 5 et 6.

### **1.1.3 La culture de l'arabica**

#### **Le cas du Costa Rica**

Les données ont été recueillies par P. Sfez au cours d'enquêtes qu'il a réalisées de 1989 à 1991. Les différents systèmes de culture décrits reproduisent d'une certaine manière l'intensification progressive de la culture du café au Costa Rica. En effet l'intensification essentiellement à base de capital, va de pair avec l'introduction de nouvelles variétés, les plantations les plus âgées sont donc le témoin des anciens systèmes de culture.

Le système le plus extensif correspond donc aux variétés plantées au Costa Rica avant 1950 (et jusqu'en 1960) dénommées "typica". Le terme "peu productif" conviendrait cependant mieux que le terme "extensif" car le Costa Rica a intensifié sa caféiculture dans son ensemble à partir des années 50. La faible productivité de ces variétés et l'âge du verger concerné ne justifient néanmoins pas une utilisation importante de la fertilisation et des produits phytosanitaires. En ce sens le système de culture "Typica" est resté relativement extensif.

Le système le plus intensif correspond aux exploitations du "Meseta central" et est basé sur :

- l'adaptation et la diffusion des nouvelles variétés caturra et catuai à port nain, résistantes à la rouille et à maturation plus groupée mises au point au Brésil ;
- l'augmentation des densités de plantation (de 1500 à 10 000 pieds par hectare) ;
- l'application massive d'engrais chimiques ;
- l'emploi d'herbicides et de produits phytosanitaires ;
- la réduction voire l'élimination des arbres d'ombrage ;
- l'adoption de nouvelles techniques de taille ;
- la mise en oeuvre quasi-systématique de pratiques de recépage tous les 4/5 ans.

Il faut noter, d'une part l'importante augmentation de la productivité du travail en fonction du système de culture et donc dans le temps (multipliée par 3 entre le cas n° 4 et le cas n° 1) et d'autre part, l'importance non négligeable des conditions naturelles (altitude et climat) qui induit une différence de productivité et de marge brute de 50 % (cas n°5 / cas n° 4).

La forte augmentation de la productivité du travail à la récolte tient à l'augmentation des rendements, à la "nanification" des variétés, à la maturation plus groupée et à la taille adoptée. L'augmentation des rendements, l'emploi des herbicides et des engrais, expliquent l'augmentation de la productivité du travail hors récolte.

**Tableau n° 26 : PRODUCTIVITÉ DE L'ARABICA**  
(Confrontation des différentes sources et comparaison des différents systèmes de production)

	Costa-Rica (P. Sfez, 1989/1991)			
	1	2	3	4
type de conduite	extensif	semi-intensif	semi-intensif	intensif
âge	> 20 ans	> 20 ans	< 20 ans	< 20 ans
variétés	typica	tico (hybride)	caturra (naine)	caturra (naine)
conditions	défavorables	défavorables	défavorables	défavorables
Rendement (kg café vert)	600	1000	2200	3000
Intrants (\$)	40	100	280	350
Salaire journalier 1992 (\$)	7,5	7,5	7,5	7,5
<b>Temps de travaux (jours)</b>				
M.O. Récolte	50	57	88	80
M.O. Autres	51	52	72	79
M.O. Totale	101	109	160	159
<b>Productivité (kg café/j)</b>				
kg/jour récolte	12	17	25	37
kg/jour autres	12	19	30	38
kg/jour de travail	6	9	14	19
<b>Coûts de production</b>	1,3	0,9	0,7	0,5
Prix producteur	1	1	1	1
<b>Marge brute (1)</b>				
<b>Hyp 1 : 1 \$/kg prod.</b>				
\$/hectare	560	999	1920	2650
\$/journées de travail	5,5	9,2	12	17
<b>Hyp 2 : 2 \$/kg prod.</b>				
\$/hectare	1160	1900	4120	5650
\$/jour de travail	11,5	17,4	25,7	35,5

	Costa-Rica	Brésil			
	(minagri, 1990)	(minagri)			
type de conduite	5	6	7	8	9
âge	intensif	Fonction de production suivant le rendement par hectare			
variétés	< 20 ans				
conditions	caturra (naine) favorables				
Rendement (kg café vert)	3400	480	900	1320	1800
Intrants (\$)	370	0	270	396	510
Salaire journalier 1992 (\$)	7,5	5	5	5	5
<b>Temps de travaux (jours)</b>					
M.O. Récolte	68	21	38	42	49
M.O. Autres	43	24	30	35	40
M.O. Totale	111	45	68	77	89
<b>Productivité (kg café/j)</b>					
kg/jour récolte	50	23	24	31	36
kg/jour autres	79	20	30	38	45
kg/jour de travail	31	11	13	17	20
<b>Coûts de production</b>	0,4	0,5	0,7	0,6	0,5
Prix producteur	1	0,9	0,9	0,9	0,9
<b>Marge brute (1)</b>					
<b>Hyp 1 : 1 \$/kg prod.</b>					
\$/hectare	3030	480	630	924	1290
\$/journées de travail	27	11	11	12	14
<b>Hyp 2 : 2 \$/kg prod.</b>					
\$/hectare	6430	960	1530	2244	3090
\$/jour de travail	57,9	21,3	22,5	29,1	34,7

(1) 2 \$ par kilogramme de café correspond sensiblement au maximum perçu par les producteurs dans les pays producteurs d'arabica.

Tableau n° 26 : **PRODUCTIVITÉ DE L'ARABICA (suite)**  
(Confrontation des différentes sources et comparaison des différents systèmes de production)

type de conduite	Colombie (Industria cafetería : evolución y perspectivas, 1980)			
	10 traditionnel	11 exploitation familiale 3000 pieds/ha	12 5000 pieds/ha	13 exploitation industrielle 5000 pieds/ha
Rendement (kg café vert)	600	1500	2300	2300
Intrants (\$)	0	525	714	714
Salaires journaliers 1992 (\$)	5	5	5	5
<b>Temps de travaux (jours)</b>				
Récolte	62	156	240	80
Autres	50	130	124	124
Total	112	286	364	204
<b>Productivité (kg café/j)</b>				
kg/jour récolte	9,7	9,7	9,7	9,7
kg/jour autres	12	11,5	18,5	18,5
kg/jour de travail	5,4	5,2	6,3	11,2
<b>Coûts prod. 92/93 \$/kg</b>	0,9	1,3	1,1	0,7
Prix producteur \$/kg	1,1	1,1	1,1	1,1
<b>Marge brute (1)</b>				
<b>Hyp 1 : 1 \$/kg prod.</b>				
\$/hectare	600	975	1586	1586
\$/jours de travail	5,4	3,4	4,4	7,8
<b>Hyp 2 : 2 \$/kg prod.</b>				
\$/hectare	1200	2475	3886	3886
\$/jour de travail	10,7	8,7	10,6	19,0

type de conduite	Rwanda (Van Brandt, 1992)			
	14 traditionnel	15 intensif/MO	16 intensif subventionné	17 intensif non subventionné
Rendement (kg café vert)	600	750	1000	1000
Intrants (\$)	46	71	164	327
Salaires journaliers 1992 (\$)	1	1	1	1
<b>Temps de travaux (jours)</b>				
M.O. Récolte	118	172	249	249
M.O. Autres	352	352	352	352
M.O. Totale	470	524	601	601
<b>Productivité (kg café/j)</b>				
kg/jour récolte	4	4	4	4
kg/jour autres	1,7	2,1	2,8	2,8
kg/jour de travail	1,2	1,4	1,7	1,7
<b>Coûts de production</b>	0,9	0,8	0,8	0,9
Prix producteur \$/kg	0,9	0,9	0,9	0,9
<b>Marge brute (1)</b>				
<b>Hyp 1 : 1 \$/kg prod.</b>				
\$/hectare	554	679	836	673
\$/jours de travail	1,2	1,3	1,4	1,1
<b>Hyp 2 : 2 \$/kg prod.</b>				
\$/hectare	1154	1429	1836	1673
\$/jour de travail	2,5	2,7	3,0	2,8

(1) 2 \$ par kilogramme de café correspond sensiblement au maximum perçu par les producteurs dans les pays producteurs d'arabica.

## **Le Brésil**

Les données disponibles sont très agrégées et ne mettent pas en valeur les différences dues aux types d'exploitation, aux types de production (café lavé ou non), à l'âge du verger et aux variétés utilisées. Elles font par contre ressortir l'intérêt de l'intensification : la productivité du travail double entre le système le plus extensif (cas n° 6) et le système le plus intensif (cas n°9) et les marges brutes augmentent de 50 %. D'une manière générale la productivité du travail et les marges brutes sont élevées, comparables à celles du Costa Rica.

## **La Colombie**

Les données disponibles proviennent d'un texte rédigé en 1980. Il considère d'une part les exploitations "traditionnelles" utilisant des variétés non améliorées et d'autre part les exploitations "modernes" qui ont recours aux variétés améliorées et à une forte utilisation d'intrants. Il ne traite cependant pas des exploitations les plus modernes utilisant des densités de 10 000 pieds/ha.

Les données fournies dans ce texte démontrent l'absence d'augmentation de la productivité du travail permise par l'intensification (cas n° 10 à 12). Par contre l'organisation du travail dans les exploitations "capitalistes" permettrait des gains importants puisque la productivité du travail à la récolte serait multipliée par 3 (cas n° 13 / cas n° 12).

Il en découle que dans le cadre de l'exploitation familiale, l'intensification permet une augmentation importante de la marge brute à l'hectare mais diminue la marge brute à la journée du travail. Dans le cas d'un café au producteur à un dollar, la marge brute à la journée de travail est égale (système extensif) ou inférieure (système intensif) à la rémunération de la journée de travail d'un ouvrier agricole colombien en 1980 (5 \$). Par contre, sur les bases des travaux précités, la situation des exploitations "capitalistes" est nettement plus favorable sans être comparable à celle de leurs homologues brésiliennes ou costariciennes.

L'intensification en Colombie ne peut donc se comprendre que dans le contexte d'un blocage foncier et de l'existence d'une main-d'oeuvre importante à la recherche d'un travail.

Les données de cette étude nous semblent cependant sujettes à caution :

- le coût des intrants paraît très élevé,
- l'absence d'augmentation de la productivité du travail, notamment à la récolte, malgré la forte augmentation des rendements et la nanification des variétés est également surprenante et contradictoire avec les données du Costa Rica et du Brésil,
- enfin la différence (de un à trois) de productivité du travail entre exploitations familiales et plantations industrielles, dans le cadre de systèmes de cultures identiques, mériterait de plus amples explications.

## **Le Rwanda**

La culture du café au Rwanda doit être replacée dans son contexte, c'est-à-dire des zones très montagneuses, des exploitations de très petites tailles (1,2 ha) et le sous-emploi de la main-d'oeuvre paysanne.

Une part importante des temps de travaux sont dus à la pratique du paillage qui est à la fois un moyen de fertilisation, de maintien de l'humidité et de lutte contre l'érosion. La pente et la petite taille des parcelles expliquent également les temps de travaux très élevés.

Le gouvernement envisage de subventionner les intrants d'où la prise en compte de cette possibilité dans les calculs de M. Van Brandt. L'intensification du système de culture n'améliore cependant pas les résultats de manière suffisamment importante pour que de petites exploitations prennent le risque de préfinancer les intrants nécessaires.

#### 1.1.4 Bilan

##### En terme de productivités

La comparaison de différents systèmes de production montre qu'il existe aujourd'hui dans la caféiculture mondiale un large éventail de performances tant en terme de rendement, de productivité physique et économique, que de coûts.

Les rendements se répartissent dans une fourchette très large allant de 3400 kg / ha, dans les systèmes les plus intensifs costaricains, à 125, dans les systèmes les plus extensifs ivoiriens. Aucun pays producteur de robusta ne semble pour l'heure avoir adopté de système technique permettant d'égaliser les performances des systèmes costa-riciens. Même en condition expérimentale, les rendements des meilleurs systèmes ne dépassent pas 2500 kg.

La productivité physique du travail se situe entre les extrêmes de 1 kg par jour de travail pour le système "extensif" rwandais à 31 kg pour le système costa-ricien le plus intensif. Le Costa Rica a en effet mis au point des systèmes de cultures intensifs permettant des gains de productivité considérables. De son côté le Rwanda offre un exemple tout à fait extrême lié à sa densité de population et à l'absence d'alternative d'emploi.

##### En terme de coûts

Le calcul des coûts de production, sur la base des performances techniques présentées ci-dessus, est un exercice délicat. En effet, l'essentiel des coûts étant constitué par la main-d'oeuvre, le prix de celle-ci est déterminant. Or, l'évaluation du prix de la main-d'oeuvre est d'une validité toujours très relative, particulièrement dans le cas d'exploitations paysannes ou de régions fortement dépendantes des revenus caféiers. Ainsi, en Côte d'Ivoire on a pu constater une adaptation très nette du prix de la main-d'oeuvre au prix du café avec un passage de 4 \$ / jour avant 1991 à 2 \$ / jour en 1992.

Moyennant toutes ces réserves, on peut considérer qu'actuellement le prix de la main-d'oeuvre varie de 1 dollar / jour au Rwanda et en Indonésie à 10 dollars au Costa Rica. Les coûts de production (hors-investissement) calculés à partir de ces chiffres varient, pour le robusta, entre un minimum de 0,2 dollar / kg pour l'extensif indonésien et un maximum de 0,6 dollar / kg pour l'extensif ivoirien, et pour l'arabica, entre 0,3 dollar / kg pour le système le costaricien le plus intensif et 1,3 dollar / kg pour le système semi-intensif colombien.

##### En terme de revenus

###### a) Pour la culture du robusta

Les prix au producteur annoncés pour 1992 / 1993 au Cameroun et en Côte d'Ivoire, 0,4 \$ / kg, ne permettront pas de maintenir le niveau de rémunération actuel (2 \$ / j), sauf dans le cadre du système de culture n° 4 peu développé.

Tableau n° 27 : **Conversion des prix internationaux en prix aux producteurs sur la base d'un coût d'intermédiation (État et intermédiaires) fixe de 52 cents / kg (cf. tableau n° 31)**

Prix international en cents / livre	40	50	60	70	80	90
Prix international en cents / kg	88	110	132	155	177	199
Coûts d'intermédiation	52	52	52	52	52	52
Prix au producteur	36	58	80	103	125	147



Sur la base d'une reprise modérée des prix mondiaux (55 cents / lb) et à la condition que les intermédiaires et l'Etat n'en profitent pas pour ré-augmenter leurs prélèvements globaux, les prix aux producteurs pourraient être de 0,7 \$ / kg. Les producteurs de Côte d'Ivoire et du Cameroun pourraient alors retrouver le niveau de rémunération de l'année 1992 et dans le cas des systèmes améliorés intensifs en main-d'oeuvre permettre un niveau de rémunération comparable à celui des années 80 (4 \$ / j) et ainsi concurrencer le cacao notamment dans les zones relativement marginales pour celui-ci.

Seule une hausse importante des cours mondiaux (niveau des années 75/88), nécessairement passagère dans le contexte actuel, pourrait justifier une forte utilisation d'intrants sur le robusta.

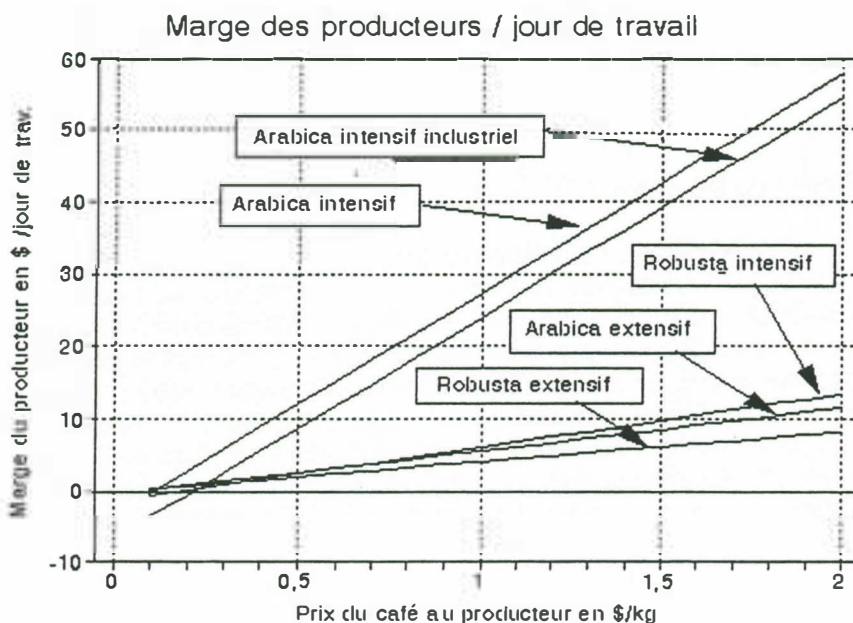
En définitive pour le robusta, seule l'intensification basée sur les variétés clonales et une utilisation plus importante de la main-d'oeuvre apparaît intéressante quelque soit le prix international (cas n° 4). L'utilisation intensive d'intrants n'augmente que faiblement la productivité du travail et ne permet d'augmenter notablement le revenu à l'hectare que dans un contexte de prix élevés. Il existe une exception, celle du Brésil, mais une étude approfondie serait nécessaire avant de pouvoir conclure à une éventuelle transposition de ce système.

#### ***b) Pour la culture de l'arabica***

En ce qui concerne l'arabica, le Brésil, le Costa Rica et la Colombie ont mis au point des systèmes de culture intensifs permettant des gains de productivité à l'hectare et à la journée de travail considérables, qui leur permettent de faire face aux coûts de la main-d'oeuvre salariée (environ 5 \$ / jour de travail) même lorsque les prix sont bas. La très forte augmentation de la productivité du travail dans les systèmes intensifs de production d'arabica s'est donc traduite par une forte augmentation des revenus et permet de comprendre la résistance de ces pays à la chute des prix. En effet bien qu'en dollars constants les prix soient revenus en 1992 au niveau de 1940, la productivité du travail a été multipliée par cinq si l'on prend les deux extrêmes du cas costaricien.

Si l'on ajoute à cela la possibilité de bloquer temporairement la rémunération du capital et les éventuels reports d'annuités (220 millions de dollars au Brésil) la capacité de résistance des filières latino-américaines et en particulier de leurs producteurs apparaît très supérieure à celle des cafés africains malgré le coût "variable", parfois très faible en période de crise, de la main-d'oeuvre africaine familiale. La différence de rentabilité (marge brute) explique que les sociétés internationales ou nationales continuent d'investir dans la production d'arabica alors qu'elles ont arrêté de le faire pour le robusta depuis le début des années 70 (voir graphiques n° 35 et 36).

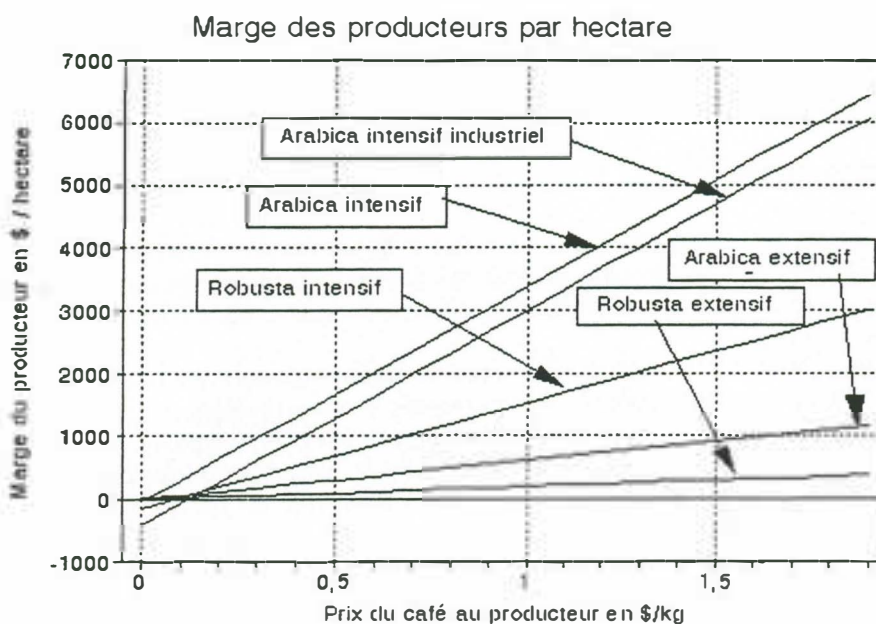
Graphique n° 35 : **Comparaison des marges brutes par jour de travail entre les extrêmes costa-riens et ivoiriens en fonction des prix aux producteurs**



Source : d'après enquêtes de P.SFEZ, de Petithuguenin et d'IDEFOR.

Remarque : graphique basé sur les données des tableaux n° 25 (cas n° 1 et 7) et 26 (cas n° 1 et 5), pour l'arabica industriel costaricien, le calcul inclut des coûts fixes d'une valeur de 370 \$ / ha.

Graphique n° 36 : **Comparaison des marges brutes par hectare entre les extrêmes costa-riens et ivoiriens en fonction des prix aux producteurs**



Source : d'après enquêtes de P.SFEZ, de Petithuguenin et d'IDEFOR.

Remarque : graphique basé sur les données des tableaux n° 25 et 26, pour l'arabica industriel costaricien, le calcul inclut des coûts fixes d'une valeur de 370 \$ / ha.

## 1.2. LES COÛTS D'INTERMÉDIATION (1)

Nous procéderons à des comparaisons entre pays et pour un même pays entre deux périodes différentes (l'année 1985/86 antérieure à la crise, et la campagne 1991/1992). Quelles ont été les réactions des différents intervenants de la filière ? Quelle est la marge de manoeuvre qui semble se dégager.

### 1.2.1 Les limites de l'analyse

Les limites de ce type d'analyse sont liées particulièrement à la récolte des données. D'une part les méthodologies suivies pour classer ces coûts sont rarement homogènes, d'autre part les coûts observés ne correspondent en général ni aux coûts économiques ni à des coûts minimums. En ce qui concerne le premier point, nous avons pu procéder à des ajustements qui rendent les données comparables, ainsi qu'il sera explicité plus avant. En ce qui concerne le deuxième point, nous n'avons pu le faire que dans une mesure limitée : nous avons présenté les coûts pratiqués qui reflètent également le manque d'efficacité des opérateurs et les distorsions que l'on peut rencontrer dans les filières. La comparaison de ces coûts, pour une même période entre des pays différents, permet d'identifier les postes qui pèsent lourd dans une filière donnée par rapport à ses concurrents. La comparaison temporelle dans un pays donné permet de détecter les sources d'ajustement.

### 1.2.2 Description des données

Les chiffres qui seront présentés ici, sont des approximations qui n'ont d'autre objet que de montrer comment se répartissent les grands postes de la filière: rémunération du producteur, coût de la transformation, coût du transport, coût de l'intermédiation, bénéfice ou perte de la filière en fonction du prix de réalisation sur le marché international. Pour l'année 1991/1992, ont été utilisées les informations recueillies dans les contributions que l'on trouvera dans le deuxième volume de cette étude. Dans les pays ne disposant pas d'un barème, il a été nécessaire d'estimer une moyenne sur l'année pour les différents postes. Dans les tableaux comparatifs les taux de change retenus sont de 1 \$ pour 350 FCFA en 1986 et de 1 \$ pour 265 FCFA en 1992.

La base des calculs que nous avons retenue est la suivante:

#### - au niveau du producteur

Il faut noter que c'est dans ce poste que se trouvent des distorsions qui proviennent de la subvention du crédit et des intrants, qui pèsent plus lourdement dans les systèmes de culture intensive. On a donc retenu pour ce poste le prix d'achat au producteur, avec les modifications suivantes:

- (a) Dans les pays, où il existe un barème comme la Côte d'Ivoire ou le Cameroun, a été retenu le prix officiel d'achat au paysan. Toutefois, ces dernières années, la filière ayant été déficitaire, un grand nombre de producteurs n'ont pas perçu le prix annoncé officiellement. Le prix d'achat au producteur aurait été plus proche de 120 FCFA / kg en Côte d'Ivoire que des 200 FCFA théoriques, et serait même descendu à 70 FCFA dans l'est du Cameroun au lieu des 155 FCFA annoncés. Mais, par ailleurs, on sait qu'au Cameroun, ce bas prix a été compensé, en partie, par des versements du STABEX directement aux paysans. Il semble, en tout état de cause, que les producteurs ont reçu des prix différenciés, mais il n'est pas possible de faire une moyenne.

---

(1) D'après une contribution de M. Claude Freud, CIRAD CP

(b) Dans les pays où il n'existe pas de barème, et donc pas de prix officiel au producteur, le prix qu'il perçoit subit les répercussions du prix mondial. Or, ce prix varie de semaine en semaine, ainsi, en 1992, il est descendu à plusieurs reprises en dessous de 200 FCFA / kg. A ces périodes, la rémunération du paysan indonésien n'a pas dépassé 120 FCFA / kg, prix qui a effectivement été offert en début de campagne par les intermédiaires. On sait que peu de paysans ont accepté de vendre à ce prix, et qu'ils ont préféré stocker leur production en attendant des jours meilleurs. La moyenne, sur l'année, du prix de réalisation sur le marché international nous a permis d'estimer la rémunération moyenne du producteur à 152 FCFA/kg. Au Viêt-nam, le prix au producteur a dépendu non seulement du prix de réalisation international du café, mais aussi de la variation du cours du dông par rapport au dollar, qui a changé chaque mois, en hausse ou en baisse (7.445 dôngs pour un dollar en janvier 1991, 13.570 dôngs pour un dollar en novembre 1991, 11.500 dôngs pour un dollar en février 1992). L'étude de cas sur laquelle sont basés les calculs présentés est faite à partir du taux de novembre 1991.

#### **- au niveau de la collecte**

Nous avons pris un taux moyen pondéré des frais de collecte, quand dans un pays il y avait plusieurs bassins de collecte. Ainsi au Cameroun, les frais de collecte sont deux fois plus élevés dans l'est que dans l'ouest du pays; la production dans l'est représentant le quart de la production totale.

Dans un pays comme l'Indonésie, il n'existe pas de frais de collecte, le paysan apportant directement sa production décortiquée chez le négociant et assurant lui-même ses frais de transport. Nous avons alors estimé ces coûts et les avons retranchés du prix qui lui était payé pour faire apparaître ce poste dans les comparaisons.

#### **- au niveau du décortiquage**

Nous n'avons pu obtenir la répartition entre décortiquage et usinage en Ouganda. Pour le Brésil, le Viêt-nam et l'Indonésie, le coût assumé par le paysan, à l'égal de ce qui avait été fait pour les frais de collecte en Indonésie, a été sorti du prix payé au paysan, pour permettre les comparaisons.

#### **- au niveau de l'usinage**

Ce poste recouvre le séchage, le triage, le calibrage. Le coût de ces opérations en elles-mêmes est peu élevé, mais c'est au niveau de ce poste que l'on compte les pertes : perte au séchage (4 à 5 % du poids en humidité) et perte au niveau du triage et du calibrage, par le fait qu'une partie de la production est déclassée (grains noirs, grades inférieurs) et valorisée à un prix moindre.

#### **- au niveau du transport à quai**

Ce poste n'a pu être individualisé de la mise à FOB pour l'Ouganda ou de l'usinage pour le Brésil.

#### **- au niveau de la mise à FOB**

Ce poste recouvre les opérations de déchargement, de stockage, de manutention, de chargement sur les navires. On y retrouve aussi les frais de transit, les taxes de l'Etat et les marges des exportateurs. Mais lorsque l'exportateur est en même temps usinier, il peut se trouver que sa marge se retrouve plutôt dans le poste usinage.

#### **- au niveau de la mise à CAF**

Ce poste a été estimé pour l'Ouganda, la Guinée et le Viêt-nam, par référence aux autres pays pour lesquels nous disposons d'informations.

### - au niveau du prix international

Comme référence, nous avons pris le cours moyen du fox de Londres pour le grade 1 de Côte d'Ivoire, de 3,4 \$ / kg en 1986 et de 1 \$ / kg sur l'année 1992. Pour certains pays, il a été nécessaire d'ajuster ce prix en fonction des surcotes ou décotes qui étaient pratiquées.

Nous avons pris comme hypothèse que le conillon du Brésil était coté à la hauteur du café de Côte d'Ivoire, ce qui est le cas le plus souvent, mais il est apparu qu'à certaines époques il était mieux coté et à d'autres périodes moins bien coté. Pour le Viêt-nam et l'Indonésie, la cote est plus basse, ce que nous indiquons dans notre tableau, mais là encore il arrive que l'Indonésie s'assure des prix plus élevés que la cote du fox de Londres avec des clients comme les Pays-Bas, avec qui elle a été liée dans le passé. Pour l'Ouganda nous avons tenu compte d'une surcote en 1992. Pour le Cameroun, nous avons pris l'hypothèse que tout était exporté en grade 1, alors que nous savons qu'une partie des exportations correspond au grade 2.

### - au niveau du différentiel

Le différentiel, dans nos calculs, correspond à une subvention de l'Etat pour le Cameroun et la Côte d'Ivoire et à une taxe perçue par l'Etat pour l'Ouganda.

Il faut garder à l'esprit que si l'on n'avait pas raisonné en moyenne, à certaines périodes il y aurait eu un différentiel négatif en Indonésie qui se serait traduit par une perte des exportateurs.

### 1.2.3 Analyse des résultats

Tableau n° 28 : *Structure des coûts comparée de différents pays en 1992*  
(Ouganda, Guinée, Cameroun, Côte d'Ivoire, Brésil, Indonésie, Viêt-nam)

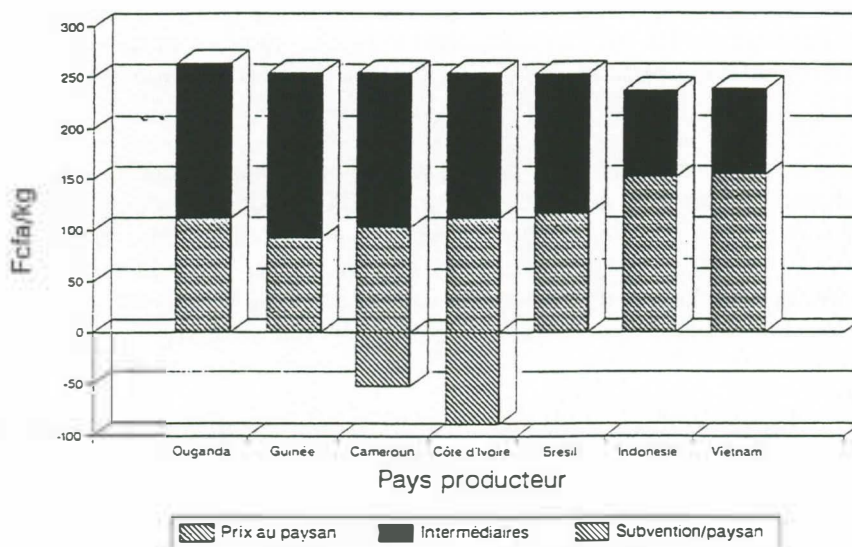
U.S. cents / kg	Oug	Gui	Cam	C.I.	Bré	Ind	V.N.
Production	42	35	58	75	44	58	59
Collecte	6	13	7	5	3	1	1
Décortilage	15	1	11	12	1	1	3
Usinage		21	18	12	26	14	12
Transport à quai	24	6	4	6		2	2
Mise à FOB		6	5	8	10	3	4
Mise à Caf	13	12	13	12	11	11	11
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>96</b>	<b>116</b>	<b>130</b>	<b>96</b>	<b>90</b>	<b>91</b>
Prix international	96	96	96	96	96	96	96
Cote/décote	5	0	0	0	0	-6	-7
Différentiel	1	0	-20	-33	0	0	0

Sources : Barèmes, enquêtes F. Ruf, M. Otmesguine, Prado Garcia, F Yvon

Le tableau 28 et le graphique 37 présentent les comptes de la filière pour sept pays producteurs de robusta pour la campagne 1991/92. Au niveau global, on peut remarquer que cinq sur les sept filières sont en équilibre malgré la baisse des cours mondiaux (Ouganda, Guinée, Brésil, Indonésie, Viêt-nam), tandis que deux sont en déficit (Côte d'Ivoire, Cameroun). Toutefois, nous ferons remarquer que dans le cas du Brésil, le non remboursement des crédits par les producteurs (report d'échéances) se traduit par une perte pour l'État.

Graphique n° 37 : *Décomposition des coûts des filères robustas en 1992*

Robusta (en Fcfa/kg) Moyenne 1992



Sources : Barèmes, enquêtes F. Ruf , M. Otmesguine, Prado Garcia, F. Yvon

Une comparaison de la structure des coûts de cette campagne avec celle de la période faste de 1985/86, présentée dans les tableaux 29 et 30, nous permet de voir, à quel point ces résultats dépendent des réponses différentes à la crise. Parmi les pays en équilibre, l'Indonésie a réussi un ajustement par une baisse proportionnelle des coûts à tous les stades de la filière, tandis que l'Ouganda et la Guinée ont plus fait porter le poids de l'ajustement sur les paysans que sur les intermédiaires de la filière. Vu la composition des coûts en 1991/92, il semble que le Viêt-nam ait suivi le modèle indonésien, et le Brésil le modèle des deux pays africains.

Tableau n° 29 : *Répartition des coûts du robusta en 1985/86*

U.S. cents / kg	CAMEROUN	INDONÉSIE	CÔTE D'IVOIRE	OUGANDA
PRODUCTEUR	126	180	114	115
INTERMÉDIAIRES	85	111	68	64
COÛT DE REVIENT	210	291	182	179
PRIX EXPORT	324	291	343	341
ÉTAT	113	-	161	162

Sources : Barèmes, enquêtes F. Ruf , M. Otmesguine, Prado Garcia, F Yvon

Tableau n° 30 : *Répartition des coûts du robusta en 1991/92*

U.S. cents / kg	CAMEROUN	INDONÉSIE	CÔTE D'IVOIRE	OUGANDA
PRODUCTEUR	58	58	75	42
INTERMÉDIAIRES	57	32	54	58
COÛT DE REVIENT	116	88	130	100
PRIX EXPORT	96	88	96	101
ÉTAT	113	-	-34	1

On peut noter que le prix au paysan a baissé de 3,6 fois et celui des intermédiaires seulement de 1,5 fois en Ouganda, tandis qu'en Indonésie il a baissé de 4 fois pour les paysans et de 4,5 fois pour les intermédiaires.

La Côte d'Ivoire et le Cameroun, par contre, n'ont pas voulu faire porter tout le poids de l'ajustement sur les paysans. En Côte d'Ivoire le prix au producteur n'a baissé que de 2 fois, tandis que les coûts des intermédiaires baissaient de 1,6 fois; au Cameroun le prix au producteur baissait de 2,9 fois tandis que les coûts des intermédiaires baissaient de 2 fois. Cette politique s'est traduite par le déficit de l'Etat dans la filière.

La Côte d'Ivoire, pour remédier à ce déficit, a pris la décision, pour la campagne 1992/1993 de baisser le prix d'achat au paysan à 140 CFA / kg. Au Cameroun, une décision similaire est en cours, l'effort portera sur la baisse du prix au paysan (alors que des études ont montré qu'il était possible de réduire également le coût des intermédiaires jusqu'à un niveau de 137 FCFA / kg). Dans l'hypothèse où les cours se maintiendraient au niveau actuel (43 cents / livre ou 96 cents / kg) et où la rémunération des intermédiaires demeurerait identique, l'équilibre de la filière nécessiterait la répartition indiquée dans le tableau n° 31.

**Tableau 31 : Répartition des coûts permettant la suppression du déficit de la filière pour la campagne , Côte d'Ivoire et Cameroun (1 \$ pour 265 FCFA)**

Coûts / kg de café vert	CÔTE D'IVOIRE		CAMEROUN	
	FCFA	US \$	FCFA	US \$
PRODUCTEUR	113	43	100	38
INTERMÉDIAIRES	139	52	152	57
PRIX DE REVIENT	252	95	252	95
PRIX EXPORT	255	96	255	96
ÉTAT	3	1	3	1

*Note : Par rapport à la campagne 1991/92, ont été diminués le prix payé au producteur et le prix du décorticage en Côte d'Ivoire, et le prix payé au producteur au Cameroun.*

On peut donc remarquer que la Côte d'Ivoire et le Cameroun, pour ajuster leurs coûts de production aux prix du marché international, ont choisi la voie de l'Ouganda en baissant plus que proportionnellement les prix au producteur.

Nous nous trouvons donc devant deux types de réaction à une baisse des prix mondiaux, celle des pays asiatiques (Indonésie, Viêt-nam) qui ont su comprimer les coûts des intermédiaires, pour laisser le meilleur revenu possible au paysan et celle des autres pays (Ouganda, Guinée, Côte d'Ivoire, Cameroun, Brésil) qui n'y ont pas réussi.

A cet égard, il est intéressant de noter que pendant la période faste des cours, les coûts d'intermédiation de l'Indonésie étaient plus élevés que ceux des pays du deuxième groupe, où l'État étant partie prenante dans la répartition des revenus de la filière, réglementait, par la voie du barème, les marges autorisées des intermédiaires, se réservant la plus belle part. La rigidité de ce système explique, pour une part, les difficultés rencontrées par les États pour faire baisser les coûts des intermédiaires. Ces derniers, n'ayant jamais été confrontés directement au marché, n'ont pas la souplesse de réaction que manifestent les intermédiaires indonésiens et ont tendance à vouloir négocier, pied à pied, leurs marges avec les États.

L'autre raison pour laquelle les coûts d'intermédiation ont du mal à baisser dans les pays africains (et probablement au Brésil) tient à l'environnement économique. Si l'on compare les coûts constitutifs de l'intermédiation qui varient du simple au double, on s'aperçoit qu'ils portent principalement sur la collecte, le transport à quai et le décorticage. Les deux premiers postes sont constitués principalement des coûts de transport, qui tiennent compte à la fois de l'état des infrastructures, de l'enclavement des régions, du prix des carburants et du prix du matériel de transport. Il semble qu'à ce niveau-là, les pays asiatiques bénéficient d'un avantage absolu. L'autre poste qui fait la différence est celui du décorticage, industriel dans un cas, artisanal dans l'autre. Le choix qui avait été fait par des pays comme la Côte d'Ivoire de privilégier le décorticage industriel, à l'époque où les cours étaient élevés, pour s'assurer d'une meilleure qualité, semble devoir être remis en cause, étant donné que l'écart de coût entre les deux techniques à l'heure actuelle est plus élevé que le différentiel qualité.

Les solutions pour faire baisser les coûts des intermédiaires passent par la privatisation des circuits commerciaux, ce qui est en train de se réaliser partout. Elles passent aussi par le retour au décorticage artisanal, ce qui est en train de se réaliser dans la pratique dans les pays africains. Par contre, en ce qui concerne le poste transport, en dehors de certaines économies qui pourraient être réalisées dans la rationalisation de ce secteur, il semble, comme nous l'avons noté plus haut, que l'Afrique et le Brésil souffrent de handicaps certains. Ceci dit, il existe des marges de manoeuvre différenciées suivant les pays. La Côte d'Ivoire, qui dispose d'une infrastructure bien développée, affiche des coûts d'évacuation qui nous paraissent élevés en comparaison de la Guinée, qui dispose d'une très mauvaise infrastructure.

Si nous partons du constat que les pays africains et le Brésil garderont au niveau du transport un coût plus élevé que les pays asiatiques, il n'y aura pas d'autre solution que de moins rémunérer les producteurs. C'est la voie sur laquelle se sont déjà engagés l'Ouganda et la Guinée et que la Côte d'Ivoire et le Cameroun s'apprêtent à emprunter.



## CHAPITRE 2

### COMPÉTITIVITÉ ET CAPACITÉ DE MOBILISATION DES FILIÈRES

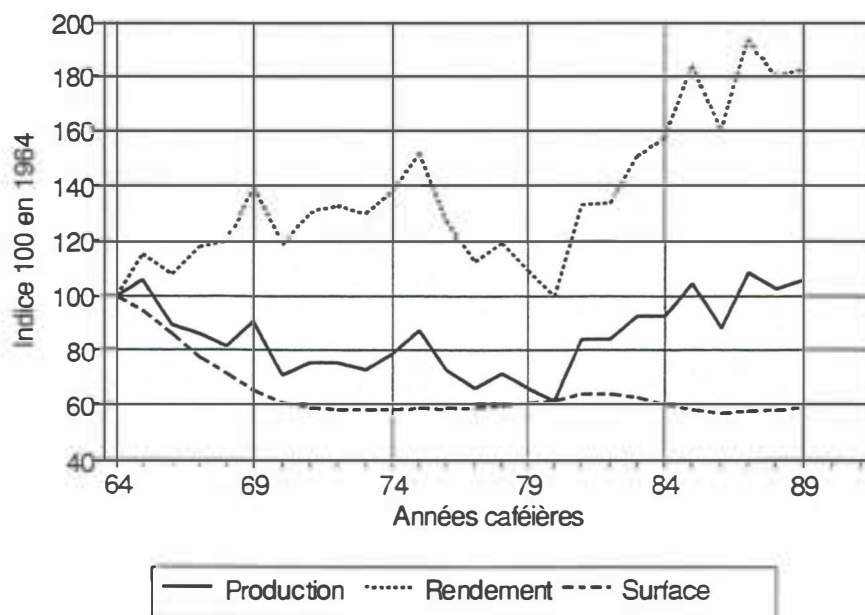
Ce dernier chapitre cherche à comparer et à interpréter les dynamiques de production de différents pays producteurs. Partant d'une caractérisation des dynamiques de croissance nationale, elle vise à identifier au sein des formes d'organisations des filières, des politiques sectorielles et monétaires, les éléments ayant permis de garantir le développement de la caféiculture.

#### 2.1. DES DYNAMIQUES DIFFÉRENCIÉES DE CROISSANCE

##### 2.1.1 Études de cas

##### Le Brésil

Graphique n° 38 : *Évolution des caractéristiques de la production Brésilienne*



Source : d'après IBC.

Historiquement, la production brésilienne de café a connu une succession de phases de croissance et de décroissance liée à l'avancée du front pionnier puis à son vieillissement et à la baisse consécutive des rendements. Partie de l'Etat de Rio de Janeiro au début du XIXème siècle, la caféiculture colonise ainsi l'état de Sao Paulo, puis dans l'après-guerre, l'état du Parana. La caféiculture brésilienne représente alors l'archétype de la croissance extensive basée sur l'extension des surfaces, en l'absence complète de gain de productivité que cela soit de la terre ou du travail. La grande plantation caféière - la fazenda - prédomine dans ce cadre.

Au moyen d'un contrat de travail original, le colanato, mélange de métayage (allocation d'une parcelle) et de salariat (rémunération partielle en espèces), elle est capable de drainer la main-d'oeuvre émigrée - d'abord européenne puis du Nordeste - nécessaire à la poursuite du front pionnier. Dans les années 60 une baisse importante des surfaces et de la production suit la politique d'arrachage menée par le gouvernement.

Toutefois la nouvelle phase d'expansion de la production qui se met en place à partir du milieu des années 1970, rompt avec ce schéma. En effet, désormais, la croissance de la production repose sur une augmentation très sensible des rendements qui, en l'espace de 15 ans, augmentent de près de 50%. Ce renouveau de la caféiculture s'accompagne d'une remontée vers le nord principalement dans les états du Minas Gérais (cerrado). Parallèlement se développe dans l'Etat d'Espirito Santo une production relativement extensive de robusta.

L'intensification de la culture de l'arabica est permise par la diffusion de variétés améliorées mise au point par la recherche brésilienne (le célèbre "mondo novo", créé dans les années 1960, et "caturra" créé dans les années 1970), par l'adoption de pratiques de fertilisation et de traitement lourdement consommatrices en intrants, voire par un niveau élevé de mécanisation allant dans quelques cas jusqu'à la récolte. Enfin, la fazenda ou plutôt le fazendeiro, cède la place au granjero - équivalent du chef d'exploitation de l'agriculture européenne - comme figure centrale de la production tandis que le recours à la main-d'oeuvre devient temporaire.

### **L'Amérique (hors Brésil) :**

Comme au Brésil, la croissance de la production a été forte au Costa Rica dans les années 60 et en Colombie dans les années 70 grâce notamment à l'introduction des nouveaux cultivars nains à hauts rendements et à la plus grande utilisation des intrants.

Cette intensification est particulièrement marquée sur la période 64-90 aussi bien en Colombie qu'au Costa Rica qui sont les deux cas d'études :

- en Colombie la production augmente de 60 %, les surfaces cultivées de seulement 30 % (croissance extensive à la fin des années 60) et les rendements de 60 % à la fin des années 70 et au début des années 80 (croissance intensive).
- au Costa Rica la production augmente de 140 %, les surfaces de seulement 40 % et les rendements de 60 % en deux "étapes" : fin des années 60 et durant les années 80.

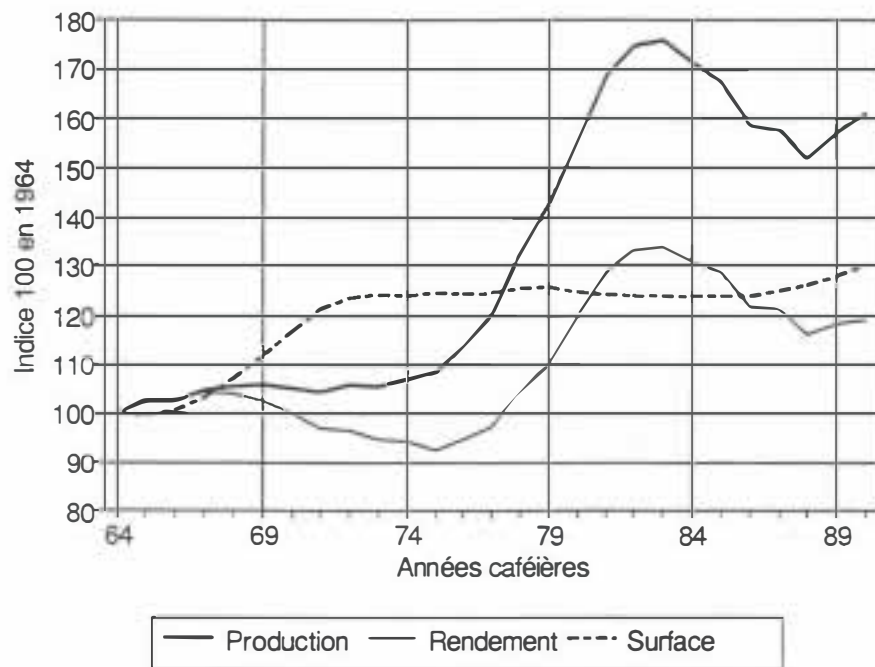
#### **a) La Colombie**

La caféiculture colombienne démarre au milieu du XIXème siècle et se développe alors dans de grandes propriétés (haciendas) qui fonctionnent sur la base du métayage ou du salariat de main-d'oeuvre indigène semi-servile. Mais cette première vague d'expansion tourne court à la fin du XIXème siècle alors qu'une crise du marché international provoque la faillite de la majorité des haciendas.

Une deuxième expansion débute en 1914 et dure jusqu'à la deuxième guerre mondiale. Désormais, la petite exploitation paysanne joue un rôle central et s'impose dans une dynamique de croissance qui est toujours pionnière. Cette deuxième expansion, qui a amené la Colombie à la deuxième place des pays producteurs de café, s'essouffle toutefois dans l'après-guerre du fait de l'épuisement des réserves foncières et l'absence de terre vierge à coloniser. Stagnation de la production et diminution des rendements perdurent ainsi durant près de 20 ans.

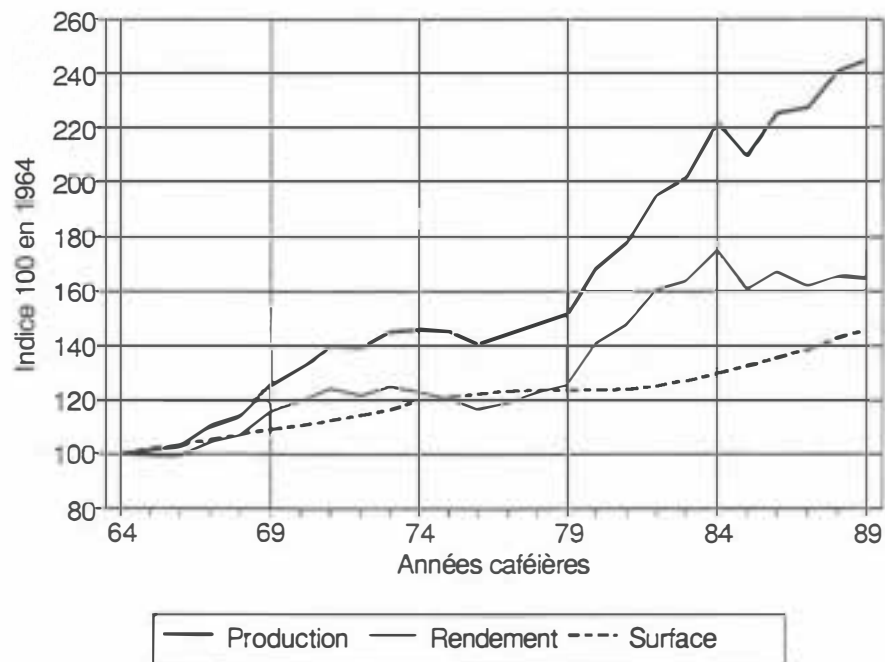
Ce n'est qu'à partir de 1975 que la caféiculture colombienne, appuyée par la FEDECAFE, retrouve un nouveau souffle grâce à l'intensification des méthodes de culture. En cinq ans la production augmente de 60% puis, après une pause de quelques années, croît à nouveau de 30% entre 1988 et 1991. En un peu plus de 15 ans, le rendement a ainsi augmenté de près de 60%. Comme au Brésil, le modèle de culture intensive s'appuie sur trois volets : adoption des variétés améliorées (le catura), augmentation des densités de plantation (de 1000 pieds à 4000-5000 pieds) avec suppression des cultures associées et des arbres d'ombrage, fertilisation abondante.

Graphique n° 39 : *Caractéristiques de la croissance colombienne*



Source : d'après les données de l'USDA, 1991.

Graphique n° 40 : *Caractéristiques de la croissance costaricienne*



Source : d'après les données de l'USDA, 1991.

Tableau n° 32 : *Évolution de l'utilisation d'engrais chimiques dans la caféiculture 1935/1978*

	1935	1955	1963	1973	1978	
% de fermes appliquant une fertilisation chimique	5	11	27	53	70	
% de la surface cultivée		30	31	46	75	97
Quantité moyenne appliquée en kilogrammes par hectare	340	400	-	640	800	

Source : CONICIT, 1981.

Tableau n° 33 : *Distribution de la production en fonction de la taille des exploitations caféières*

en pourcentage	effectifs	surface	production
< 2 ha	41,5	9,8	9,3
2-10 ha	38	31,1	28,2
10-50 ha	16,5	27,8	26,5
50-200 ha	3,5	17,7	20,6
> 200 ha	0,6	13,6	15,4

Source : Ministère de l'économie et du commerce, 1987.

Tableau n° 34 : *Évolution de la distribution des surfaces plantées selon les variétés*

		1950	1955	1963	1968	1977	1979	1987	1989
Typica		88	68	56	47	29			
Hybride Tico		12	16	34	29	27			
Typice et Tico	100	84	90	76	56	53	23	4	
Caturra		-	-	-	9	22			
Caturra et Catuai					9	22	34	61	81
Autres	0	16	10	15	22	13	15	15	

Source : ICAFE, 1991.

## **b) Le Costa Rica (1)**

Mise en place à partir de 1840, la caféiculture costaricienne se développe jusqu'en 1930 sur le modèle classique du front pionnier, mais en reposant dès ses débuts sur la paysannerie. Le système de culture dominant est alors caractérisé par de faibles densités (1500 pieds par ha), l'association d'arbres d'ombrage et l'absence de fertilisation. A partir de 1930 toutefois, cette forme de croissance commence à se bloquer, tout du moins dans le bassin caféier principal du Plateau central : les possibilités d'expansion sur des terres forestières ont disparu et les producteurs doivent faire face à une crise de fertilité des sols avec un verger vieillissant que la crise du marché ne permet pas de rénover. Malgré l'ouverture des derniers fronts pionniers à la périphérie du Plateau central, la production stagne tandis que les rendements connaissent un certain déclin.

Il faut attendre le début des années 1950 pour que des changements techniques interviennent au niveau de la production: rénovation des plantations avec la diffusion de variétés améliorées (hybride tico, puis Mundo Novo) augmentation des densités de plantation (2000 à 3000 pieds par ha), fertilisation chimique.

L'organisation du travail varie en fonction des types d'unités de production. Dans les exploitations familiales les plus petites (moins de 2 ha de café), l'ensemble du travail est assuré par les membres de la famille. Les exploitations patronales (2 à 10 ha) font appel pour la récolte à une main-d'oeuvre temporaire. Quant aux exploitations plus grandes, elles ont recours de manière systématique à la main-d'oeuvre salariée aussi bien pour l'entretien des plantations que pour la récolte. Toutefois l'augmentation des coûts salariaux surtout liée au paiement des charges sociales a conduit les grandes exploitations à réduire fortement leurs effectifs de main-d'oeuvre salariée, ce qu'elles n'ont pu réaliser pleinement qu'avec l'élimination des pics de travail correspondants aux désherbages avec la généralisation de l'utilisation d'herbicides à partir des années 1950.

Ces changements s'inscrivent dans le cadre de programmes nationaux de rénovation appuyés par l'Etat au moyen de crédits subventionnés et de la mise en place de services de vulgarisation agricole.

Les conditions de crédit faite par les banques qui ont été nationalisées en 1950 sont parfois extrêmement favorables : remboursements déduits des livraisons de café, prêts sur huit ans avec une période de grâce de trois ans et des taux d'intérêts bonifiés. Par contre, à la fin des années 60, tous les crédits pluri-annuels d'investissements seront suspendus temporairement, afin de limiter la hausse de la production.

## **L'Afrique :**

### **a) La Côte d'Ivoire (2)**

La caféiculture est partie prenante du modèle de mise en valeur agricole ivoirien caractérisé par une double articulation entre cultures vivrières annuelles et café-cacao, ainsi qu'entre contrôle foncier et disponibilité de main-d'oeuvre.

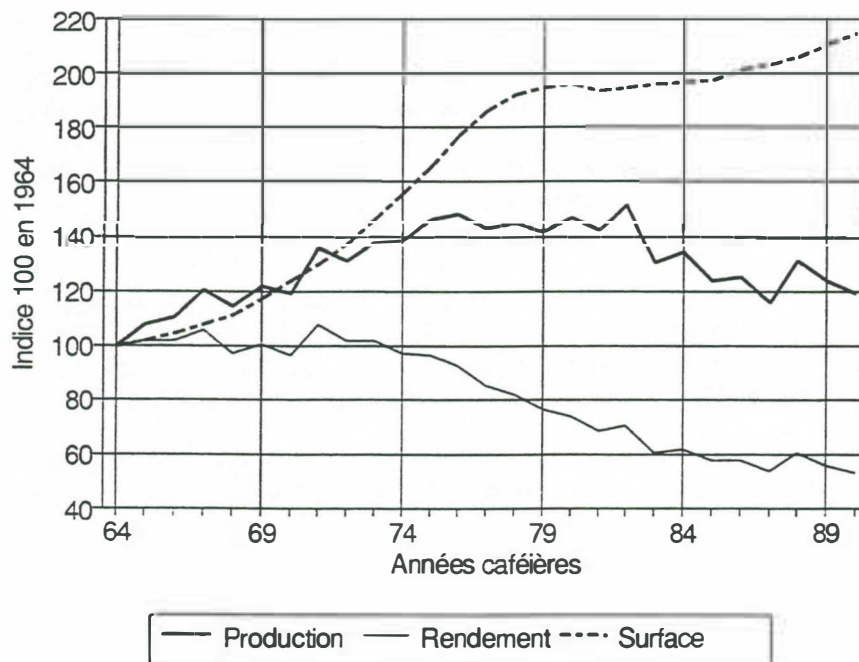
Le café et le cacao ont été les moyens d'accéder à un revenu monétaire, de marquer le foncier et concurrentement de capter la force de travail. Ce schéma a conduit à une course à la terre à l'origine de fronts pionniers et d'une mise en valeur rapide et très extensive.

---

(1) D'après la note de P. Sfez publiée dans le tome 2 de cette étude.

(2) D'après la note de B. Losch publiée dans le tome 2 de cette étude.

Graphique n° 41 : *Caractéristiques de la production ivoirienne*



Source : d'après les données de l'USDA, 1991.

Remarque : les données de surface de l'USDA concernant la Côte d'Ivoire sont certainement surestimées notamment du fait de la destruction d'une partie du verger en 1983 par les feux de brousse (sécheresse).

La caféiculture ivoirienne se développe véritablement à partir des années 1930 simultanément au sein de grandes plantations européennes et de plantations "indigènes". Mais dès l'après-guerre l'abolition du travail forcé entraîne une disparition rapide des premières. La croissance de la production est soutenue jusqu'en 1965 par l'existence d'un soutien accordé par la France lorsque les cours sont relativement faibles.

Dès lors, la croissance de la production repose, là encore, sur l'avancée de fronts pionniers alimentés par les migrations continues de main-d'oeuvre voltaïque employée dans le cadre du système Aboussouan.

Dans le système Aboussouan, les employés sont rémunérés en nature sur le produit de la récolte vivrière et commerciale. Dans le système Aboussouan le "métayer" touche 1/3 de la récolte commercialisée.

Le "boom" café se poursuit jusqu'au début des années 1970 malgré les mesures restrictives mises en place par le gouvernement concernant la vulgarisation des nouvelles variétés et la disparition du "soutien" accordé par la France jusqu'en 1965.

Seule la compétition du cacao met un terme à cette croissance. L'augmentation du prix intérieur du cacao au niveau de celui du café en 1974 va déclencher un changement du comportement des planteurs qui vont planter massivement du cacao. Ce changement est d'autant plus marqué que les planteurs bénéficient à partir des années 70 de l'amélioration de la productivité du cacao extensif grâce au développement du traitement anti - myrdes (rendements multipliés par deux).

En effet, une des caractéristiques de la Côte d'Ivoire est la coexistence très fréquente de parcelles de caféiers et de cacaoyers dans les systèmes d'exploitation. Le caféier ne domine nettement, pour des raisons écologiques, que dans la région de Man et de façon moins marquée dans la région d'Aboisso.

Or, à prix égal pour le café et le cacao, ce qui est le cas depuis 1975, la meilleure productivité du travail sur cacaoyer permet une rémunération du travail qui va du simple au double entre les deux cultures. Ainsi depuis 1975 les surfaces en caféier stagnent tandis que le verger ne connaît guère de renouvellement. La stagnation puis la diminution de la production de café et, parallèlement, l'augmentation des volumes des quotas alloués par l'Accord International placent la Côte d'Ivoire dans une situation de sous-production de café (et de sur-production de cacao).

A partir de 1985 la Côte d'Ivoire entreprend de favoriser énergiquement l'intensification de la caféiculture via la vulgarisation, les primes au recépage et à la replantation. Cependant cette relance tardive de l'intensification n'aura cependant guère d'effet malgré l'existence de réelles situations de blocages fonciers dans certaines régions à dominante caféière telles que Man et Aboisso.

Environ 35% des parcelles auraient été plantées avant l'Indépendance et auraient donc plus de 30 ans, 30% auraient plus de 20 ans et seulement 15% moins de 10 ans. Ce vieillissement du verger et la baisse de fertilité des sols, se sont traduits par une baisse du rendement de 50% en 20 ans et, compte tenu de la quasi-stagnation des surfaces, par une lente diminution de la production.

Les itinéraires techniques et les formes de production s'adaptent à cette baisse du rendement. En deçà de 200 kg, soit approximativement après 20 ans, le travail se limite à un nettoyage permettant de rentrer dans la parcelle pour effectuer la récolte. Dans le même temps, les contrats Aboussouan sont remplacés par le système Abougnan dans lequel le métayer obtient la moitié de la récolte.

Aujourd'hui, la Côte d'Ivoire tend donc de plus en plus vers l'épuisement des ressources de la croissance extensive. Avec la fin des possibilités de croissance pionnière apparaissent progressivement les signes de raréfaction des terres et de l'offre de travail qui était stimulée par les perspectives d'accès au foncier.

#### ***b) le Cameroun (1)***

Le cas du Cameroun est beaucoup plus complexe du fait de la co-existence de trois dynamiques régionales : une dynamique robusta extensive, une dynamique robusta intensive (dans le Mongo) et une dynamique arabica (10% de la production).

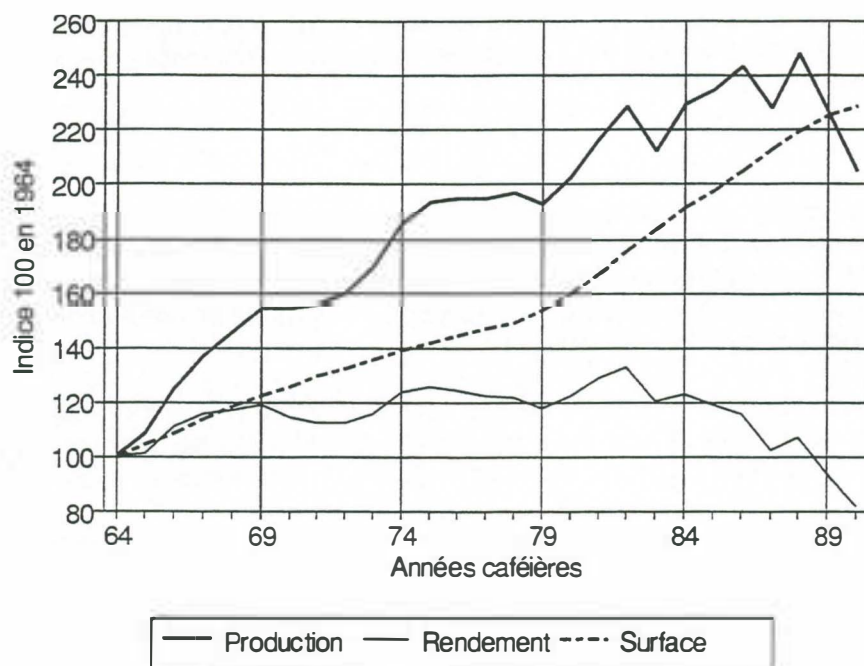
Toute l'originalité du Cameroun résidait dans la dynamique intensive de la culture du Robusta localisée spécifiquement localisée dans la région du Moungo qui fournissait 75 % de la production de Robusta. Cependant dans ces systèmes intensifs les coûts monétaires de production étaient élevés (intrants et main-d'oeuvre) : 200 FCFA/kg. La baisse du prix au producteurs de 440 FCFA/kg en 1988 à 175 CFA en 1989 et même 155 CFA en 1993 a remis en cause la viabilité de ces systèmes intensifs. L'achat d'intrants et le recours à de la main-d'oeuvre contractuelle sont maintenant rares ; l'association avec des cultures vivrières s'est généralisée à l'ensemble des parcelles café.

L'histoire de la mise en valeur de la région permet de comprendre l'existence de ces systèmes de culture intensifs. La main-d'oeuvre employée sur ces plantations provenait essentiellement de migrants venus du pays Bamiléké. Après une phase d'emploi comme manoeuvres, ceux-ci se sont souvent installés ensuite comme planteurs en reproduisant le modèle des plantations européennes (plantations en lignes, plein soleil, écimage).

---

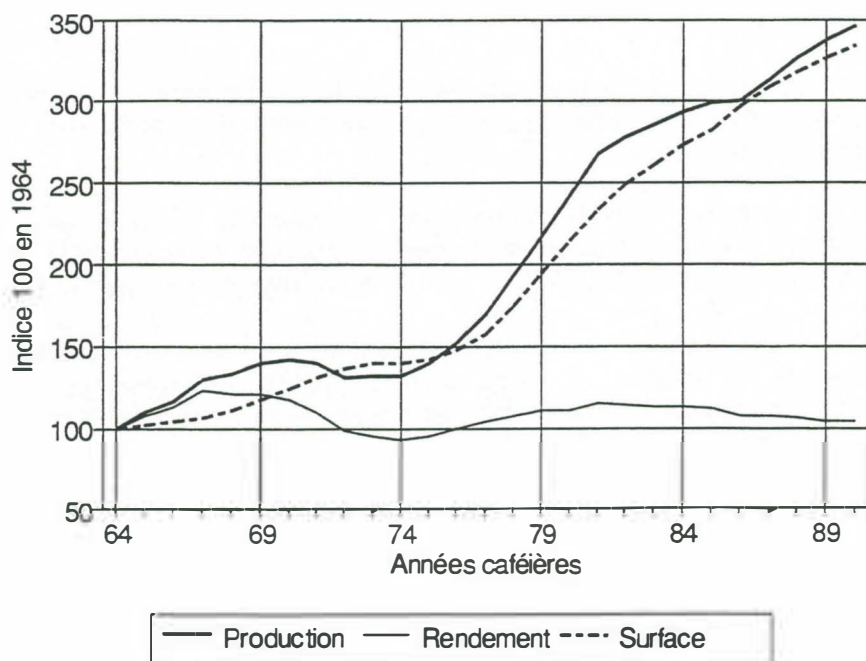
(1) d'après une contribution de PetitHuguenin CIRAD CP

Graphique n° 42 : *Caractéristiques de la production Camerounaise*



Source : d'après les données de l'USDA, 1991.

Graphique n° 43 : *Caractéristiques de la production indonésienne*



Source : d'après les données de l'USDA, 1991.



L'intensification est aussi conditionnée par la situation de saturation foncière et la relative abondance de la main-d'oeuvre (densité de population de 50 à 60 habitants/km<sup>2</sup> ; exploitations agricoles de petites tailles). Enfin l'appui aux producteurs par les services du ministère de l'agriculture a aussi incité à l'utilisation des intrants : engrais et insecticides à prix subventionnés, crédit de campagne pour l'approvisionnement en engrais.

### **c) La Guinée**

La Guinée a connu un important développement de sa caféiculture au temps de la colonie. L'avènement de Sékou Touré et d'une économie planifiée va interrompre cette croissance puis provoquer une stagnation puis une baisse de la production officielle (contrebande sur les pays voisins) et officieuse par suite du vieillissement du verger. Cependant il n'existe pas de statistiques fiables et seules sont disponibles les chiffres officiels d'exportation.

Depuis la libéralisation du régime, la Guinée connaît dans sa partie "forestière" un développement important des plantations (+ 20 000 à 60 000 ha par an selon les estimations). La production aurait doublé ou triplé en moins de dix ans pour passer de 5 000 - 7 000 tonnes à plus de 15 000 tonnes.

Ces plantations sont réalisées sur d'anciennes défriches mises en valeur par du riz pluvial voire du manioc (faible productivité des terres). Ces extensions se font donc sur des terroirs déjà appropriés, sans migration de main-d'oeuvre, souvent sur des terrains marginaux ou au détriment des cultures itinérantes vivrières. Les conditions de développement sont les mêmes que pour un front pionnier : main-d'oeuvre bon marché n'ayant pas d'opportunités de travail plus rémunératrices et disponibilités en terre (via l'arrêt ou la régression des cultures itinérantes).

Ce mouvement spontané consécutif aux changements politiques et à la libéralisation économique est mal valorisé. En effet les agriculteurs plantent les caféiers tout venants dont la productivité est d'autant plus faible qu'ils ne bénéficient pas de la rente forêt.

### **L'Asie (1)**

L'Indonésie, est, a priori une très bonne illustration actuelle de la dynamique des fronts pionniers. Elle repose sur la migration d'une main-d'oeuvre abondante originaire de Bali et de Java notamment, et sur la mise en valeur de "terres vierges".

Les systèmes de production indonésiens sont très "flexibles". Le système agro-forestier qu'ils ont développé leur permet d'avoir des sources de revenu relativement diversifiées même si le café représente dans les exploitations concernées de 30 à 50 % de leurs revenus agricoles.

En particulier lors des baisses des prix relatifs (par rapport aux autres productions), les caféiers sont fréquemment arrachés ou recépés à blanc pour permettre l'extension de cultures annuelles momentanément plus rentables. A l'inverse lorsque les prix augmentent d'une part les densités des vergers existants augmentent et d'autre part les migrations de main-d'oeuvre s'accélèrent induisant, un nouveau développement des fronts pionniers.

Depuis 1940, l'augmentation de sa production suit avec un décalage de 5 à 6 ans l'évolution des cours mondiaux du robusta. Sa croissance quasi exponentielle ne rend pas le problème de vieillissement des caféiers apparents. Le graphique montre néanmoins une légère baisse des rendements consécutive soit au ralentissement des extensions (surfaces) au début des années 70, soit au vieillissement soit à la diminution volontaire de la densité des vergers.

---

(1) D'après la note de F. Ruf publiée dans le tome 2 de cette étude.

## 2.1.2 Analyse : dynamique de croissance et politique de production

### Dynamiques de croissance

#### a) Typologie sommaire

Sur la base de l'évolution récente (années 80) des surfaces, des rendements (graphiques n° 44 et 45) et de la production on peut caractériser les différents types de croissance suivants :

- **croissance intensive** dans les pays producteurs d'arabica (croissance initialement extensive puis replantations et extensions, forte croissance des rendements et de la production, faible croissance des surfaces) ;
- **croissance extensive** dans les pays asiatiques producteurs de robusta (forte croissance des surfaces qui compense le vieillissement des vergers) ainsi qu'en Équateur et en Guinée ;
- **décroissance** extensive dans les pays africains producteurs de robusta (forte croissance initiale des surfaces, ralentissement puis arrêt des extensions, baisse des rendements moyens et diminution de la production).

#### b) De la croissance extensive à la croissance intensive

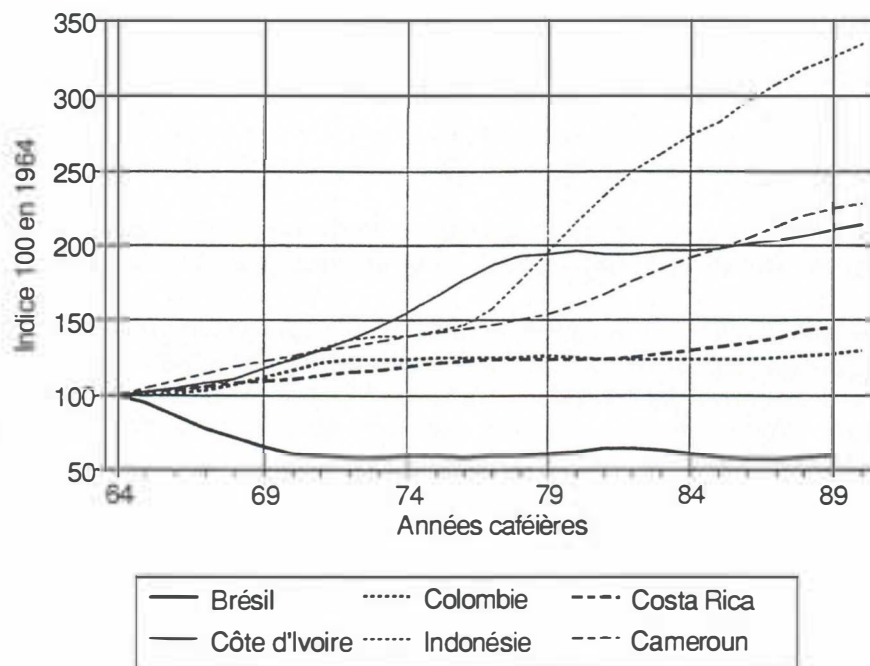
Jusqu'en 1950, le développement de la caféiculture a été basé exclusivement sur le développement des fronts pionniers. Ce type de développement, associant mises en valeur de terres nouvelles et migrations conduit à des croissances de production de type "exponentiel". L'utilisation de la rente terre permet dans un premier temps des rendements élevés (600 voire 800 kg selon les conditions pédo-climatiques) qui sont cependant rapidement décroissants avec le vieillissement de la caféière.

La continuation voire l'accentuation du processus de déforestation-plantations sur défriche peut masquer un temps cette baisse des rendements, mais le ralentissement de la dynamique de plantation fait aussitôt apparaître une baisse des rendements, et de la production. Cette dynamique que l'on a observé dans tous les pays d'Amérique Latine et d'Afrique a été particulièrement nette au cours des vingt dernières années en Côte d'Ivoire (baisse des rendements moyens de 50 %).

Lorsque le problème n'est pas vraiment résolu, l'on observe une chute des rendements et en cas de disponibilités foncières, un déplacement des fronts pionniers. Dans le cas de la Côte d'Ivoire le déplacement du front pionnier s'accompagnera d'un changement de culture avec la prédominance du cacao à compter des années 70.

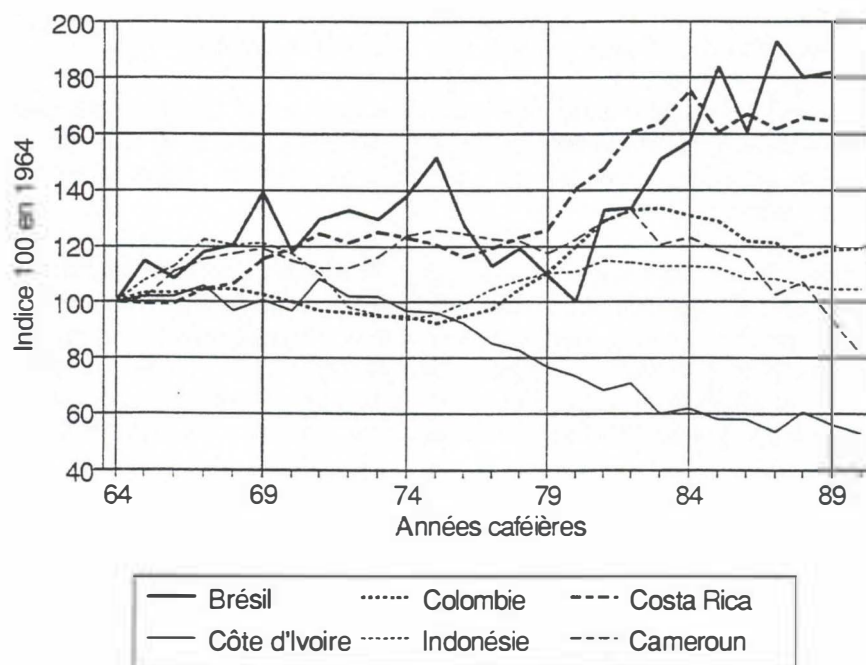
Au Brésil, en Colombie et dans la plupart des pays d'Amérique Centrale, confrontés par ailleurs à une certaine pénurie et un coût relativement élevé de la terre et de la main-d'oeuvre, le problème a été résolu par une intensification de la culture. Ce phénomène apparaît également au Cameroun à l'échelle d'une région. Ces systèmes intensifs sont beaucoup plus productifs grâce à la plus grande utilisation d'intrants (pesticides et engrais) et à l'augmentation de la productivité du travail permise notamment par l'utilisation de nouvelles variétés. Ils se sont essentiellement développés lors de la forte hausse des prix de la fin des années 70.

Graphique n° 44 : **Évolution des surfaces caféières des principaux pays étudiés**



Source : d'après données USDA.

Graphique n° 45 : **Évolution des rendements dans les principaux pays étudiés**



Source : d'après données USDA.

### ***c) La croissance extensive est-elle impossible en dehors des fronts pionniers ?***

Les cas de la Guinée et de l'Indonésie apportent deux réponses partielles à cette question :

- . Techniquement la plantation sur des sols appauvris est possible mais en l'absence de rente "forêt" le processus est jugé non rentable par les producteurs sauf dans des situations politiques et agricoles exceptionnelles telles que celles de la Guinée.
- . Dans certaines régions indonésiennes la culture associée du caféier et de diverses plantes annuelles et pérennes permet à l'agriculteur une redensification et éventuellement un arrachage/replantation partiel de ses caféiers. La clef de cette réussite tient dans le maintien de la fertilité permis par l'association de cultures et l'existence de conditions pédo-climatiques très favorables.

#### **Les éléments constitutifs d'une politique de production favorable à une croissance extensive**

Le développement d'un front pionnier correspond à la mise en valeur de terres "vierges" (inexploitées) par une population de migrants. Il présuppose donc l'existence de réserves foncières et de réserves de main-d'oeuvre, il présuppose également la possibilité physique et juridique d'accès à ces deux facteurs. En revanche, ce type de croissance se fait en l'absence quasi-complète de capital au niveau de la production.

##### ***a) L'accès au foncier***

Il existe un certain nombre de pays dotés de réserves foncières encore importantes qui ne peuvent être exploitées du fait de difficultés d'accès ou d'appropriation. C'est notamment le cas au Cameroun où existe à la fois des problèmes de désenclavement et des problèmes ethniques d'appropriation des terres. Le développement récent du robusta en Equateur illustre bien ce phénomène, l'extension de la culture du robusta suit l'ouverture des routes et des pistes due à la recherche et l'exploitation du pétrole.

##### ***b) L'accès à la main-d'oeuvre***

De manière générale, les fronts pionniers se développent dans un contexte où il existe un réservoir de main-d'oeuvre important et, s'il s'agit de main-d'oeuvre étrangère, des règles d'immigration très libérales. Cependant ces courants migratoires ne se mettent en place que s'il existe également des contrats de travail capables d'attirer et de retenir la main-d'oeuvre (système "Colonato" et "Aboussaouan"). Ces types de contrats, intéressants pour les deux parties, associent une bonne rémunération de la main-d'oeuvre (en nature et en espèces) et des facilités de paiement pour le planteur (la rémunération en espèces se fait à la récolte).

Partant d'une situation où l'organisation du travail dans la caféiculture mondiale est principalement esclavagiste ou du moins coercitive, les fazendeiros brésiliens disposent d'un avantage incontestable sur la grande majorité de leurs concurrents en "mettant au point" le système du Colonato qui leur permet d'intégrer l'exploitation familiale au sein de la grande plantation. Le Brésil a ainsi été le seul pays tropical d'Amérique Latine à bénéficier d'une partie du vaste flux d'émigration européenne de la fin du 19<sup>ème</sup> siècle.

Cet avantage perdure jusqu'au moment où certain de ces concurrents (Colombie, Côte d'Ivoire et bien d'autres) "découvrent" une forme plus performante encore du point de vue de la mobilisation de la main-d'oeuvre dans le cadre des fronts pionniers : la paysannerie pure. C'est bien cette forme de production, autorisant le maintien d'exploitations relativement diversifiées qui permet l'entrée sur le marché d'une grande partie de la population des zones tropicales.

L'exploitation familiale associant les cultures vivrières au café s'impose alors à l'échelle mondiale, comme la forme, avec des degrés divers d'autonomie, la mieux à même d'organiser la mobilisation d'une main-d'oeuvre en provenance, le plus souvent, d'une agriculture d'auto-subsistance.

### ***c) La recherche et la vulgarisation***

Les thèmes de recherche et de vulgarisation n'ont que très récemment été ré-orientés sur la base d'une meilleure prise en compte des besoins des producteurs fonctionnant sur un modèle intensif. On citera en particulier la méconnaissance des rendements des variétés clonales et hybrides en l'absence de fertilisation, l'échec du recépage et de la multiplication des boutures, etc.

Le maintien de la fertilité en mode extensif pose de nombreux problèmes. Les systèmes de production indonésiens et ougandais offre une réponse possible au travers de l'association des cultures qui demande à être davantage explorée.

Par ailleurs jusqu'à une date récente, l'effort de la recherche ivoirienne a été orienté sur les variétés clonales, alors que le problème de leur vulgarisation n'était pas résolu de manière satisfaisante.

En effet la faible disponibilité de ces variétés clonales, malgré les moyens très importants apportés par les aides extérieures (investissements, assistance technique), résulte de la haute technicité nécessaire à la production (maîtrise des parcs à bois et des taux de bouturage) et à la mise en place des boutures. La bonne mise en place des boutures suppose :

- une parfaite adéquation dans le temps entre l'offre (les Centres de bouturage) et la demande (les pépinières villageoises ou paysannes);
- la maîtrise de la logistique : moyens et coûts de transport des Centres de bouturage aux villages.

Récemment la recherche ivoirienne a commencé à produire des variétés hybrides dont les rendements sont proches des variétés clonales et la vulgarisation aisée (semences). Ceci pourrait permettre un doublement de la productivité des nouvelles plantations en mode extensif.

Par ailleurs, il apparaît nécessaire de se préoccuper davantage du problème de la commercialisation :

- au niveau de la recherche, ce problème devant être traité essentiellement du point de vue de l'amélioration des variétés (taux de caféine, goût) et des techniques de transformation primaire (cf. Costa-Rica) ;
- au niveau de la vulgarisation-collecte il s'agit surtout de mettre au point des méthodes permettant un meilleur contrôle de la qualité du produit.

### **Les éléments constitutifs d'une politique de production favorable à une croissance intensive**

#### ***a) Les politiques de crédit***

Il s'agit là de la principale variable de la politique de production des pays latino-américains. En effet la mise en place d'un système intensif hors extensions ne peut se concevoir qu'avec un capital important : manque à gagner dû à l'arrachage et au coût de la replantation / délai d'entrée en production. Cet investissement est évidemment très variable selon les conditions d'accès à la terre et le coût de la main-d'oeuvre. Il est dans tous les cas relativement élevé et ne s'est développé en Amérique Latine à partir des années 50, qu'avec des prix aux producteurs élevés et un accès au crédit à moyen et long terme.

Les crédits à court terme correspondent aux crédits de campagne, les crédits à moyen et long terme correspondent aux crédits de plantation et d'équipements. Ce sont ces derniers crédits qui constituent, avec le niveau des prix, la principale variable d'ajustement de la production. Les gouvernements en ont usé avec succès :

- à la fin des années 60, la suspension des crédits inter-annuels va permettre de limiter le rythme de plantation ;
- à la fin des années 70, la relance et la promotion du crédit va entraîner un important mouvement de plantations ou de replantations dans tous les pays latino-américains ;
- au début des années 90, le rééchelonnement des dettes des producteurs (plus de 200 millions de dollars au Brésil) va permettre de soutenir la production.

Les conditions de ces crédits sont parfois extrêmement favorables, leur durée et leur mode de remboursement sont adaptés aux conditions des cultures pérennes : prêts longue durée avec une période de grâce de trois ans. Par ailleurs, les taux d'intérêts sont bonifiés ou inférieurs au rythme réel de l'inflation et se traduisent de fait par d'importantes subventions au secteur. Ils sont mis en place et récupérés auprès des centres de transformation ou de collecte du café.

### ***b) Vulgarisation et approvisionnement en intrants***

Dans les pays latino-américains, les équipes de vulgarisation sont souvent réduites et leur coût en partie supporté par le privé. En effet les centres de collecte et d'usinage mettent souvent à disposition des producteurs des conseillers qui leur permettent de faire passer leur message notamment en matière de qualité. Ce sont également souvent ces mêmes centres qui assurent l'approvisionnement et le crédit en intrants. Par ailleurs, les pays latino-américains ainsi que la plupart des pays asiatiques ont subventionné ou/et détaxé les intrants.

En Afrique, malgré l'existence d'un important service public de vulgarisation, la juxtaposition de ces différentes fonctions est rare. Le plus souvent l'approvisionnement en intrants est difficile et le crédit (usure) assuré par les commerçants-collecteurs est prohibitif. Parmi les pays africains les politiques de subventions des intrants sont plus rares et ponctuelles, le Cameroun a subventionné les intrants, la Côte d'Ivoire a fourni gratuitement les plants de café amélioré au producteur et à compter de 1985 a appliqué une politique de prime au recépage.

### ***c) La recherche***

#### **- sur l'arabica**

La plupart des variétés améliorées utilisées dans les pays producteurs d'arabica ont une ascendance brésilienne ; le "mondo novo" et le "catara". En effet le Brésil s'est doté de moyens importants qui lui ont permis de sélectionner dès la fin des années 60 des variétés naines et donc d'améliorer non seulement la productivité à l'hectare mais également la productivité du travail, à la récolte notamment. L'autofécondation de l'arabica permet de se procurer très facilement les graines des variétés nouvellement sélectionnées. Les variétés vulgarisées actuellement par les pays arabicas sont généralement résistantes à la rouille (résistance partielle) et à maturation groupée.

Les pays "arabica" ont de ce fait des équipes souvent très réduites (22 personnes au Costa Rica) dont les travaux de recherche appliquée portent essentiellement sur l'adaptation des variétés, sur l'amélioration de la qualité du café marchand et sur la réduction des coûts de production et de transformation.

Concernant la transformation il faut signaler la mise au point par le Costa Rica de dépulpeuses-démucilagineuses mécaniques qui permettent d'éviter l'étape de fermentation et donc de produire une qualité absolument constante.

Par ailleurs différents organismes de recherche notamment français (ORSTOM et IRCC), apportent leur appui pour le développement de méthodes de la culture in vitro et l'identification de gènes, pouvant à terme permettre des progrès importants en matière de sélection génétique.

#### **- sur le robusta**

Par comparaison la recherche sur le robusta apparaît plus dispersée du fait de la faible coopération internationale et de l'impossibilité de se procurer des graines de race pure (fécondation croisée stricte - allogamie- du robusta).

De plus depuis les années 70, la recherche a porté essentiellement sur l'augmentation des rendements et la fertilisation mais assez peu sur l'augmentation de la productivité du travail. Il apparaît essentiel de relancer la coopération internationale en matière d'amélioration génétique des cafés de basse altitude. Ce programme devrait inclure un important volet mettant à nouveau l'accent sur la mise au point d'hybrides interspécifiques naturels (hybride de timor) ou artificiels (arabusta).

## 2.2. ORGANISATION DE LA FILIÈRE ET RÉPARTITION DES REVENUS À L'EXPORTATION

### 2.2.1 Études de cas

#### *Le cas de la Côte d'Ivoire*

Durant les premières décennies du développement de la caféiculture; la commercialisation du café était basée sur le système de traite contrôlé par le négoce. Les banques locales ou les négociants fournissaient aux exportateurs des fonds qui étaient redistribués à des traitants qui eux-mêmes organisaient la collecte du café par les "pisteurs". Ce réseau s'est révélé très-efficace en terme de drainage physique du produit. Cependant le planteur se trouvait incapable de contrôler les prix soumis à la loi du marché.

En 1955 est créée la Caisse de Stabilisation, avec pour objectifs :

- de favoriser le développement de la culture du café en permettant un soutien et en garantissant les prix du café au producteur;
- de limiter le pouvoir du négoce en fixant un barème de référence.

Après l'indépendance la Caisse de stabilisation sera maintenue et rapidement, au début des années 70, l'Etat renforce son contrôle à trois niveaux :

- au sein du conseil d'administration où les exportateurs et les producteurs ne seront plus représentés;
- au niveau de la fixation des prix et des revenus des planteurs et des intermédiaires avec l'introduction d'un nouveau barème ;
- au niveau de l'exportation en négociant directement un certain nombre de contrats avec l'industrie de torréfaction dans les pays importateurs.

Cet encadrement de la filière est renforcé à partir du milieu des années 1970 avec l'imposition du décorticage industriel censé contribuer à l'amélioration de la qualité du café ivoirien.

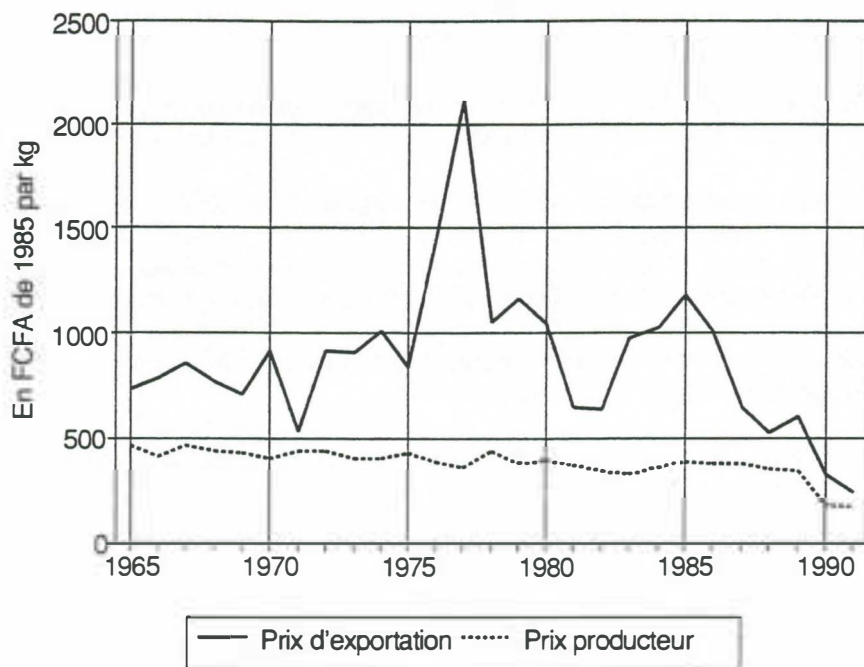
Ainsi, à côté d'une Caisse de stabilisation omnipotente, se constitue dans les faits un cartel d'exportateurs/usiniers reposant sur :

- des monopoles régionaux de la transformation ;
- une garantie de revenus quelque soient les prix d'exportation et les quantités traitées ;
- des quotas d'exportations.

A partir de la chute brutale des prix en 1989 la Caisse de stabilisation essaie d'intervenir en soutien sans en avoir l'assise financière. La faillite de la Caisse et le déficit de la filière obligent à diminuer le prix au producteur et à remettre en cause les principes de prélèvement de l'État et de garantie de revenus aux usiniers. Une certaine libéralisation de la filière se met en place, il est cependant difficile à l'heure actuelle de déterminer quel sera le nouveau partage de la rente, si rente il y a.

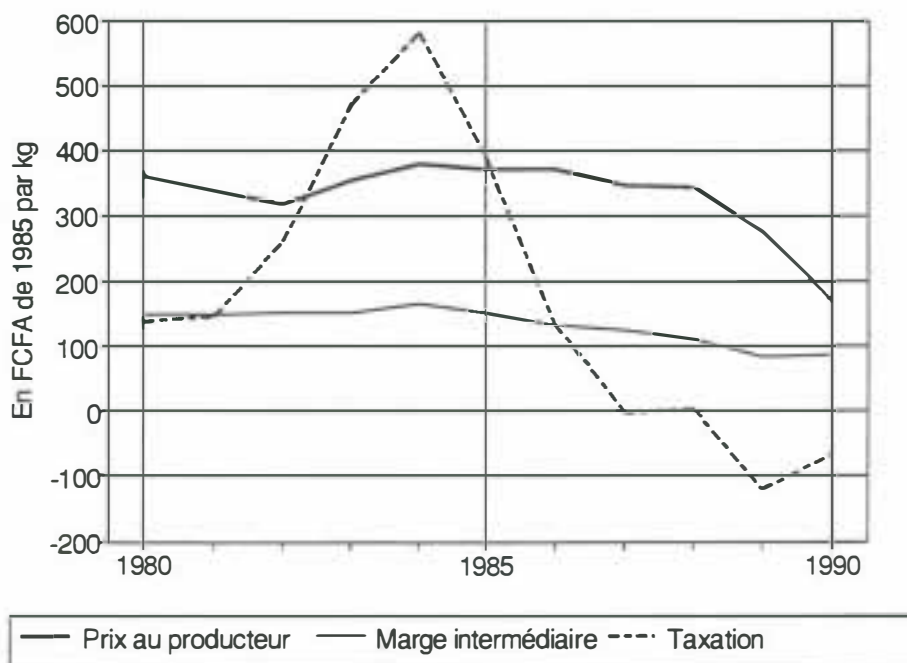
Depuis près de 30 ans, et jusqu'à la crise de 1989, le prix au producteur a manifesté, en monnaie constante, une remarquable stabilité, avec toutefois une légère orientation à la baisse. La baisse du prix décrété en 1989 apparaît donc bien comme une rupture forte au regard d'un pas de temps presque équivalent à une génération.

Graphique n° 46 : *Prix d'exportation et prix aux producteurs en Côte d'Ivoire, 1965-1991*



Source : d'après données O.I.C.

Graphique n° 47 : *Revenus caféiers en Côte d'Ivoire, 1980-1990*



Source : d'après B. Laporte, 1993.



Durant toutes les années de prix stable, les revenus tirés du café par les producteurs ont été utilisés pour mettre en valeur de nouvelles terres ou divertis vers le tertiaires (taxis, commerce, etc...) mais en aucun cas ils n'ont été investis dans les caféières existantes. Dans ces conditions, la stabilisation du prix aux producteurs et le déclin progressif des rendements se sont traduits par une diminution des revenus tirés de la caféiculture. Ceux-ci ont donc tout au plus permis le maintien du niveau de vie des années fastes et ont en particulier servi à couvrir les dépenses de scolarisation. Pour les jeunes, l'avenir a dès lors résidé soit dans un emploi urbain soit dans une migration sur les fronts pionniers (cacao).

Les revenus des intermédiaires, usiniers et exportateurs, ont connu eux aussi une forte stabilité. Compte tenu des données disponibles, c'est du moins ce que l'on peut constater pour les années 1980. Cette garantie de revenu a même mieux résisté à la crise que dans le cas des producteurs, puisqu'ici la diminution ne semble être que de 30% contre 50%, officiellement, pour les producteurs.

La part, relativement élevée, par comparaison avec d'autres pays, prélevée par les intermédiaires n'a pas été mise à profit pour améliorer le service rendu.

Certes l'exploitation des usines a garanti des qualités relativement homogènes et stables, donc une surcote sur le marché international, mais ceci ne saurait cacher la baisse rapide, à compter de l'introduction de l'usinage industriel, des qualités supérieures, et parallèlement l'augmentation des hors-grades et des grains noirs.

De fait, grâce à leur capacité de négociation, les exportateurs, les industriels et les collecteurs ont bénéficié, pendant de nombreuses années de sur-marges importantes, comme l'a mis en évidence, a posteriori, la réduction limitée mais réelle des marges brutes de ces intermédiaires dans le cadre de la libéralisation.

La multiplication actuelle des initiatives, visant à offrir d'avantage de services aux agriculteurs (approvisionnement et conseil) et à imposer illégalement un paiement fonction de la qualité montre par ailleurs la capacité d'adaptation de ces opérateurs, face aux changements de la conjoncture du marché.

Compte-tenu du niveau relativement élevé des cours qui a historiquement prévalu jusqu'en 1989, cette politique de stabilisation s'est traduite par l'existence d'un prélèvement étatique - via la Caisse de stabilisation -quasi-permanent et en forte croissance lors des périodes de hausse des cours (1976/77, 1984). L'Etat a ainsi récupéré l'essentiel de la rente caféière internationale mais en a réinvesti très peu dans la filière. Face à un prélèvement estimé à 80 milliards par an sur la période (120 milliards pour les producteurs), les sommes réinjectées dans la filières peuvent être évaluées à sept milliards par an pour la vulgarisation et un milliard par an pour la recherche. Environ 90% du prélèvement étatique ont donc été transférés à d'autres secteurs de l'économie.

### ***Le cas du Costa Rica (1)***

Comme nous l'avons vu, l'introduction du café au Costa Rica a reposé essentiellement sur la paysannerie. La bourgeoisie, quant à elle, investit dans les activités de crédit, d'usinage et d'exportation en recourant en partie à des sources de financement externes.

*La crise des années 1930 et la seconde guerre mondiale mettent cependant à jour les tensions existantes et débouchent sur l'établissement d'un véritable pacte entre les acteurs de la filière, pacte institutionnalisé dans l'intervention de l'État.*

En effet, la conjonction de la crise du marché et d'une crise de fertilité sur un verger vieillissant déclenche un affrontement entre producteurs et usiniers. En 1932 est créée l'Association Nationale des Producteurs de Café du Costa Rica qui présente au congrès un projet de loi devant régir la commercialisation. Un an plus tard naît l'Institut de Défense du Café (IDECAFE) dont l'une des principales mesures est l'interdiction de tout intermédiaire entre les producteurs et les usiniers.

---

(1) D'après A. Winson, 1989 et P. Sfez, 1992

Cette première institutionnalisation des rapports au sein de la filière est renforcée dans l'après-guerre alors qu'un mouvement d'inspiration social-démocrate, mené par Figueres, prend le pouvoir en 1948, avec notamment l'appui de la paysannerie, et met en place une politique qui donne à l'État un rôle prépondérant dans la vie économique du pays.

Pour financer les réformes mise en oeuvre, naît l'idée d'une taxe ad valorem sur la production et l'exportation de café. Bien que l'ensemble du secteur caféier, paysannat inclus, s'y oppose, la mesure est finalement adoptée en 1952 après révision des taux d'imposition et l'obtention d'une limitation de marge bénéficiaire des usiniers à un niveau de 9% après déduction des taxes et des coûts de transformation. ***L'adoption de cet impôt scelle, du moins jusqu'à présent, le consensus qui s'est établi autour du café, par l'acceptation d'une participation du secteur caféier au budget national.***

L'État réinvestit cependant une grande partie de ces ressources dans des secteurs directement ou indirectement liés à la caféiculture au travers de trois groupes de mesures :

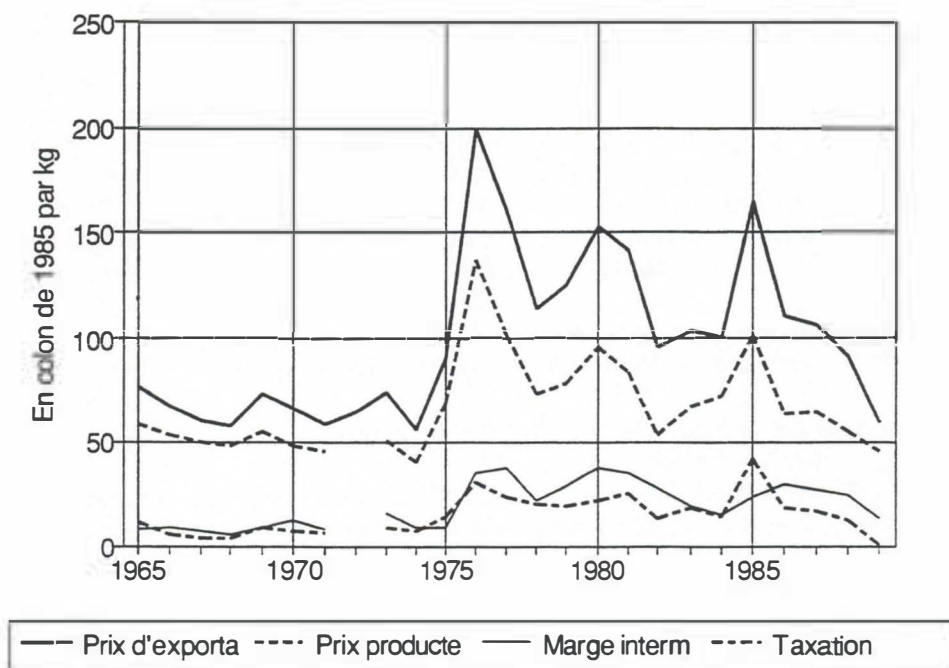
- le développement des infrastructures notamment routières ;
- l'adoption de mesures productivistes ;
- l'appui à la mise en place d'un secteur coopératif, dans l'après-guerre, en offrant des financements pour le rachat des usines n'ayant pas résisté à la crise, puis en 1968 avec une loi exonérant les coopératives de taxes foncières pendant 10 ans, du paiement des impôts d'importation des outils, des matériels et accordant des tarifs préférentiels sur l'électricité.

Par ailleurs l'Etat poursuit une intervention active dans la régulation de la commercialisation. Sous différents noms, d'abord Institut de Défense du café, puis Office du Café, enfin Institut du Café (ICAFE), l'État agit à plusieurs niveaux :

- enregistrement de toute entreprise intervenant dans la transformation et dans l'exportation avec interdiction de tout intermédiaire entre les producteurs et les usines et interdiction pour les usines de recevoir du café d'un non-producteur ;
- délivrance des permis d'exportation après vérification du prix des transactions ;
- régulation de la marge des usiniers. Un barème de coûts est fixé chaque année par l'ICAFE permettant de calculer le bénéfice net autorisé ;
- fixation d'un prix minimum que chaque usine doit payer au producteur après vérification du rendement obtenu au cours de la transformation, détermination de la qualité, et coût de la transformation.

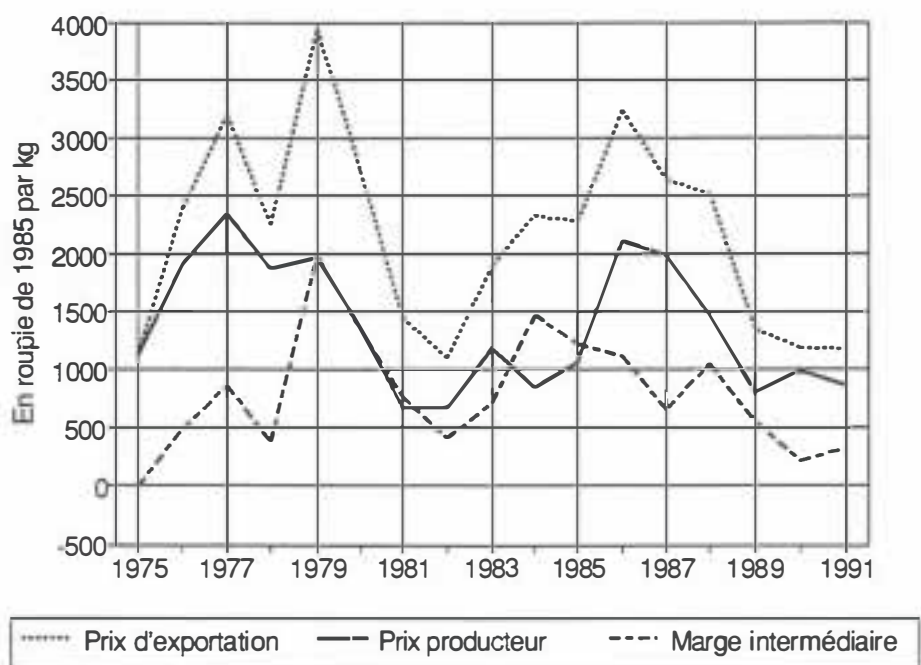
En outre, l'ICAFE répartit le quota d'exportation lorsque l'Accord est en vigueur et fixe chaque année un pourcentage des volumes transformés que chaque usine doit fournir pour la consommation intérieure.

Graphique n° 48 : *Revenus caféiers au Costa Rica, 1965-1989*



Source : ICAFE, diverses années.

Graphique n° 49 : *Revenus caféiers en Indonésie, 1975-1991*



Source : O.I.C., diverses années.

De son côté le secteur coopératif, qui se structure en 1962 en une fédération de coopératives (FEDECOOP) intervient sur l'ensemble de la filière : approvisionnement en intrants et en petit matériel, collecte, transport, usinage, exportation, ainsi que sur la distribution de crédit. Au nombre de 6 en 1962, les coopératives sont actuellement 31. La FEDECOOP, dont l'objectif premier était de permettre l'accès direct des coopératives au marché international, a accru régulièrement sa part dans les exportations : de 6% en 1963 à 43% en 1991. La FEDECOOP est devenue de ce fait le premier exportateur du pays. La FEDECOOP qui a accès aux financements internationaux refinance également les coopératives pour le fonctionnement des bénéficiés et pour la distribution de crédits aux producteurs.

La concurrence de ce secteur coopérativiste, l'abaissement forcé des marges bénéficiaires avec l'adoption de l'impôt ad valorem en 1952, l'instauration de charges sociales et l'augmentation des salaires des ouvriers spécialisés ont forcé l'ensemble du secteur de la transformation à améliorer sa productivité. L'équipement des usines en séchoirs, en trieuses mécaniques et électroniques et en machines dépulpeuses/démucilageuses permettant la suppression de la fermentation a permis cette amélioration.

Le niveau de productivité atteint par chaque usine est d'autant plus important qu'il intervient directement dans la fixation des prix au producteur et que la concurrence est rude entre les différentes usines, aucune d'entre elles n'étant en situation de monopole sur une zone de production et les producteurs restant libres de livrer leur café à l'usine de leur choix.

Cette organisation de la filière a permis depuis plus de 30 ans une répartition du prix international nettement favorable aux producteurs. Comme le montre le graphique n° 48, les producteurs ont très nettement récupéré la plus grande part du prix international y compris lors des hausses des prix internationaux. En outre, ramené en prix constant, le prix au producteur a connu une augmentation sensible à partir de 1975 et s'est établi jusqu'en 1987 à un niveau sensiblement supérieur à celui des années 1960.

### ***Le cas de l'Indonésie (1) et de la Guinée***

Malgré l'absence de toute intervention étatique, les producteurs bénéficient des hausses des cours mondiaux du fait de la concurrence entre les intermédiaires. Ces derniers jouent dans une certaine mesure un rôle régulateur ou stabilisateur du marché :

- d'une part en faisant varier leurs marges en fonction des cours internationaux d'une année sur l'autre ;
- d'autre part en amortissant les variations rapides du marché international.

La concurrence existant entre les différents exportateurs ne leur permet pas de former véritablement de cartel malgré certaines tentatives notamment via la formation d'associations. Il apparaît que proposer un prix trop bas entraîne une raréfaction de l'offre qui déclenche aussitôt une guerre des prix entre intermédiaires. En effet ceux-ci sont généralement soucieux de conserver leur part de marché national et cherchent à acquérir à tout prix du café. Ainsi lorsque pour des raisons climatiques la récolte est moins abondante, la tendance des prix est alors nettement à la hausse ; ce phénomène entraîne une véritable stabilisation interne du revenu du producteur (et non du prix du café).

---

(1) D'après la note de F. Ruf publiée dans le tome 2 de cette étude.

## 2.2.2 Analyse

### Typologie des organisations et régulation des filières nationales

Du point de vue du partage des revenus à l'exportation, trois types d'organisations des filières peuvent être distingués :

- **le modèle "étatique"** caractérisé par l'existence d'institutions publiques directement actives dans la commercialisation et pouvant aller, dans certain cas, jusqu'à la monopolisation complète de l'exportation. On peut classer dans cette catégorie la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Burundi, le Rwanda, l'Ouganda, le Mexique (avant libéralisation)...

Caisses de stabilisation en Afrique francophone, Marketing Boards en Afrique anglophone, Instituts en Amérique Latine ont exercé à des degrés divers leurs tutelles sur les filières.

Nées entre la crise de 1929 et l'immédiat après-guerre, les institutions étatiques visaient globalement à renforcer la capacité de négociation des pays producteurs sur le marché international et à gérer la répartition du prix international entre les différents acteurs de la filière.

Créées, dans la plupart des cas, sous la pression des agents de la filière (producteurs ou exportateurs locaux) ces institutions s'en sont bien souvent détachées pour tenter de subordonner l'organisation et le fonctionnement de la filière aux objectifs plus globaux de l'Etat et de sa politique économique.

Le café est une des ressources principales de ces pays et de l'Etat. Pour mieux la contrôler, la Caisse de Stabilisation et le Marketing Board ont joué un rôle de plus en plus important dans l'exportation directe et la négociation des contrats avec les firmes des pays importateurs.

La suppression des prélèvements a donc souvent induit des situations délicates, l'Etat n'ayant plus les moyens nécessaires à son fonctionnement. Un certain nombre de pays tels que l'Ouganda s'en sont relativement bien sortis grâce d'une part à une aide extérieure importante et d'autre part à la redistribution de l'assiette fiscale (prélèvements sur les revenus et sur la consommation).

L'Etat a donc logiquement "maximisé" son revenu aux dépens des autres acteurs de la filière. Cependant dans la plupart de ces pays la situation fréquente de quasi-monopole des intermédiaires leur a permis de maintenir leurs prélèvements à un niveau assez constant mais relativement élevé (cf. graphiques de la page suivante).

- **Le Modèle de "cogestion"** caractérisé par la participation active de coopératives ou d'organisations de producteurs à la commercialisation mais aussi et surtout à la définition des orientations de politique caféière. Le Costa Rica est une bonne illustration de ce dernier type. La Colombie offre un exemple extrême puisque ici la structure de représentation des producteurs tend même à remplacer l'Etat dans ses fonctions traditionnelles (infrastructure, protection sociale...).

C'est sans doute à propos de ce modèle de "cogestion" que l'on peut à proprement parler de la constitution d'un complexe caféier, complexe entendu ici comme une alliance durable entre les différents agents de la filière - y compris l'Etat - pour la défense des intérêts du secteur sur le marché international et, à l'intérieur, de l'économie nationale.

L'action des organisations de producteurs n'exclut ni l'existence d'institutions étatiques ni celle d'opérateurs privés en concurrence ou en coopération avec ces organisations. Dans bien des cas, l'Etat a contribué activement à la naissance ou à la consolidation du pouvoir coopératif ou syndical et souvent il conserve sur ces organisations un contrôle non négligeable.

La frontière avec l'Etat n'en est pas moins réelle dans la mesure où les organisations professionnelles entrent parfois en conflit avec l'Etat et l'obligent à négocier et à trouver des compromis.

Ce type d'organisation permet en principe un revenu aux producteurs relativement élevé. Cependant, l'existence d'un prélèvement négocié mais parfois assez important des autres acteurs de la filière, ne permet pas une réelle maximisation des revenus des producteurs. C'est néanmoins dans ce cas de figure que le revenu des producteurs est le plus important.

- **le modèle "libéral"** caractérisé par l'absence d'intervention directe de l'Etat dans la commercialisation/transformation et la formation des prix. Les opérateurs privés (collecteurs, usiniers, exportateurs) réalisent seuls la préparation et l'exportation du café sur le marché international. Ce modèle est actuellement illustré par l'Indonésie, la Thaïlande, la Guinée ou l'Équateur.

Ce modèle donne aux exportateurs une position dominante sur la filière, leur pouvoir sur le marché n'étant limité que par la concurrence qui s'exerce entre eux. Seule la constitution d'organisations de producteurs permettrait de rétablir un équilibre plus favorable.

La cartellisation au niveau national présuppose toutefois l'existence de barrières à l'entrée dans l'activité. Ceci a été le cas au travers des permis d'exportation gérés de manière discrétionnaire par l'État ou par la "profession" dans le cadre de la participation à l'Accord. Elle est cependant rarement rencontrée en revanche, les situations locales de monopoles peuvent être très fréquentes.

De façon peut-être surprenante, ce type d'organisation des filières semble permettre la transmission des prix internationaux aux producteurs et leur garantir, en l'absence de prélèvements de l'État, un revenu assez élevé proche de celui permis par les modèles de co-gestion. Dans ce cas de figure, les intermédiaires maximisent leurs revenus mais également l'instabilité de leurs revenus.

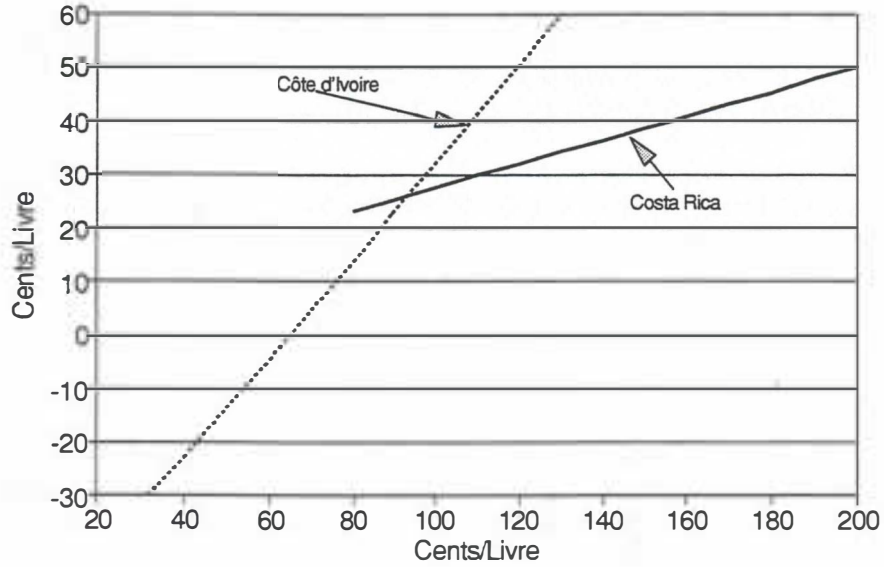
- **Les graphiques présentés sur les deux pages suivantes illustrent ces trois cas de figure de régulation à partir de l'exemple de la Côte d'Ivoire, du Costa Rica, de l'Indonésie.**

Nous avons représenté sur ces graphiques des droites liant l'évolution du revenu unitaire et celle du prix international pour les trois grands types d'agent (producteurs, intermédiaires, État). Ces droites ont été calculées par régression linéaire à partir des données constatées durant les années 1975-1990 (voir graphiques 53 à 55 sur la Côte d'Ivoire).

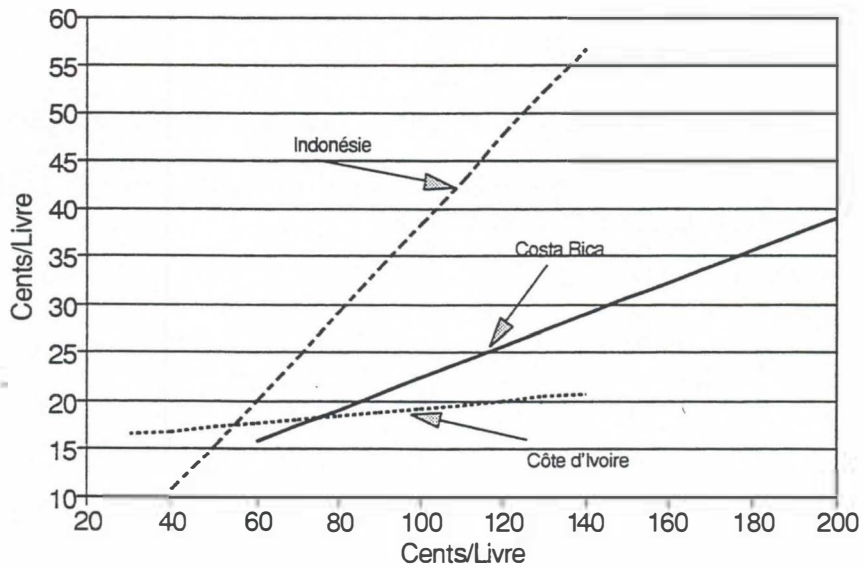
Ces droites permettent de comparer :

- pour un niveau de prix international donné, la rémunération d'un même agent entre les différents pays ;
- la sensibilité des revenus des différents agents aux fluctuations du prix international, sensibilité représentée par la pente des différentes droites.

Graphique n° 50 : **Comparaison des revenus de l'État en fonction du type de régulation (cas de la Côte d'Ivoire, du Costa Rica et de l'Indonésie)**

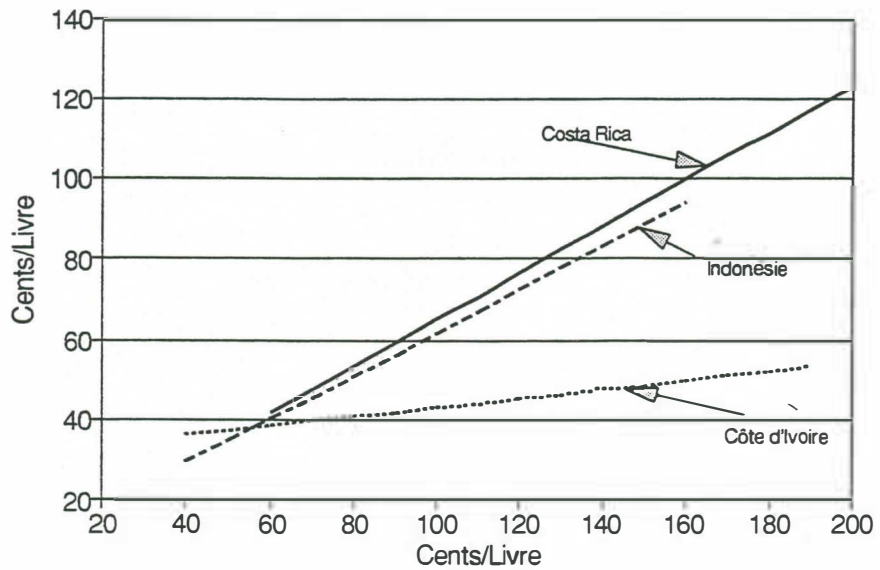


Graphique n° 51 : **Comparaison des revenus des intermédiaires en fonction du type de régulation (cas de la Côte d'Ivoire, du Costa Rica et de l'Indonésie)**

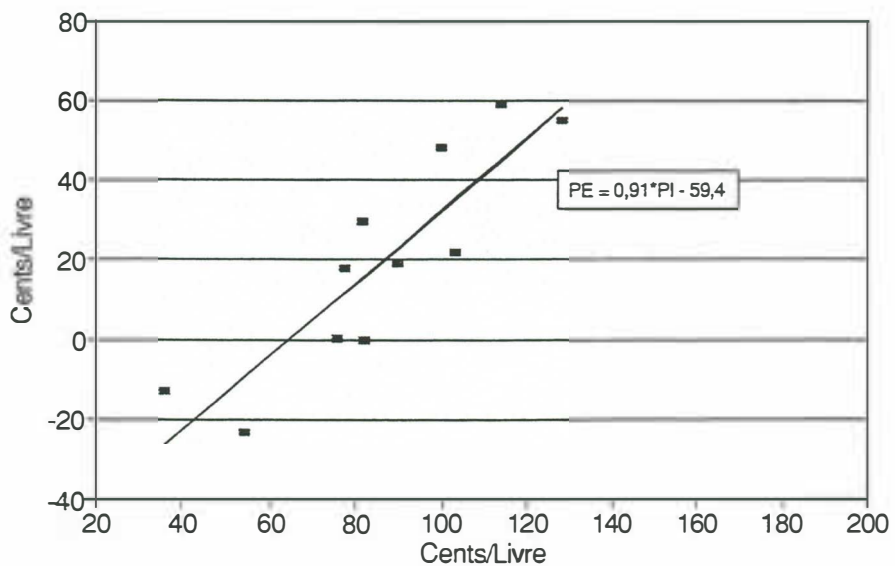


Source graphiques 50 à 51 : ICAFE diverses années, OIC diverses années, B Laporte 1992.

Graphique n° 52 : *Comparaison des revenus des producteurs en fonction du type de régulation (cas de la Côte d'Ivoire, du Costa Rica et de l'Indonésie)*



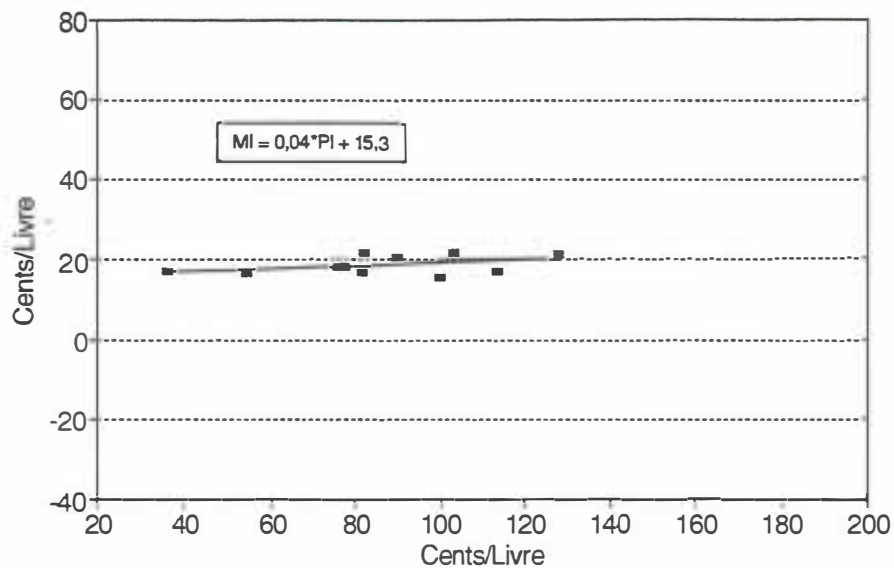
Graphique n° 53 : *Équations et droites de corrélation des revenus de l'État en fonction du prix international en Côte d'Ivoire*



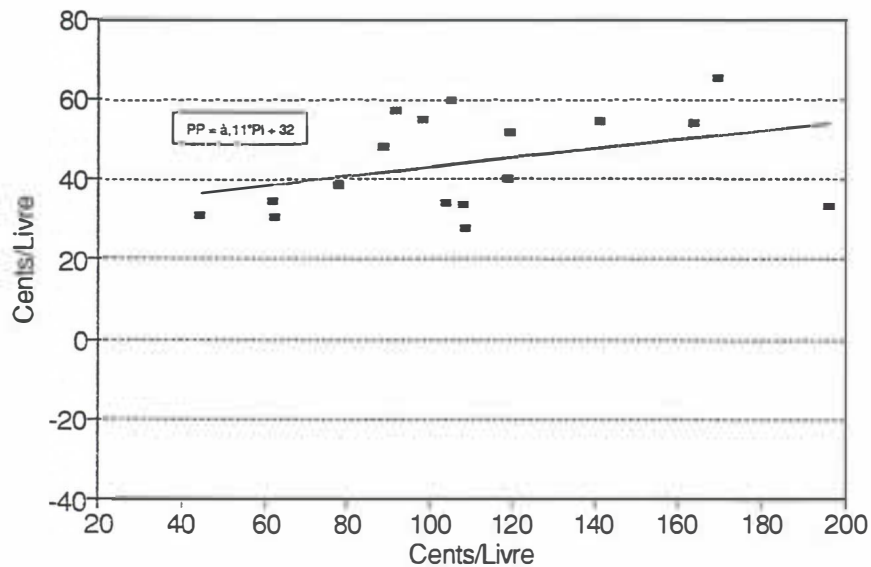
Source graphiques 52 à 53 : ICAFE diverses années, OIC diverses années, B Laporte 1992.



Graphique n° 54 : *Équations et droites de corrélation des revenus des intermédiaires en fonction du prix international en Côte d'Ivoire*



Graphique n° 55 : *Équations et droites de corrélation des revenus des producteurs en fonction du prix international en Côte d'Ivoire*



Source graphiques 54 à 55 : ICAFE diverses années, OIC diverses années, B Laporte 1992.

Tableau n° 35 : *Mode de régulation et type de croissance*

	ETAT	COGESTION	PRIVE
BOOM		Brésil	Guinée, Indonésie Viêt-nam, Équateur
CROISSANCE	Burundi, Togo Cameroun	Colombie, Kenya Costa Rica	
DÉCROISSANCE	Côte d'Ivoire Rwanda, Ouganda		

#### Mode de régulation et croissance

En Côte d'Ivoire la politique de stabilisation des revenus des agents de la filière menée sous la forme de barèmes s'est traduite, jusqu'au déclenchement de la crise en 1989, par un isolement complet des prix internes vis-à-vis du marché international tandis que l'Etat, au travers de ses prélèvements, "absorbait" la quasi-totalité de fluctuations du prix international. Ce dispositif fonctionnait sans difficulté tant que le niveau des cours internationaux était relativement élevé, autrement dit tant que la Caisse stabilisait en faisant varier son prélèvement. Il n'a cependant pas survécu à la première année de prix réellement bas.

D'un strict point de vue sectoriel on ne peut en faire qu'un bilan négatif, d'autant plus négatif que, comme on l'a vu, la stabilité des prix au producteur s'est accompagnée d'une stagnation de la production et que les excédents dégagés par la filière n'ont que très peu été affectés à sa "modernisation".

Tableau n° 36 : *Stabilisation et type de croissance*

	STABILISATION	FLUCTUATION (1)
CROISSANCE EXTENSIVE		Guinée, Indonésie, Thaïlande, Viêt-nam
CROISSANCE INTENSIVE	Burundi, Colombie Cameroun	Kenya, Costa Rica Brésil
DÉCROISSANCE	Ouganda, Côte d'Ivoire Rwanda,	

(1) Dans ces pays les prix fluctuent en fonction des cours mondiaux ; il n'existe pas non plus de systèmes de prix garantis annuels, les prix perçus ne sont connus qu'à la fin de la campagne.

Au Costa Rica comme en Indonésie la stabilisation des revenus des agents de la filière n'a pas été recherchée. Dans les deux pays, environ 50% des fluctuations du prix international ont été répercutées aux producteurs, ceci n'a empêché ni la croissance extensive ni la croissance intensive.

Par ailleurs la concurrence induite par l'existence au Costa Rica de groupements de producteurs puissants a obligé le secteur privé à améliorer ses services en terme de productivité, de qualité et de rentabilité.

## 2.3. LES POLITIQUES MONÉTAIRES (1)

Cette partie cherche à rendre compte, pour un échantillon de pays, de l'évolution dans le temps du revenu tiré de l'exportation, autrement dit de l'évolution du pouvoir d'achat de diverses filières nationales prises comme des ensembles.

### 2.3.1 La politique monétaire et l'évolution du pouvoir d'achat du kg de café exporté

L'évolution du prix international n'a donc en aucun cas défavorisé la Côte d'Ivoire et ne saurait expliquer les performances de ce pays sur le marché international.

#### - Évolution comparée des parités monétaires

Pour comparer les politiques de changes menées par différents pays producteurs, nous avons utilisé la notion de taux de change réel en nous limitant toutefois au rapport de parité avec le dollar. Cet indicateur a été calculé en multipliant la valeur en monnaie nationale par le rapport des indices des prix à la consommation aux États-Unis et dans le pays concerné.

Ce calcul diffère donc doublement de la méthode usuelle de construction du taux de change effectif réel (TCER) :

- le TCER repose sur le taux de change de la monnaie du pays concerné exprimé en monnaie étrangère ;
- le TCER cherche à mesurer le taux de change par rapport à l'ensemble des partenaires commerciaux du pays étudié. Il se construit donc sur la base d'une moyenne des taux de change et des indices de prix des différents partenaires commerciaux, pondérée par leur poids dans les échanges extérieurs du pays étudié.

Le taux de change réel présenté ici se présente donc comme l'inverse d'un TCER calculé par rapport au seul dollar.

Travaillant sur le pouvoir d'achat des filières café dans les pays producteurs nous avons préféré prendre l'inverse de la formule habituelle car il nous semble plus "parlant" d'utiliser un indice dont la valeur augmente lorsque la monnaie se dévalue en terme réel, autrement dit qui évolue dans le même sens que le pouvoir d'achat de la filière.

Par ailleurs, il nous a semblé justifié de limiter le calcul au taux de change par rapport au seul dollar, les prix de référence internationaux du café se fixant dans cette monnaie.

Pour être plus explicite, le taux de change réel calculé ici permet de rendre compte de l'évolution du pouvoir d'achat de la filière café au sein de l'économie d'un pays dans l'hypothèse où le prix international du café aurait, durant toute la période étudiée, conservé la même valeur en dollar constant.

Comme le montre les graphiques n° 56 et n° 57 les politiques de change, relativement convergentes avant 1971, divergent clairement à partir de cette date et plus encore durant les années 1980.

---

(1) Le tome 2 présente un point de vue différent de M. Claude Freud sur la compétitivité et les politiques de dévaluation monétaire.

Au cours des années 1980, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel et de promotion des exportations, un certain nombre de pays ont réalisé, de manière plus ou moins brutale, une dévaluation réelle de leur monnaie dans le but de rééquilibrer les termes de l'échange interne en faveur de leur secteur d'exportation.

Ainsi le Costa Rica dévalue très fortement en 1981 et en 1982, sa monnaie vis-à-vis du dollar, en divisant par trois sa valeur nominale après une longue période de stabilité monétaire, puis par une politique de dévaluation continue rééquilibre de façon durable les termes de l'échange en faveur des produits d'exportation. Il ne s'agit donc pas d'une réponse spécifique à la crise du café, mais d'une stratégie mise en oeuvre dès le déclenchement de la crise financière latino-américaine.

La Colombie opère durant les années 1980 un ajustement de son taux de change d'une ampleur équivalente, là encore dans un mouvement antérieur à la crise du marché caféier, mais de façon beaucoup plus progressive.

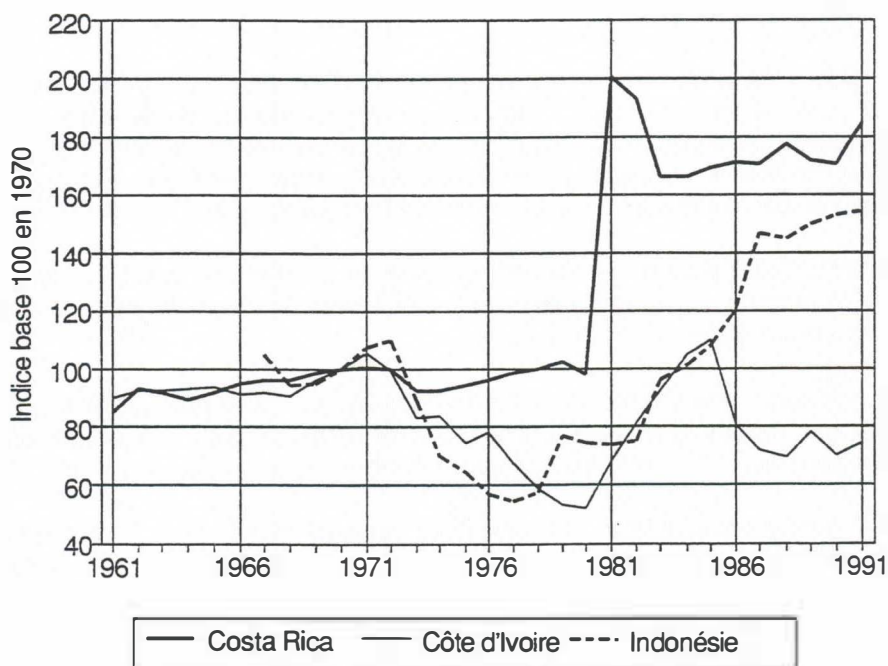
L'Indonésie, après une période de surévaluation liée au boom pétrolier des années 70, s'engage elle aussi à partir des années 1980 dans une politique de dévaluation de sa monnaie qui lui permet, en terme réel, d'établir son taux de change à un niveau supérieur à celui des années 1960.

Le mouvement est le même au Burundi. Pour ce pays comme pour un certain nombre d'autres pays producteurs fortement dépendants des exportations caféières, le taux de change de la monnaie est assez clairement lié au prix international du café. Ici la perte de revenu est quasi-automatiquement socialisée à l'ensemble de l'économie, ce qui garantit, jusqu'à un certain point, le maintien de la compétitivité-prix sans mesure spécifique au secteur. Ainsi, du point de vue strict de la compétitivité sectorielle, les pays fortement dépendants du café - chez lesquels la crise du marché provoque un ajustement de l'ensemble de l'économie - disposent, en période de bas prix internationaux, d'un avantage sur leurs concurrents plus diversifiés.

Le Brésil se distingue sensiblement des cas de figure vus ci-dessus. D'un point de vue général, il faut constater que la gestion de la crise financière se traduit d'abord par une très forte instabilité de la politique économique. Depuis 10 ans maintenant alternent politiques déflationnistes et plans hétérodoxes de relance que rien ne semble pouvoir arrêter. L'évolution du taux de change illustre clairement les hésitations de la politique économique. Durant toute la première moitié des années 1980, le gouvernement a mis en place un programme très sévère d'ajustement pour faire face aux problèmes à court terme de balance des paiements. Cette orientation s'est concrétisée par une maxi-dévaluation en 1983 suivie de mini-dévaluations permettant une importante dévaluation réelle de la monnaie. Depuis 1985 toutefois, dans le cadre des plans de stabilisation, la politique monétaire est utilisée pour combattre l'inflation. Du fait de son échec sur ce terrain, la monnaie a subi une ré-évaluation très forte qui culmine en 1990 avant que sous la pression des groupes d'affaires une nouvelle maxi-dévaluation réoriente le mouvement dans l'autre sens.

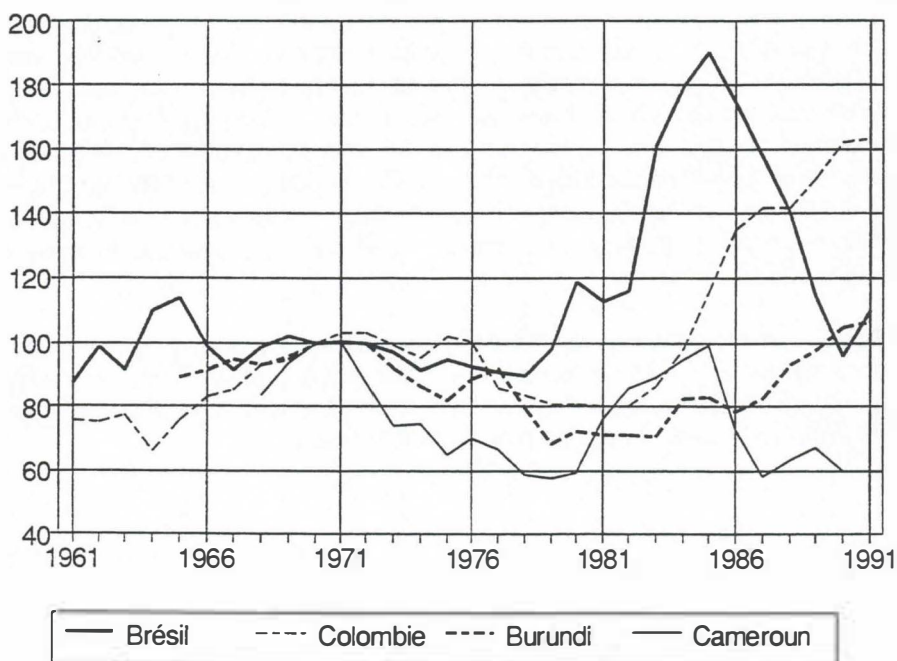
Enfin le FCFA suit de son côté les inflexions du rapport de change entre le dollar et les monnaies européennes. Il se dévalue ainsi fortement mais provisoirement au début des années 1980 lors de la période de réévaluation du dollar mais suit ensuite le mouvement de réajustement négocié en 1985, puis la politique de franc fort menée par le gouvernement français.

Graphique n° 56 : **Indice du taux de change réel par rapport au dollar, 1961-1991**  
(Côte d'Ivoire, Costa Rica, Indonésie)



Source : F.M.I., diverses années.

Graphique n° 57 : **Indice du taux de change réel par rapport au dollar, 1961-1991**  
(Cameroun, Burundi, Brésil, Colombie)



Source : F.M.I., diverses années.

## **- Évolution comparée des valeurs unitaires à l'exportation en monnaies nationales constantes**

Pour comparer l'évolution du pouvoir d'achat des filières café des différents pays étudiés nous avons construit un indicateur (base 100 en 1970) en convertissant les valeurs unitaires d'exportation en monnaie nationale puis en divisant par l'indice du prix à la consommation de chacun des pays. L'impact des politiques de dévaluation menées par un certain nombre de concurrents des pays d'Afrique francophone apparaît clairement.

Pour le Costa Rica ou le Brésil jusqu'en 1986, la dévaluation se traduit par un gain de près de 50 % du pouvoir d'achat du café exporté dont les pays de la zone franc ne bénéficient pas. En outre ces dévaluations atténuent sensiblement les effets des baisses des prix internationaux. Ainsi, la crise du marché ouverte en 1989, ne prend pas du tout la même ampleur pour les différents pays étudiés.

Pour le Costa Rica ou la Colombie, la chute des prix de 1989 et 1990 "ne fait que" ramener la valeur unitaire d'exportation à son niveau des années 1960. De même, en Indonésie, raisonné en monnaie nationale constante, l'effondrement actuel des cours perd son caractère exceptionnel et apparaît plutôt comme la répétition "normale" de crise régulière (la quatrième depuis 1966) et d'une gravité équivalente. Ici, la crise des prix semble un phénomène structurel avec lequel la filière a sans doute appris à vivre.

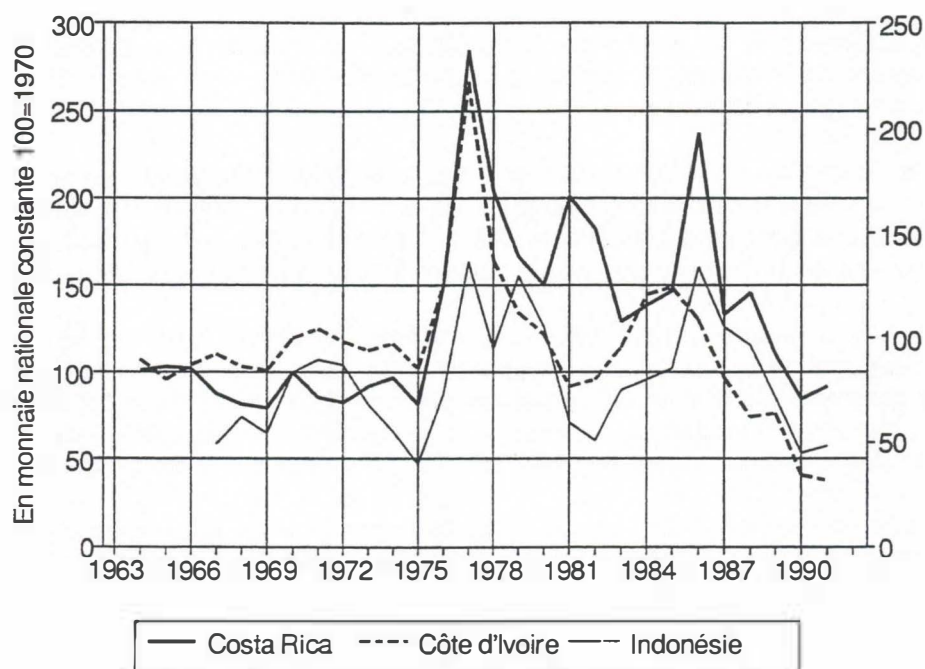
Le Burundi de son côté offre un cas de figure original puisque le quasi-synchronisme entre la parité de la monnaie et le prix du café se traduit, à l'exception du très fort pic de 1976-1977, par un nivellement du pouvoir d'achat du café exporté.

En revanche pour la Côte d'Ivoire, le Cameroun et le Brésil - compte tenu de la réévaluation postérieure à 1986 - le niveau actuel des cours est bien une catastrophe. Le prix international a chuté de moitié par rapport au niveau auquel il s'est maintenu pendant plus de trente ans et se traduit inévitablement par une diminution du revenu des agents de la filière.

Globalement donc, la politique monétaire suivie par un certain nombre de producteurs concurrents des pays hors zone franc leur a été nettement favorable en accroissant considérablement leur compétitivité prix.

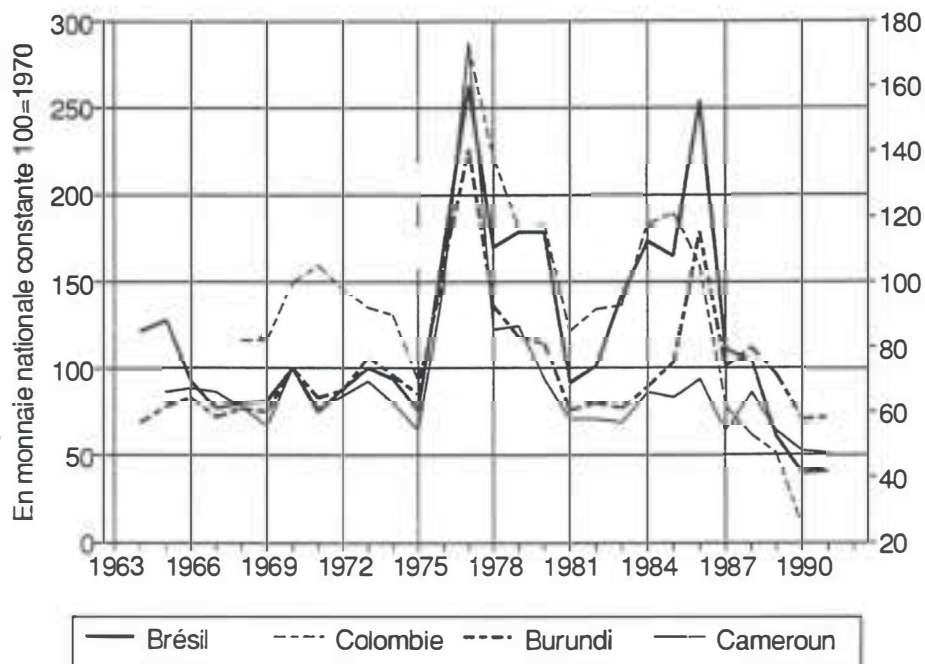
Il ne s'agit bien entendu pas ici de prendre parti dans un débat sur la dévaluation du FCFA, une analyse sectorielle ne suffisant à trancher ce débat. Force est toutefois de constater la contrainte de compétitivité que représente, pour le sous-secteur café, le maintien de la parité du FCFA. Ces stratégies de dévaluation expliquent pour partie la crise actuelle du marché international puisqu'elles impliquent, pour ceux qui les ont pratiquées, un gain de compétitivité incontestable, qui leur permet donc de se maintenir sur le marché malgré la forte dégradation des prix pratiqués.

Graphique n° 58 : *Valeur unitaire d'exportation en monnaie nationale constante, 1963-1991*  
(Côte d'Ivoire, Costa Rica, Indonésie)



Source : O.I.C. et F.M.I, diverses années.

Graphique n° 59 : *Valeur unitaire d'exportation en monnaie nationale constante, 1963-1991*  
(Cameroun, Burundi, Brésil, Colombie)



Source : O.I.C. et F.M.I, diverses années.

### **2.3.2 Bilan des effets des politiques monétaires et de régulation sur le prix au producteur**

**La comparaison des prix aux producteurs exprimés en dollars** permet d'apprécier, hors effet des politiques monétaires, la part du prix international captée par les producteurs.

La comparaison entre pays exportateurs de robusta montre que, les producteurs indonésiens ont le plus souvent perçu des prix supérieurs ou égaux à ceux des producteurs ivoiriens, seuls les années 1988 et 1989 présentant le cas de figure inverse. De leur côté les producteurs ougandais ont reçu le plus fréquemment des prix inférieurs à ceux de producteurs ivoiriens à l'exception des années 1979 et 1980. Il faut souligner le niveau extrêmement bas des producteurs ougandais depuis 1987 du fait de l'importance de la taxation directe et indirecte.

La comparaison de la Côte d'Ivoire avec les pays producteurs d'arabica montre que, malgré des prix d'exportation quasiment identiques les producteurs de Colombie et du Costa Rica ont bénéficié d'un prix systématiquement supérieur, et en certaine occasion très largement supérieur, à celui des producteurs de Côte d'Ivoire. Sur la période 1975-1991, les prix au Costa Rica et en Colombie se sont fréquemment établis à 50 % au-dessus de ceux pratiqués en Côte d'Ivoire, avec un rapport extrême de 1 à 4 en 1977 pour le Costa Rica et de 1 à 3 en 1976 pour la Colombie.

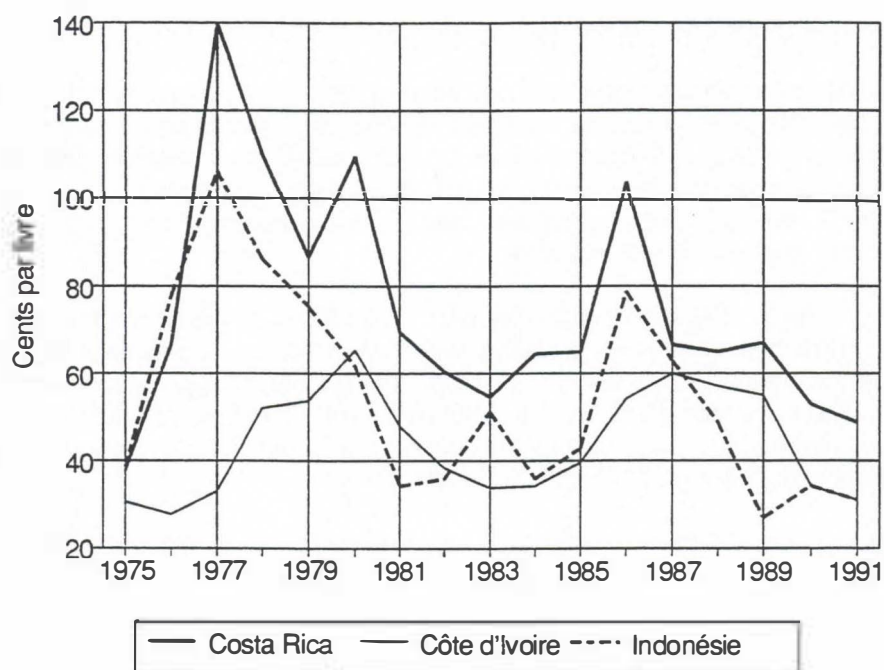
**La comparaison de l'évolution des prix aux producteurs en monnaie nationale constante** souligne le désavantage dont ont pâti les producteurs ivoiriens ou camerounais vis-à-vis de leurs concurrents.

Comme on peut le voir sur les graphiques n° 60 et 61 , la deuxième moitié des années 1970 se traduit, chez tous les pays concurrents, par un relèvement très net des prix aux producteurs. A l'exception de la Colombie, ces prix demeurent, jusqu'en 1989, malgré de très fortes fluctuations, à un niveau bien supérieur à celui des années 1960. A l'inverse les prix aux producteurs ivoiriens et camerounais subissent une lente érosion avant même toute dégradation de la conjoncture internationale.

La crise du marché international a encore accentué cette divergence des évolutions. En 1991, alors qu'en Côte d'Ivoire le prix (officiel) n'est plus qu'à 40 % de son niveau de 1971, il se maintient encore à 70 % de ce niveau de référence au Brésil, à 80 % au Costa Rica, à 120 % (!) en Indonésie et en Colombie.

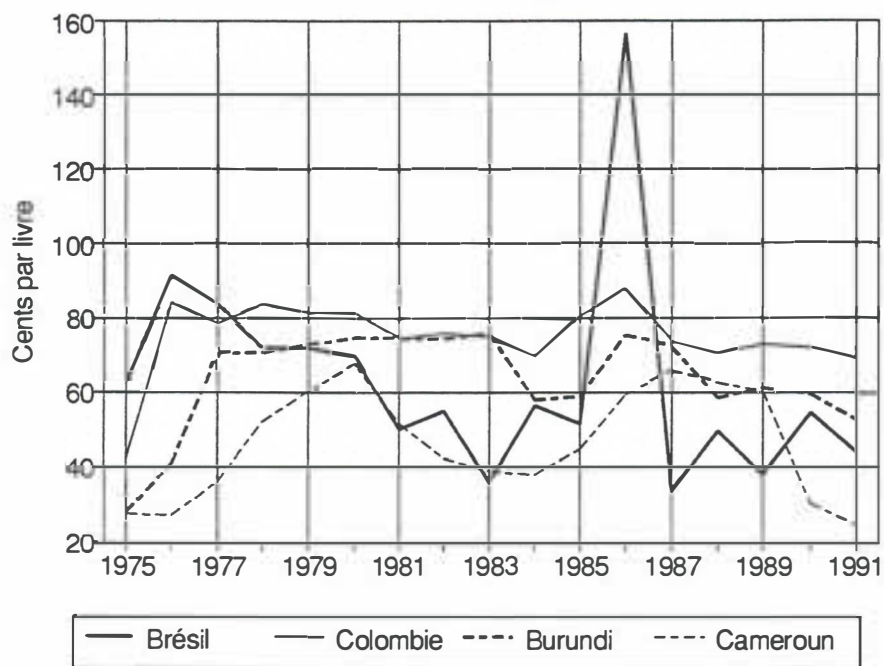


Graphique n° 60 : **Prix aux producteurs en cents par livre, 1975-1991**  
(Côte d'Ivoire, Costa Rica, Indonésie)



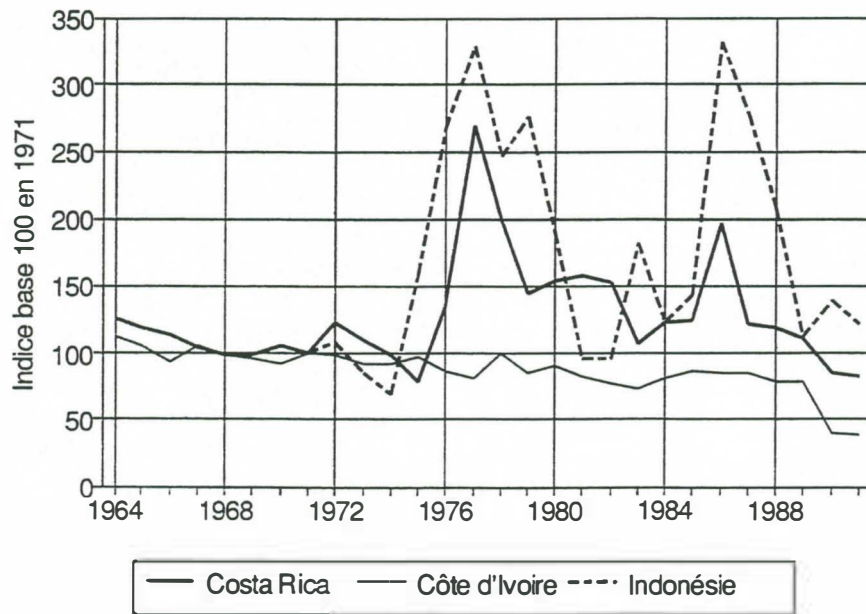
Source : d'après données O.I.C., diverses années.

Graphique n° 61 : **Prix aux producteurs en cents par livre, 1975-1991**  
(Cameroun, Burundi, Brésil, Colombie)



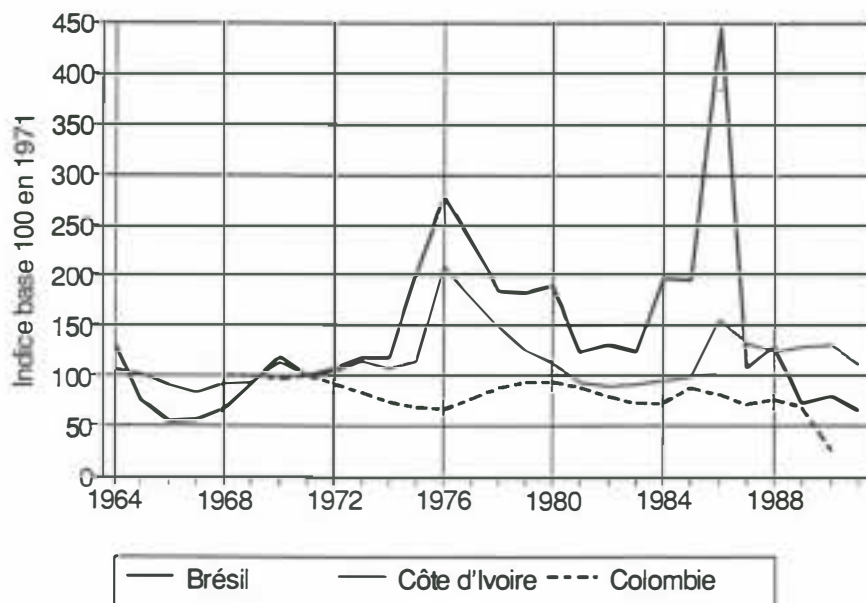
Source : d'après données O.I.C., diverses années.

Graphique n° 62 : **Prix aux producteurs en monnaie nationale constante, 1964-1991**  
(Côte d'Ivoire, Costa Rica, Indonésie)



Source : d'après O.I.C et F.M.I., diverses années.

Graphique n° 63 : **Prix aux producteurs en monnaie nationale constante, 1964-1991**  
(Cameroun, Brésil, Colombie)



Source : d'après O.I.C et F.M.I., diverses années.



## CONCLUSION DE LA TROISIÈME PARTIE

Née pendant la crise des années 1930 et en pleine expansion dans les deux premières décennies de l'après-guerre, la culture du café robusta en Afrique manifeste une perte explicite de compétitivité à partir du milieu des années 1970 qui se traduit par une chute des parts de marché. Cette perte de compétitivité est bien antérieure à 1989 et à la baisse des prix.

Jusque dans les années 60 la croissance de la production mondiale correspondait au développement des fronts pionniers, il s'agissait d'une croissance extensive peu exigeante en capital et permise par :

- l'existence et l'accès à des terres vierges à fort niveau de fertilité naturelle ;
- l'accès à une main-d'oeuvre abondante et relativement bon marché car ayant peu d'alternatives d'emplois plus rémunérateurs.

Ce modèle de croissance était compatible avec des niveaux de prélèvements importants tout au long de la filière permettant, qu'au cours des années, des acteurs rentiers ou prédateurs se construisent de solides positions.

Pendant dès les années 30 en Amérique et à partir des années 70 en Afrique, on note un certain essoufflement de la croissance extensive :

- vieillissement des caféières, chute de la fertilité des sols et épuisement des ressources foncières ;
- renchérissement des facteurs du fait de la genèse d'alternatives d'emploi de la terre comme du travail plus rémunératrices.

Ce dernier point est quasi-inévitable dans le processus de développement économique mais il a été renforcé par un certain nombre de choix politiques : politique volontariste d'industrialisation, priorité donnée à d'autres cultures d'exportation ou au développement de la fonction publique ...

Les pays latino-américains sont passés, après un certain nombre de crises et de conflits majeurs (années 30 et 40 au Costa Rica et années 40, 50 et 60 en Colombie), à une dynamique de croissance intensive.

Ces politiques réussies d'intensification ont été en grande partie autorisées par l'existence d'un prix international élevé et par le recyclage - co-géré par l'État, les intermédiaires et les producteurs - de l'essentiel de la rente caféière à l'intérieur même de la filière :

- l'État a permis l'existence de crédits aux producteurs dont les taux d'intérêt réels étaient négatifs et a souvent subventionné le développement du secteur coopératif ;
- la concurrence des coopératives a poussé les intermédiaires -collecteurs, usiniers et exportateurs- à améliorer leurs services et la qualité du produit final;
- les producteurs ont investi dans la plantation ou la replantation d'un verger conçu pour une exploitation intensive (variétés améliorées, augmentation des densités, ...) et permettant de supporter la concurrence des autres opportunités d'emploi de la main-d'oeuvre et de la terre.

Les pays africains ont connu plus tardivement un arrêt de la croissance extensive et n'ont connu que récemment une véritable situation de crise. Les mesures prises jusqu'à présent n'ont pas permis le démarrage d'une croissance intensive de la caféiculture. Par ailleurs un certain nombre de réserves foncières qui pourraient faire l'objet d'une croissance extensive n'ont pas encore été exploitées essentiellement pour des raisons économiques ou politiques (guerre en Angola, conflits tribaux au Cameroun, manque d'infrastructures au Zaïre ...).

La percée asiatique sur le marché du café dans les années 70 et 80 semble reposer sur le démarrage tardif, et quasiment simultané, d'une croissance extensive dans plusieurs pays de la région (Indonésie, Thaïlande et Viêt-nam).

Dans le cadre de la crise du marché international, la perte de compétitivité des cafés africains s'exprime ouvertement par le déficit financier de leurs filières et semble-t-il, l'impossibilité d'y remédier dans le court terme.

Cet écart de rentabilité s'est peu à peu construit au travers de différents facteurs :

- une politique de dévaluation monétaire menée par la plupart des pays concurrents qui leur a permis -du point de vue du secteur- d'amoindrir très fortement la chute du prix d'exportation ;
- une amélioration de la productivité et des revenus du travail qui se traduit actuellement par un rapport de un à cinq entre les systèmes intensifs costariciens et les systèmes extensifs ivoiriens et costariciens ;
- une amélioration de la qualité des cafés exportés par les pays producteurs d'arabica et donc un prix plus élevé.

Toutefois il n'est pas sûr que la rentabilité des pays africains producteurs de robusta soit la plus mauvaise si l'on prend en compte la réalité des prix déjà pratiqués dans ces pays. Cependant une compétitivité fondée sur la capacité de producteurs, sans autres alternatives, à supporter une chute de leur revenu, si elle peut être considérée comme un avantage à court terme, ne résout pas le problème de l'évolution sur le long terme des parts de marché et n'offre aucune solution concernant le redémarrage d'une dynamique de croissance.

Un retour à la compétitivité nécessite pour les pays africains producteurs de robusta une réelle amélioration de la productivité qui ne pourra se faire qu'avec :

- l'organisation de filières plus concurrentielles avec le développement, épaulé par l'État, de groupements de producteurs. Telle est la condition minimale pour que soient favorisés des gains de productivité au niveau de la collecte et de la transformation et pour que les producteurs bénéficient des hausses des prix internationaux ;
- un effort important et régionalisé de la recherche au niveau de la production visant à une amélioration de la productivité du travail tant au niveau de modèles extensifs (variétés hybrides plus facilement vulgarisables et cultures associées) qu'au niveau de modèles plus intensifs (nanification des caféiers permettant d'améliorer la productivité à la récolte, mécanisation du débroussaillage et de la taille et/ou utilisation d'herbicides) ;
- la mise en place de dispositifs de crédit adaptés aux plantes pérennes permettant, entre autre, de financer le renouvellement du verger.

Si l'on veut se donner une vision plus optimiste de la situation, on peut considérer que la crise actuelle du marché remet en cause des institutions qui ont représenté, au cours des dernières années, un facteur de blocage pour la compétitivité des filières. De ce point de vue, la crise doit être prise comme l'opportunité de restaurer une compétitivité perdue bien avant 1989.

## **ANNEXES**

Annexe 1	Résumés des études pays .....	177
Annexe 2	Équation des parts de marché des différentes qualités en fonction des prix et simulations.....	217
Annexe 3	La transformation du "café cerise" en "café vert" .....	221
Annexe 4	Données chiffrées utilisées pour la réalisation de l'étude sur la compétitivité des cafés Africains.....	225
Annexe 5	Termes de référence de l'étude sur la compétitivité des cafés Africains.....	247

## **ANNEXE 1**

### **Résumés des études pays**



## **RESUMÉ DES NOTES RELATIVES AUX DIFFÉRENTES FILIÈRES NATIONALES**

Les résumés ont été rédigés par MM Daviron et Fousse sur la base des notes fournies au séminaire de Chantilly en juillet 1992. Ces notes seront publiées ultérieurement dans leur intégralité dans la même collection.

### **AFRIQUE**

Côte d'Ivoire (d'après la note de B. Losch)  
Ouganda (d'après la note de W. Fousse)  
Cameroun (d'après la note de B. Losch)  
Togo (d'après la note de M. Petithuguenin)  
Guinée (d'après la note de W. Fousse)

Kenya (d'après la note de M. Izard)  
Burundi (d'après la note de W. Fousse)  
Rwanda (d'après la note de M. Izard)

### **ASIE**

Indonésie (d'après la note de F. Ruf)  
Thaïlande (d'après la note de J. Chataigner)  
Viêt-nam (d'après la note de F. Yvon)

### **AMERIQUE**

Brésil (d'après la note de B. Daviron)  
Colombie (d'après la note de B; Daviron)  
Costa-Rica (d'après la note de P. Sfez et B. Daviron)

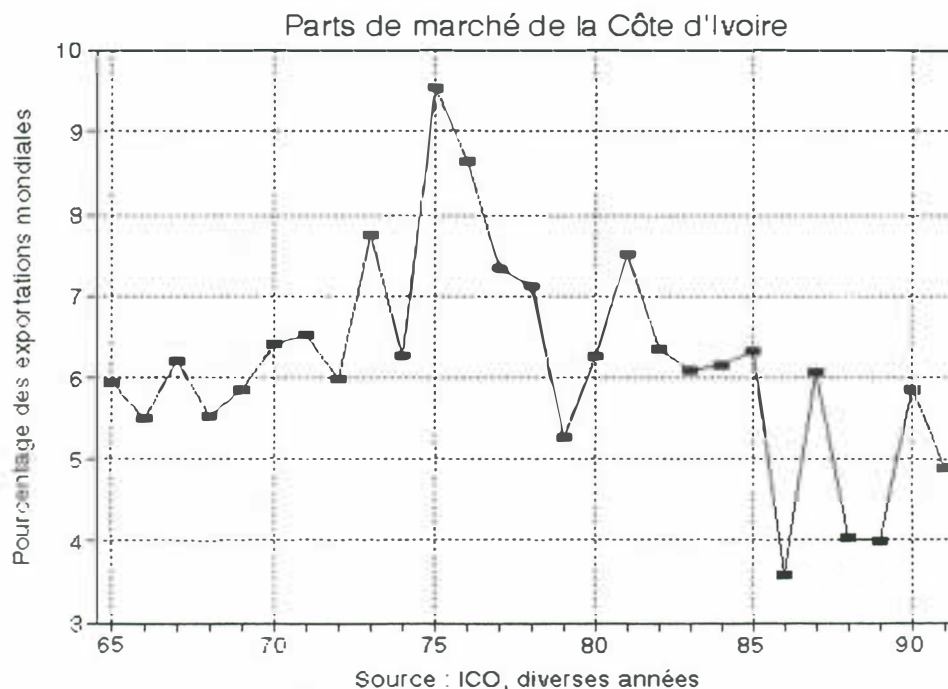
## LA CÔTE D'IVOIRE

(d'après l'étude de B. Losch)

### 1) Importance du café dans l'économie nationale et sur le marché mondial

La production de café robusta constitue, avec le cacao, "l'un des deux piliers" de l'agriculture ivoirienne d'exportation. La Côte d'Ivoire est actuellement le deuxième producteur mondial de robusta, derrière l'Indonésie.

Historiquement, et dès la période coloniale, c'est avec le café que la Côte d'Ivoire s'est insérée sur le marché international. A l'indépendance, le pays produisait 180.000 t. de café marchand alors que la production cacaoyère atteignait tout juste les 90.000 t. Cependant, depuis cette époque, le niveau de production moyen a faiblement progressé pour atteindre les 200 à 280.000 t. dans la dernière décennie. La part dans les exportations totales est tombée de près de 50 % à moins de 10 % au début des années 1990.



Jusqu'à la crise actuelle, le café a généré un flux de recettes régulier pour les producteurs d'environ 120 milliards de FCFA de 1989 / an sur la période 1977 / 88. Sur la même période, les recettes publiques liées à la production caféière ont été de 85 milliards / an.

### 2) Politique suivie par le gouvernement vis-à-vis de la filière café

En ce qui concerne la production, les pouvoirs publics se sont limités à une définition très libérale des règles du jeu. Les pouvoirs publics ont cependant su initier la mise en valeur de la zone forestière en permettant un libre accès à la terre et le développement de l'offre en travail grâce à :

- une réglementation foncière ambiguë mais suffisamment laxiste pour que "la terre appartienne à celui qui la met en valeur" ;

- une politique d'immigration non restrictive donnant accès aux bassins de main-d'oeuvre des pays limitrophes (Burkina et Mali essentiellement).

Le dispositif de recherche a été consistant, même si on ne peut que constater son décalage relatif par rapport aux problématiques et impératifs du développement (renouvellement des plantations, amélioration des itinéraires techniques en coût et en durée) et sa faiblesse globale eu égard aux enjeux et au poids du secteur caféier.

A l'opposé, en ce qui concerne l'aval de la filière, l'Etat a mis en place un dispositif extrêmement rigide et contrôlé (jusqu'en 1991) marqué par :

- la création, dès avant l'indépendance (1957), d'un organisme chargé de la stabilisation des prix intérieurs : la CSSPPA (Caisse de Stabilisation et de Soutien des Prix des Produits Agricoles). La Caisse définit chaque année un barème énonçant les coûts intérieurs officiels allant du bord champ jusqu'à un prix FOB ;
- l'instauration d'une politique industrielle volontariste de transformation du café pour l'exportation, unique en son genre. Cette politique s'est traduite par la réalisation, par des opérateurs privés, d'usines de décorticage du café cerise, bénéficiant de monopsones géographiques pour la collecte et l'usinage du produit, dans le cadre de conventions passées avec l'Etat (avec cahiers des charges et garanties de rémunération).

### **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation et leurs stratégies**

La collecte du produit et le transport centre de collecte-usine sont effectués traditionnellement par des privés appelés traitants mais aussi par des GVC équipés ou non de moyens de transport. La part moyenne des GVC se situe autour de 20 à 30 % des volumes collectés avec de fortes variations régionales et inter-annuelles.

Le décorticage a été assuré de 1978 à 1991 par les usiniers-décortiqueurs dans le cadre de monopoles. Les usiniers sont des opérateurs privés contrôlés par les principales sociétés d'export. Ils interviennent comme prestataires de services.

Le rôle des "exportateurs" se limite à un rôle d'exécution des opérations à hauteur de leur quota "de chargement". En effet la Caisse a joué un rôle de plus en plus actif au cours de la dernière décennie qui l'a conduit progressivement à négocier elle-même jusqu'à 80 % des ventes,

L'intervention des différents opérateurs présentés ci-dessus n'est possible que par la mobilisation du secteur bancaire (banques commerciales et banque centrale). Le volume financier représenté par la collecte, le stockage puis l'exportation des productions de cacao et robusta est en effet considérable : 450 milliards de F en moyenne avant les baisses de prix de 1989.

### **4) La dynamique de la production**

La production caféière est le fait d'exploitations agricoles individuelles de polyculture associant généralement cultures pérennes (café et cacao) et cultures vivrières annuelles, parfois en complantation, notamment en phase pionnière.

Avec 230.000 tonnes de café marchand sur les dernières campagnes, la Côte d'Ivoire a du mal à atteindre ce qu'était son quota dans le cadre de l'Accord café au milieu de la décennie 1980 (240.000 t.). Ce niveau moyen de production correspond à une baisse significative des rendements de 450 kg/ha à la fin des années 1960 à 250 / 350 kg / ha de nos jours.

Sur les 1 200 000 ha officiellement recensés, environ 40 % auraient été plantés avant l'indépendance. 50 % auraient plus de 20 ans, et seulement 10 % moins de 10 ans. Le verger productif est toutefois estimé à 800 000 ha. Des plantations clonales ont été mises en place dès 1971 à partir de boutures sélectionnées. Les superficies clonales déclarées par les services de vulgarisation en 1992 sont de 148.000 ha soit 12 % du verger.

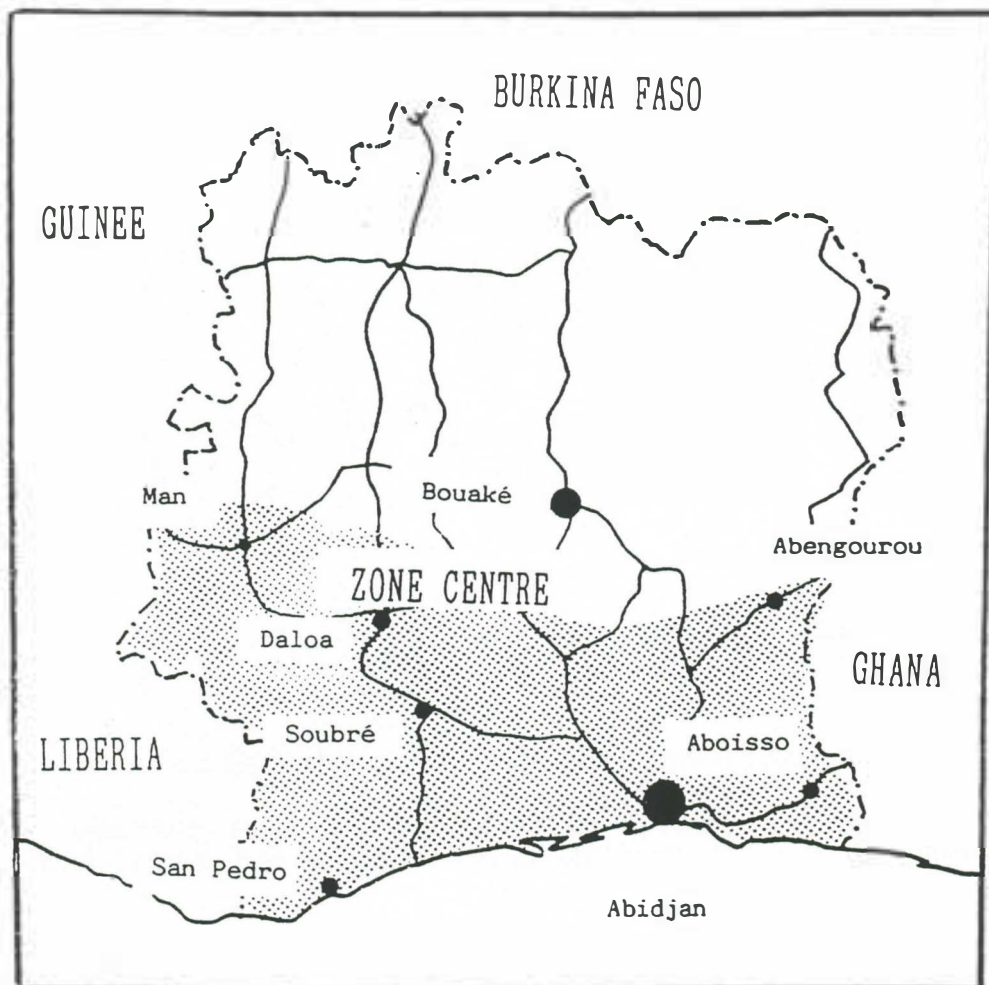
## 5) Conclusions prospectives en matière de commercialisation et de production

La dégradation rapide du marché international (baisse du cours de 70 % depuis 1986, diminution par deux pendant les trois dernières années), a conduit à une implosion du système de régulation étatique.

Les pouvoirs publics ont été contraints de diviser par deux le prix bord champ et la dégradation économique générale s'est traduite par une désorganisation des filières. Rapidement, la CAISTAB n'a plus été en mesure d'honorer ses engagements, depuis 1988 les difficultés financières ont conduit au retard des paiements et au non respect du prix officiel aux producteurs (prix réel de 60 F/kg lors de la dernière campagne).

Dans ce contexte, et sous de multiples pressions extérieures, les pouvoirs publics ont été contraints de libéraliser la filière. Cependant la relance de la caféiculture en Côte d'Ivoire dépendra de la capacité des agents économiques (ou de certains d'entre-eux) à s'organiser pour gérer le fonctionnement de la filière. La structure du verger et la baisse tendancielle des rendements et des productions, l'épuisement des ressources de l'extensif, imposent la replantation du verger dont le coût peut difficilement être pris en charge par les seuls producteurs.

### Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



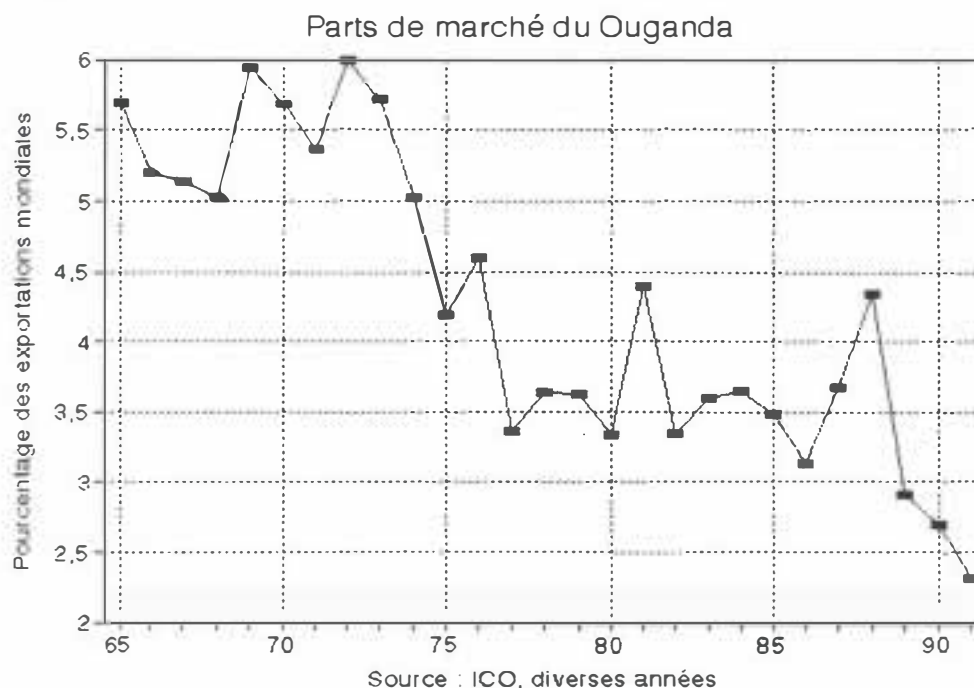
## UGANDA

(d'après l'étude de W. Fousse)

### 1) L'importance du café dans l'économie nationale et sur le marché mondial du café

Avec une moyenne annuelle de 180 000 tonnes (dont 10 % d'arabica), l'UGANDA figure parmi les quatre premiers producteurs mondiaux de robusta. Sur les cinq dernières années ses exportations ont représenté près de 4 % des échanges mondiaux de café. L'image des robustas ougandais a toujours été très bonne et leur permet de bénéficier des meilleurs prix.

Une succession de crises politiques et de guerres civiles de 1970 à 1986 ont provoqué la chute de la production du thé, du coton et des biens manufacturés et parallèlement la croissance relative de l'importance du café dans l'économie nationale. La part du café dans les recettes d'exportations a augmenté de 50 à 95 % et en 1986 le café représentait également 66 % des recettes budgétaires et 60 % du crédit au secteur privé.

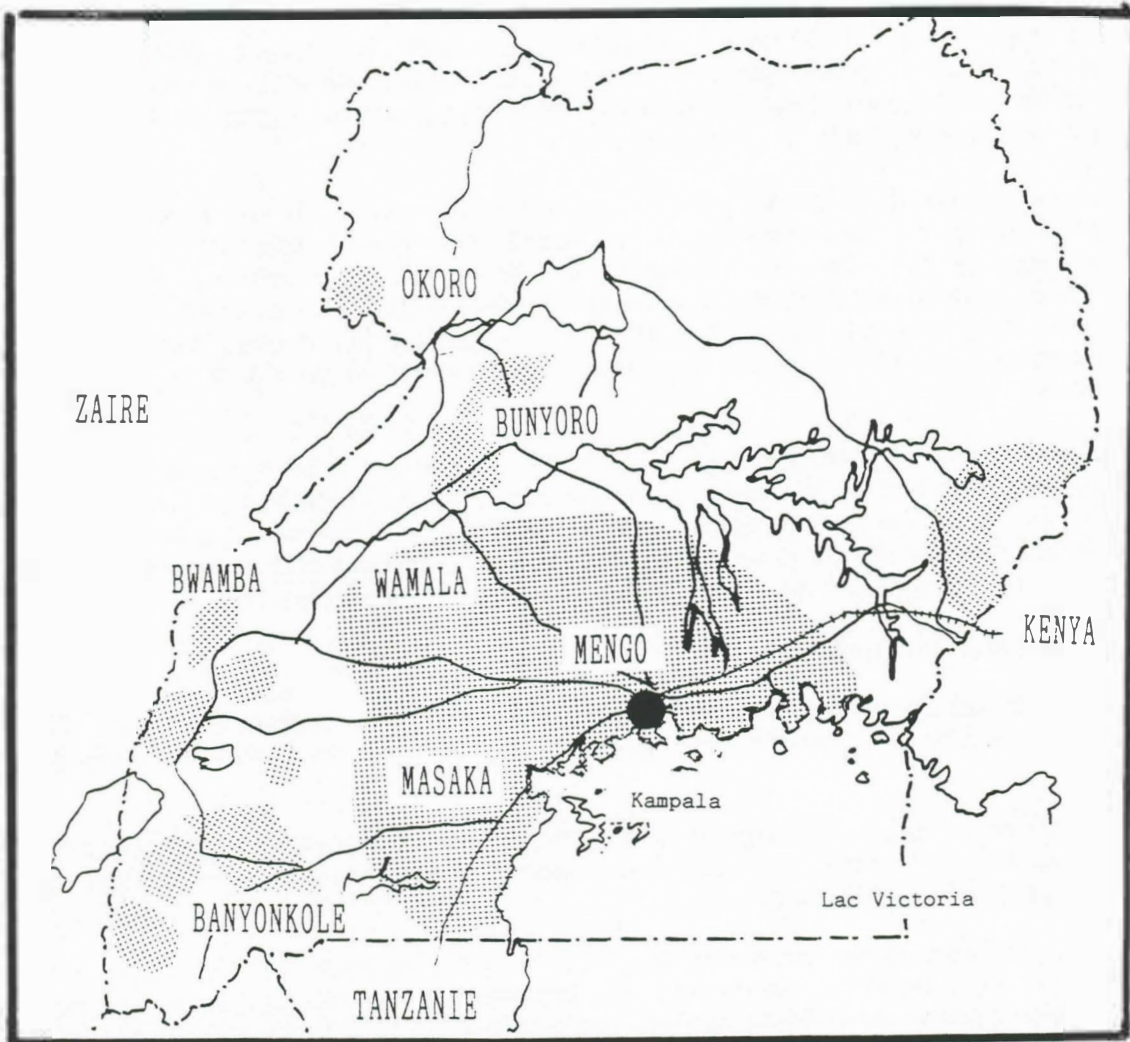


### 2) La politique suivie par le gouvernement vis-à-vis de la filière café

Afin de permettre la reconstruction de son économie, l'Ouganda va effectuer jusqu'en 1990 des prélèvements très lourds sur la filière café qui bénéficiera cependant de la réhabilitation générale des infrastructures.

En 1991 le gouvernement va réévaluer en termes réels les prix aux producteurs et alléger les prélèvements sur la filière. Ceci a été rendu possible grâce à une meilleure maîtrise de l'inflation et à la diminution de la part du café dans les recettes budgétaires de l'État.

**Localisation des zones de production et des voies d'évacuation**



Cependant l'Ouganda continue à promouvoir une politique de diversification au travers de mesures favorables aux exportations hors café ainsi seules les recettes d'exportations provenant de la vente du café doivent obligatoirement être rapatriées et échangées au taux interbancaire constituant ainsi une taxation implicite d'environ 30 % (écart entre le taux interbancaire et le taux du marché libre). Une telle politique affecte la compétitivité de la filière et la possibilité pour les étrangers d'investir dans ce secteur.

### **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation, et leurs stratégies**

Il existe trois types d'intervenants qui se font concurrence : le secteur privé, le secteur coopératif et l'Etat. Ce dernier n'intervient qu'au niveau de l'exportation dont il avait le monopole jusqu'en 1991. Le Coffee Marketing Board a alors été scindé en deux organismes l'un chargé du contrôle de la filière et l'autre de l'exportation et du triage sans en avoir le monopole.

La particularité de l'Ouganda réside dans son secteur coopératif très ancien et développé. Les coopératives de base sont fédérées au sein d'Unions, elles même représentées au niveau national par la "coopérative alliance". Cette association propose notamment à ses adhérents un service d'expertise comptable et un service d'exportation (UNEX) très performants. Par ailleurs le "Ministry of Cooperatives and Marketing" assure la formation et le contrôle de gestion. Ses moyens légaux sont suffisamment puissants pour remettre en cause les mauvais gestionnaires et provoquer les mises en liquidation judiciaire.

UNEX vend le café des différentes unions exportatrices sur appel d'offre, le rôle d'UNEX est de mettre en relation le client et l'acheteur, d'établir et de surveiller l'exécution du contrat. Cette procédure d'appel d'offre liée à un contrôle rigoureux de la qualité leur permet d'obtenir 3 à 4 cents de plus par livre que le C.M.B. Ltd (vente sur le spot et sur contrat). Cette procédure va donc être étendue au C.M.B. Ce gain est en effet équivalent au surcoût généré par l'enclavement de l'Ouganda.

### **4) La dynamique de la production**

Les systèmes de production comptent deux cultures principales souvent associées : la banane (plat national) et le café. Si les densités sont faibles il peut également y être complantés du maïs, du sorgho, ..etc..

Les exploitations font généralement de 1 à 2 ha. Il existe néanmoins un certain nombre de grandes exploitations de 10 à 100 ha orientées vers la caféiculture appartenant à une classe relativement aisée de commerçants et de fonctionnaires.

Le verger caféier a été planté dans les années 50 et 60. La quasi totalité du verger a donc plus de vingt ans et au moins 60% a plus de trente ans. Les pratiques culturales sont réduites à 1 ou 2 sarclages par an et éventuellement un égourmandage. Les caféiers bénéficient le cas échéant du soin apporté aux cultures vivrières complantées. Les rendements officiels de 600 à 800 kg/ha sont cependant largement sur - estimés. Ramenés à l'ha des rendements de 300 kg sont certainement plus proches de la réalité.

L'étude des revenus par journée de travail des principales productions agricoles montre que la banane est très nettement la culture la plus rentable suivie par le café et le maïs. En conséquence on observe pas, à l'heure actuelle, de nouvelles plantations de caféiers.

### **5) Conclusions prospectives**

Malgré son enclavement l'Ouganda demeure compétitif grâce notamment à d'importantes dévaluations. La production n'est plus sur le déclin et diverses mesures dont la création d'UNEX (coopératives d'exportation) ont permis de maintenir, voire, d'améliorer la qualité du robusta. Enfin la vente sur appel d'offre, débutée en 1991, semble permettre d'obtenir de meilleurs prix.

Cependant le verger très âgé devra être replanté or les investissements réalisés concernent davantage d'autres productions dont la banane (marché intérieur). Une véritable relance de la caféiculture nécessiterait donc la mise à disposition de caféiers améliorés et de meilleurs prix intérieurs (taxation implicite) et extérieurs.

## CAMEROUN

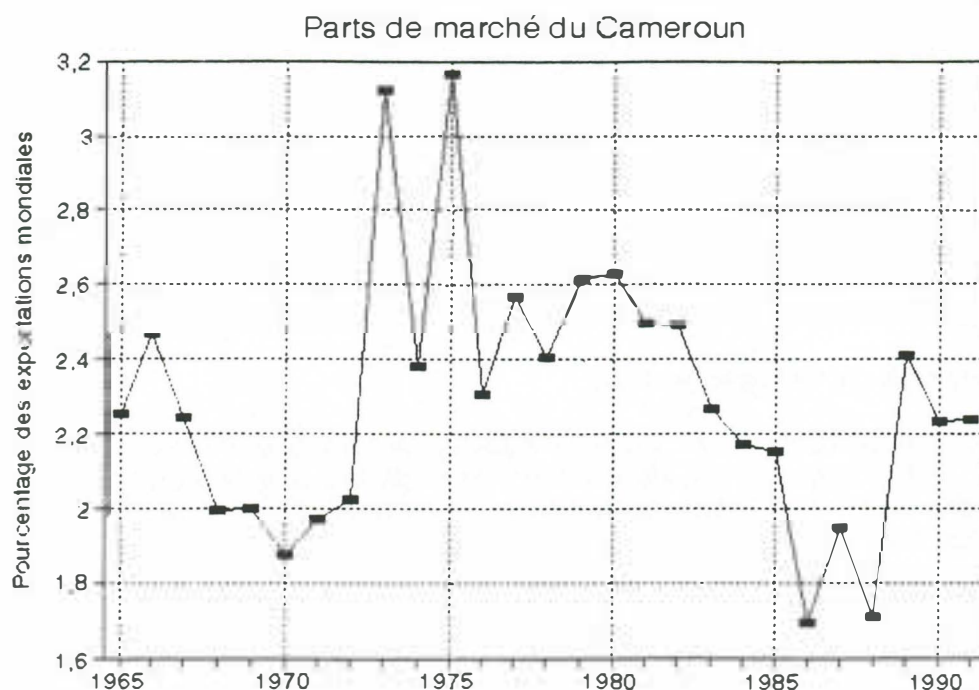
(d'après l'étude de B. Losch)

### 1) Importance du Cameroun sur le marché international et du café dans l'économie camerounaise

Le Cameroun fait partie des rares pays ayant l'avantage écologique de pouvoir pratiquer la production de robusta et d'arabica. Il occupe le 6 à 7 ème rang des pays producteurs de robusta (un peu plus de 4% de la production mondiale) et le 25 ème rang pour l'arabica (0,3% de la production mondiale).

Dans les deux cas le Cameroun est en recul sur le marché international, depuis le début 1980 pour le robusta, depuis 1970 pour l'arabica.

Le café ne représente plus qu'une faible part des exportations camerounaises (5% environ) face au pétrole qui a conquis une part écrasante au début des années 1980 (55% des exportations actuellement).



### 2) Politique suivie par le gouvernement

L'ONCPB (Office National de Commercialisation des Produits de Base) qui faisait office de Marketing Board en zone anglophone et de Caisse de Stabilisation en zone francophone a été dissout et remplacé par :

- un Office National du Café et du Cacao (ONCC) aux fonctions nettement plus réduites (suivi des marchés internationaux et fixation des prix de référence à l'exportation) ;
- un Comité Interprofessionnel du Café et du Cacao (CICC) réunissant l'ensemble des opérateurs économiques qui doit devenir l'instrument du dialogue privé / public pour une cogestion de la filière.



La restructuration de l'ONCPB n'a pas remis en cause le principe d'une garantie de revenu pour les opérateurs comme pour les producteurs (prix de campagne et charges incompressibles) mais elle met l'accent sur la recherche d'un équilibre financier annuel avec un dispositif de fixation du prix au producteur lié aux perspectives de prix sur le marché international. En revanche la commercialisation intérieure a été totalement libéralisée par la suppression des anciens monopoles de collecte.

La politique de développement connaît elle aussi de nombreux changements. Elle reposait autrefois sur deux volets :

- la vulgarisation réalisée par les services déconcentrés du Ministère de l'Agriculture, services désormais très peu opérationnels par manque de moyen ;
- l'approvisionnement en intrants (brigades phytosanitaires, fourniture gratuite de fongicide et subventions aux engrais), politique remise en cause avec une suppression progressive des subventions et la rétrocession de la distribution aux privés.

### **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation**

La production est le fait de petits producteurs indépendants. Les plantations d'origine coloniale ont été reprises par de petits planteurs avec toutefois le maintien de quelques plantations de 50 à 100 ha dans la région de Fombot. La seule exception notable est le domaine agro-industriel de la CFSO, localisé dans l'Est, qui totalise 1650 ha plantés en robusta.

En zone robusta, après séchage de la cerise par le producteur, la collecte primaire est assurée soit par le secteur coopératif (en pleine recomposition) soit par des "traitants" généralement liés aux usiniers. Le décorticage est réalisé tant par les coopératives que par des usiniers, enfin le triage-calibrage est réalisé dans dix usines propriétés des exportateurs. Ceux-ci sont une soixantaine dont moins d'une dizaine sont véritablement actifs.

En zone arabica, la première transformation (dépulpage, fermentation, séchage) est assurée directement par les producteurs qui livrent leur café en parche. La collecte, le départage et l'exportation sont réalisés par des coopératives et des unions des coopératives (UCCAO pour la région ouest, NWCA pour la région nord-ouest) qui bénéficient - pour quelques temps encore - d'une situation de monopsonne.

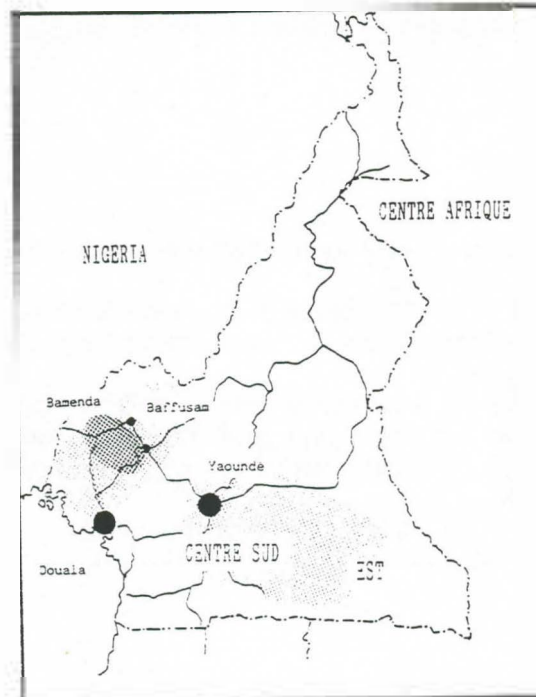
### **4) La dynamique de la production**

La production de robusta a connu jusqu'au milieu des années 1970 une croissance rapide (7% par an de 1959 à 1974) fondée sur le développement des plantations dans le bassin du Moungo. Toutefois, depuis la fin des années 1970, cette dynamique s'est fortement ralentie (1% par an) avec, dans les années 1980, une stabilisation de la récolte autour d'une moyenne de 100 000 tonnes.

75% de la production camerounaise de robusta est réalisée dans le bassin du Moungo. Cette caféiculture était caractérisée, avant la crise, par des systèmes de production intensifs et spécialisés, une situation particulièrement originale en caféiculture robusta africaine (utilisation de main-d'oeuvre salariée, 80% des planteurs recouraient à l'engrais, 50% aux insecticides, rendement moyen de 1300 à 1400 kg). Le reste de la robustaculture camerounaise est localisé dans l'Est du pays avec des systèmes de production beaucoup plus extensifs.

Depuis la baisse des prix, les planteurs du Moungo ont largement extensifié leurs pratiques culturales (arrêt du recours aux intrants, diminution des entretiens, abandons de surfaces, plantation de culture intercalaires). Cette réponse s'est traduite par une chute des rendements et de la production manifeste dès les récoltes 1990/91 et 1991/92.

## Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



L'arabica a connu son âge d'or dans les années 1960 avec un triplement de la production au cours de la décennie et un maximum de 32000 tonnes en 1973. Depuis cette date le mouvement s'est brutalement inversé avec une chute continue, la production étant ramenée à son niveau du début 1960. Ce recul est lié à une forte dégradation des plantations où la multiplication des cultures associées a fait du caféier un arbre "résiduel" (rendement moyen de moins de 100 Kg / ha). Ce mouvement d'abandon de l'arabica s'explique pour l'essentiel par la baisse continue du prix réel aux producteurs et la concurrence des cultures maraîchères destinées aux marchés urbains.

### 5) Conclusions prospectives

Dans le Mounjo la crise actuelle va marquer durablement un verger vieillissant dont la production pourrait se stabiliser au niveau de l'extensif soit à environ un quart ou un tiers de son niveau actuel (25 à 30 000 tonnes). Dans l'Est, les caractéristiques extensives de la production et la faiblesse des sources de revenus alternatives devraient permettre une meilleure résistance de la caféiculture. Pour l'arabica, le contexte actuel ne peut qu'accentuer la marginalisation de culture et pose la question du maintien d'une production nationale.

## TOGO

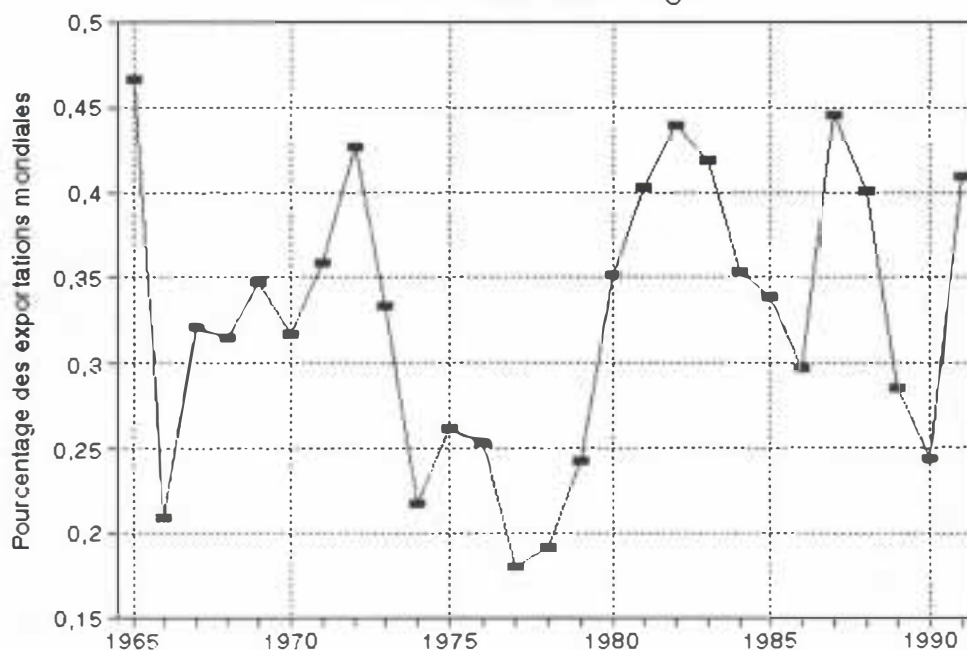
(d'après l'étude de P. Petithuguenin)

### 1) Importance du Togo sur le marché international et du café dans l'économie togolaise

Avec une récolte moyenne de 15 000 tonnes le Togo est le 12<sup>ème</sup> pays producteur de robusta, autrement dit une place marginale sur le marché mondial (0,3 à 0,4% des exportations).

Pourtant le café est loin d'être négligeable pour l'économie togolaise : 9% de la valeur des exportations au début des années 1980 alors que l'ensemble des autres produits agricoles ne représentent que 13%, le reste étant essentiellement assuré par le phosphate.

Parts de marché du Togo



### 2) Politique suivie par le gouvernement

L'intervention de l'Etat dans la commercialisation repose entièrement sur l'action de l'Office des produits agricoles du Togo (OPAT) qui achète le café collecté par les acheteurs agréés. Cet office joue le rôle de Caisse de Stabilisation et assure le conditionnement du produit, son stockage et son exportation.

La politique de développement caféière est menée depuis 1975 par la Société pour la Rénovation de la Cafetière et de la Cacaoyère (SRCC) dont l'objectif est de remplacer les caféiers anciens par des caféiers issus de semences ou de boutures sélectionnées par l'IRCC (création de l'IRCC-Togo en 1967).

L'action de la SRCC auprès des paysans s'est effectuée par :

- la diffusion de plants et d'engrais ;
- la mise en place d'un système de crédit à la plantation de canephora robusta amélioré ;
- la réalisation des pistes rurales ;
- le conseil technique.

Cette intervention de l'Etat au niveau de la production de café est en réduction. L'arrêt des financements internationaux a conduit à la mise en sommeil de la SRCC qui pourrait disparaître en 1993.

### **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation**

Le café togolais est exclusivement produit par de petits exploitants agricoles disposant de 2 à 3 ha de terres cultivées, le plus souvent en propriété, sur lesquelles les caféières occupent de 0,5 à 2 ha.

Les planteurs vendent le café sous forme de café marchand, donc après séchage, décorticage (à façon chez un privé ou avec un groupement de producteur) et triage (manuel en famille ou avec des contractuels).

Des commerçants ou coopératives collectent le café et le livrent aux acheteurs agréés. Ceux-ci organisent la commercialisation du café des bourgs de collecte au port de Lomé. Une seule entreprise (la SCTP) réalise à elle seule 60% de la collecte.

La rémunération des différents tâches assumées par ces deux types d'agents est fixée dans le cadre d'une barème établi chaque année par l'Etat.

### **4) La dynamique de la production**

Le développement de la production caféière togolaise a connu deux étapes clairement marquées.

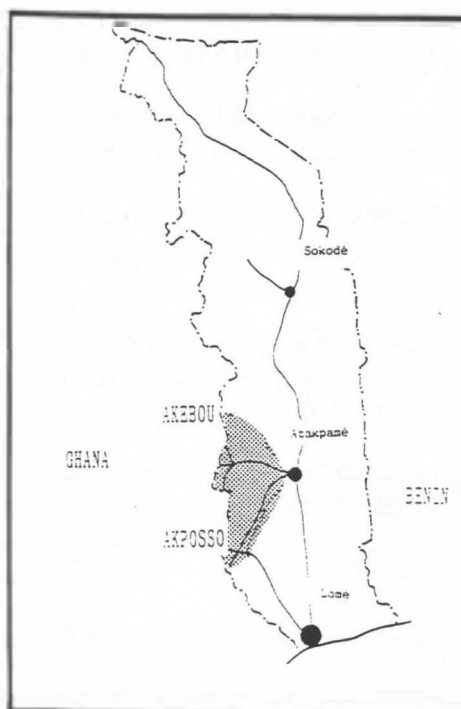
Une première vague de plantation a eu lieu dans les années 1940 et 1950 par la diffusion du café canephora Niaouli en provenance du Bénin : au total 60 000 ha de caféière pour une production proche de 12 000 tonnes.

C'est face au déclin de cette caféiculture "spontanée" qu'est créée la SRCC dont l'intervention donne naissance à la deuxième vague de plantation. Sous l'impulsion du SRCC, 23 000 ha de café robusta sont plantés entre 1975 et 1992. La production connaît alors un net redressement et double durant la première moitié des années 1980 tandis que les rendements augmentent sensiblement (en moyenne de 125 kg/ha avec le niaouli contre 300 à 550 kg/ha dans les nouvelles caféières robusta).

Cependant, malgré la volonté de la SRCC de promouvoir l'intensification des anciennes caféières, l'augmentation de la production s'est faite par la création de nouvelles caféières, autrement dit essentiellement en extension sur des jachères ou des forêts secondaires.

Ce mouvement de modernisation est aujourd'hui menacé. La baisse du prix d'achat conduit la majorité des planteurs à abandonner les itinéraires techniques recommandés et à ne plus entretenir les plantations qu'une ou deux fois par an. De son côté, l'arrêt des livraisons d'engrais à crédit a entraîné une forte chute de leur utilisation.

## Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



### 5) Conclusions prospectives

De nombreux facteurs permettent de prévoir une réduction de la production togolaise de café au cours des prochaines années :

- vieillissement du verger ;
- arrêt des apports d'engrais et diminution des entretiens avec risque de dégradation rapide d'une partie de la caféière;
- dégradation des conditions edapho-climatiques ;
- faible rentabilité de la caféiculture par rapport aux cultures vivrières, au cacao ou au coton ;
- diminution et arrêt probable des subventions aux intrants ;
- réduction de l'activité de la SRCC.

Ces évolutions pourraient conduire à une production d'environ 10 000 tonnes dès les prochaines années.

## LA GUINÉE

(d'après l'étude de W. Fousse)

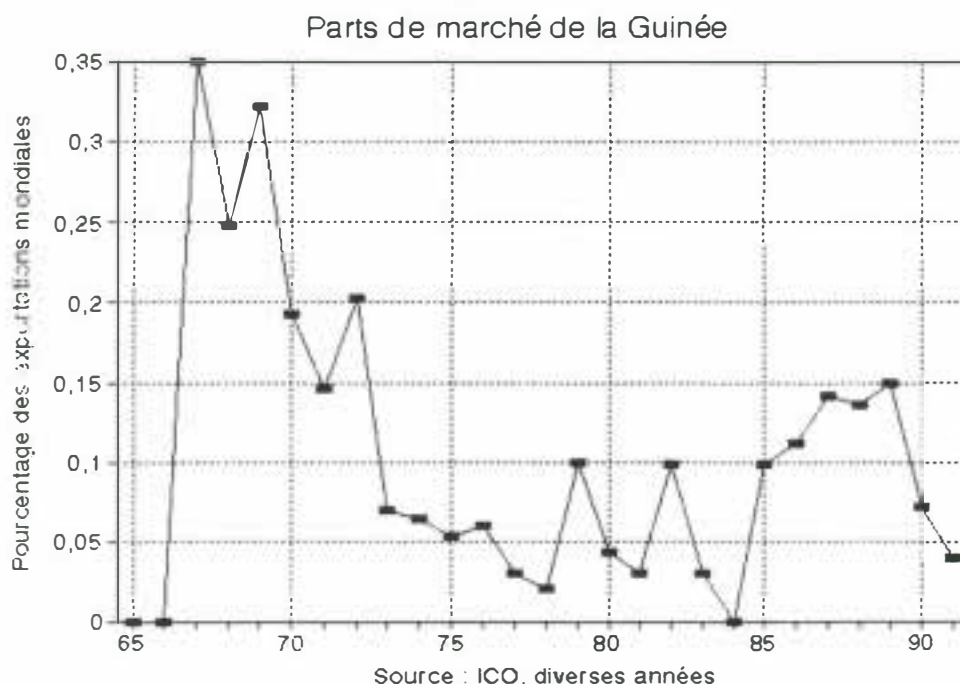
### 1) Importance du café dans l'économie nationale et sur le marché mondial

#### a) sur le marché mondial

Le café guinéen est peu connu sur le marché mondial. Sa qualité est médiocre : équivalent grade 3 ivoirien, qualité courante ou limite; par ailleurs La Guinée produit de l'excelsa en quantité relativement importante qui subit une décote supplémentaire d'environ 50 %. Surtout, le café guinéen a été quasiment absent du marché pendant les vingt années de l'époque "Sekou Toure". Tombées à 2 000 tonnes dans les années 75-85, les exportations augmentent rapidement à l'heure actuelle sous l'effet de l'arrêt des exportations illégales et d'un fort mouvement de plantation spontanée (6 000 à 20 000 ha par an selon les estimations). L'estimation la plus récente (91/92) fait état d'une production de 20 000 tonnes, ce qui ne représente encore que moins de 0,5 % du marché mondial.

#### b) Importance du café dans l'économie nationale

L'économie de la Guinée repose essentiellement sur l'exploitation minière. Le café ne représente que 4 % des recettes d'exportation. Il représente par contre 73 % des recettes agricoles et il est la principale ressource monétaire de 83 % des exploitations de la Guinée Forestière.



### 2) La politique suivie par le gouvernement vis-à-vis de la filière café

Le gouvernement est engagé dans une politique de restrictions des dépenses budgétaires et parallèlement de ses domaines d'intervention.

Ceci vaut tout particulièrement pour le secteur café où le rôle et les interventions de l'Etat se limitent :

- à enregistrer les intervenants commerciaux
- à rémunérer le personnel de la recherche et de la vulgarisation
- à prélever une taxe O.I.C. de 82 cents U.S. / sac et une commission de 4 à 5 % sur toutes les opérations de change.

### **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation**

Le producteur selon les régions vend son café soit en coque soit décortiqué au pilon ou par voie artisanale. Le café est acheté sur les marchés hebdomadaires par les collecteurs. Les achats se faisant sur une base volumétrique autorisent d'importantes tricheries qui ont incité les producteurs à se regrouper pour la collecte. Mais la fonction essentielle du collecteur réside dans le paiement d'avances aux producteurs. Des taux usuraires de 100 % en 6 mois sont souvent pratiqués, ces crédits sont reconnus par les autorités locales.

Le café passe ensuite entre les mains de l'acheteur puis de l'exportateur. Ce dernier est de plus en plus implanté en Guinée Forestière supprimant ainsi un intermédiaire. Par contre les exportateurs n'assurent encore que rarement les opérations de calibrage et de triage d'où une décote importante sur le marché international qui profite aux négociants assurant le triage. Les prix offerts aux producteurs sont cependant relativement élevés du fait de la présence d'opérateurs sénégalais qui attisent la concurrence et brisent les tentatives de cartellisation du marché.

### **4) La dynamique de la production**

En Guinée Forestière plus de 80 % des exploitations cultivent le café, il s'agit en général de petites exploitations mettant en valeur chaque année 2 à 3 ha, dont 1 ha de riz et 1 à 2 ha de café. En moyenne une exploitation compte huit personnes et a un revenu de 60 000 FG (400 FF) par an.

Le riz pluvial en cultures itinérantes est extrêmement exigeant en main-d'oeuvre (250 h.j./ha) et en terres. La pression démographique et l'afflux de réfugiés engendrent un raccourcissement des temps de jachère, un épuisement des sols et une baisse des rendements. Le développement nécessaire de cultures plus intensives (maïs et manioc) pourrait avoir pour conséquence de libérer du foncier et de la main-d'oeuvre pour la caféiculture.

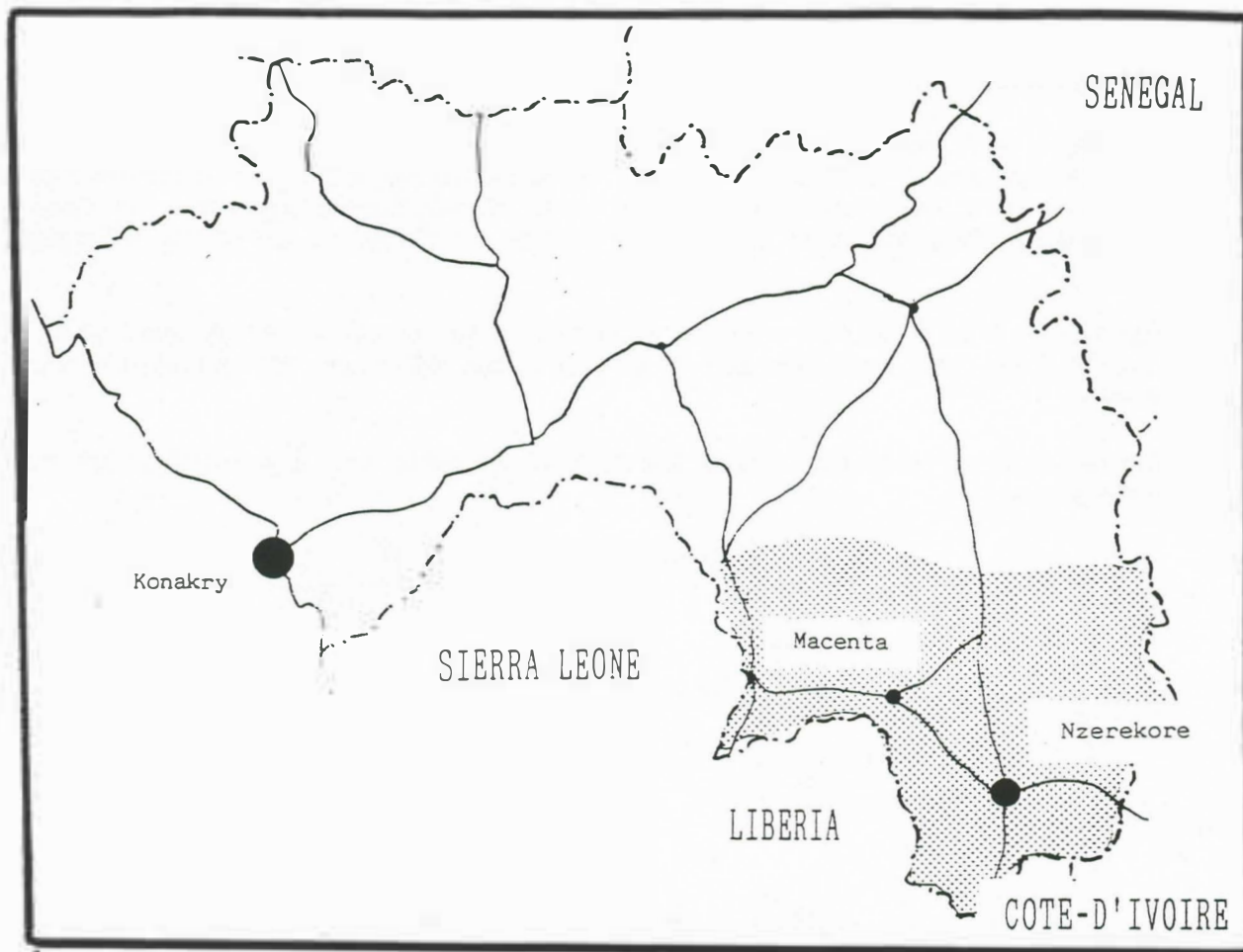
Le café a été planté massivement dans les années 60, sous ombrage (colatiers notamment). Depuis que les prix aux producteurs ont fortement augmenté, les producteurs plantent massivement du café dont la culture est quatre fois plus rentable que celle du riz. Les plants sont généralement tout venants. Des projets "caféiers" ont donc démarré afin de limiter ces plantations (robustas et excelsa) dont la rentabilité est relativement faible. En effet on peut montrer que l'utilisation des variétés améliorées multiplie par trois les revenus journaliers des producteurs, hors intensification. Une intensification de l'utilisation de la main-d'oeuvre se traduit par une moindre augmentation du revenu journalier au niveau actuel des cours mondiaux, elle est cependant une option très intéressante en cas de pénurie foncière car elle augmente fortement les revenus à l'hectare.

### **5) Conclusions prospectives**

La Guinée est certainement un des rares pays à pouvoir envisager le développement de sa caféiculture dans les conditions présentes du marché mondial.

- les ressources extérieures et intérieures de la Guinée dépendent pour l'essentiel de l'exploitation minière, le café ne fait donc pas l'objet de prélèvements importants de la part de l'administration guinéenne;
- la commercialisation interne pourrait aboutir à terme à la présence de deux acteurs principaux que seraient les groupements de collecte et les exportateurs, à l'heure actuelle la présence d'opérateurs sénégalais est le meilleur garant de prix "élevés" aux producteurs
- le coût de la main-d'oeuvre est très bas et donne un avantage comparatif très important à la Guinée et la pression foncière ne constitue pas un obstacle à l'extension des surfaces caféicoles.

Localisation des zones de production et des voies d'évacuation





## KENYA

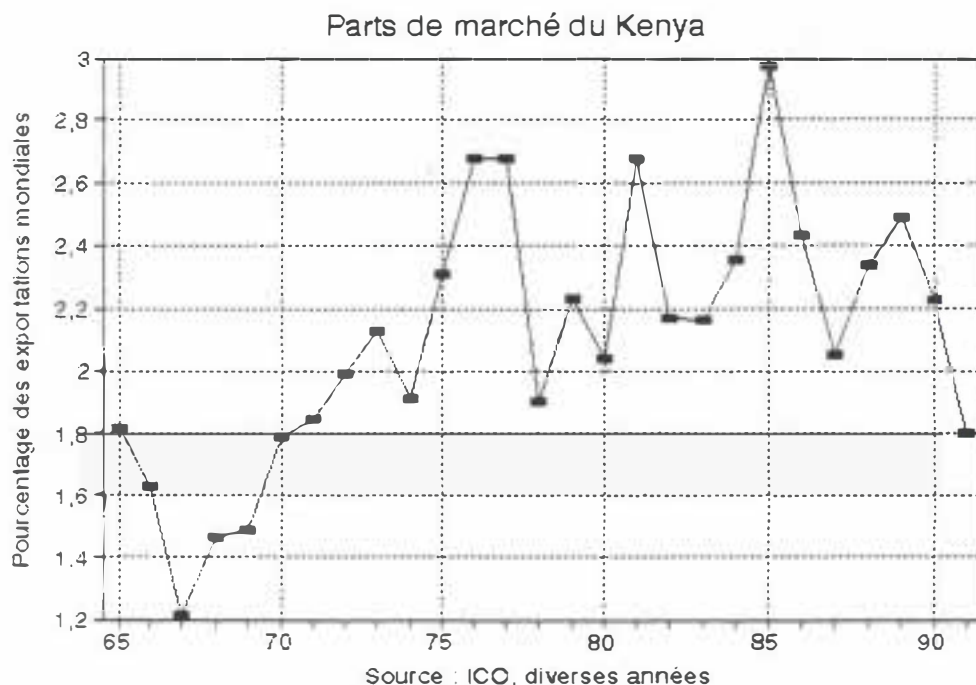
(d'après l'étude de M. Izard)

### 1) Importance du café dans l'économie nationale et sur le marché mondial

Au Kenya, le café, qui occupait la première place pour les recettes en devises il y a quelques années, a régressé aujourd'hui à la troisième place, derrière le tourisme et le thé. Les exportations de café représentent 21 % des exportations agricoles et 18 % des exportations totales. La valeur des exportations de café se montait en 1990 à 221 millions de livres kenyanes soit environ 185 millions de U.S \$.

Par rapport à la production mondiale, le dernier quota attribué au Kenya avant juillet 1989 représentait 2,39 % (1,434 million de sacs) et les exportations réalisées en 1991 représentaient 2,03 % du marché.

Cependant, si ce rapport est modeste, le café du Kenya est un produit de haute qualité, apprécié pour son acidité.



### 2) Politique suivie par le gouvernement vis-à-vis de la filière café

La charte du secteur café (Coffee Act), promulguée par le gouvernement du Kenya en 1993 institue l'Office du café pour réglementer et contrôler l'ensemble de la filière et représenter le gouvernement. Cependant la majorité de son conseil d'administration est composé de planteurs.

L'Etat soutient la production par plusieurs de ses ministères techniques mais laisse une large autonomie à l'Office et aux organismes qu'il contrôle pour la gestion de la filière et l'organisation des ventes. Cependant l'arrachage des caféiers est proscrit. L'Etat prélève des taxes mais n'intervient pas dans la fixation des prix du café qui est vendu aux enchères.

Compte tenu de l'évolution des prix internationaux, le gouvernement a revu à la baisse ses projets ambitieux de développement du café arabica et a abandonné le projet de soutenir le développement de la production de robusta.

Un projet d'amélioration de la caféiculture chez les petits producteurs est mis en oeuvre depuis 1982 avec l'appui d'un financement de la Banque mondiale. Il vise essentiellement à procurer plus rapidement aux planteurs des crédits leur permettant un meilleur accès aux intrants, à améliorer le parc des dépulpeurs en vue de l'obtention d'un produit de plus haute qualité, à rehausser le niveau technique de l'ensemble de la profession.

### **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation et leurs stratégies**

Les petits producteurs font dépulper leur café par des coopératives alors que les grandes plantations sont équipées de moyens individuels de dépulpage. La quasi totalité du café kenyan est ensuite livré aux usines de l'Union coopérative des planteurs du Kenya qui assurent le décorticage ou le déparchage.

L'Office du café du Kenya est en particulier chargé de superviser les opérations de vente conduites par le Comité des ventes aux enchères du café. 65 % des parts de ce comité, société jadis entièrement privée, sont détenues par l'Office.

Les sociétés coopératives primaires qui assurent en particulier le dépulpage du café, les unions coopératives, l'Union coopérative des planteurs (KPCU) et l'Office du café apparaissent comme des organismes largement contrôlés par les producteurs. Le système de ventes aux enchères utilisé au Kenya garantit la transparence des rémunérations (au pourcentage) de tous les opérateurs qui semblent très attachés à ce procédé.

Cependant, si, dans les années récentes, l'Etat a allégé ses prélèvements sur la filière éprouvée par la chute des cours, les parts du revenu caféier prélevé par les sociétés primaires, l'Union coopérative des planteurs et l'Office ont été augmentées.

### **4) La dynamique de la production**

Deux secteurs productifs cohabitent au Kenya :

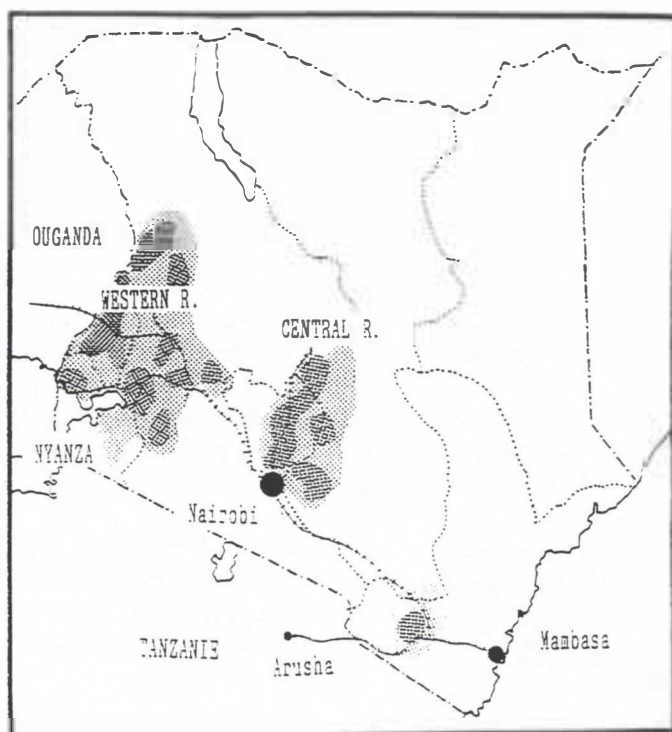
- les petits producteurs, dont la superficie en caféiers est le plus souvent inférieure à 0,5 ha ;
- les domaines, dont la superficie sous caféière va de quatre à plusieurs centaines d'hectares.

Jusqu'au début des années 60, la production kenyane annuelle de café ne dépassait pas 35 000 tonnes. Elle est ensuite progressivement montée jusqu'à 100 000 - 130 000 tonnes, ce dernier chiffre étant atteint en 83-84 et en 87-88. Depuis, on a assisté à une baisse de production surtout marquée dans le cas des petits producteurs. Leur récolte est passée de 70 000-80 000 à 50 000 tonnes en 1990-91, en raison d'une diminution de l'utilisation des moyens de production due à la chute des cours et au désintérêt provisoire des planteurs pour le caféier.

Dans les zones productives, l'extension des surfaces est impossible en raison de la forte pression foncière. Par ailleurs la baisse des prix sur le marché international a conduit les petits producteurs à évoluer vers des pratiques culturales moins intensives, avec un moindre recours aux intrants agricoles.

Dans les domaines, on constate une décapitalisation due au non renouvellement des équipements amortis. Compte-tenu des coûts de production - engrais et pesticides en particulier - la culture du café n'est plus rentable que pour les producteurs atteignant de hauts niveaux de rendement. Le café est concurrencé par les cultures vivrières, horticolas et par l'élevage, cependant, le Coffee Act interdit l'arrachage des caféières.

## Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



### 5) Conclusions prospectives en matière de commercialisation et de production

Bien que produisant l'un des meilleurs cafés du monde, dont la valorisation est assurée par un système de mise sur le marché très efficace, la caféiculture kenyane, - avec des coûts de production élevés - donne une impression de perte de dynamisme, conséquence de la chute des cours.

Il paraît cependant évident qu'elle serait à même de retrouver rapidement le niveau de production qu'elle connaissait naguère, et le dépasser, si les cours, évoluaient favorablement. La Fondation pour la recherche a diffusé depuis quelques années des variétés résistantes à la rouille et à l'antracnose, leur entrée en production pourrait améliorer rapidement la productivité et la rentabilité des plantations.

## LE BURUNDI

(d'après l'étude de W. Fousse)

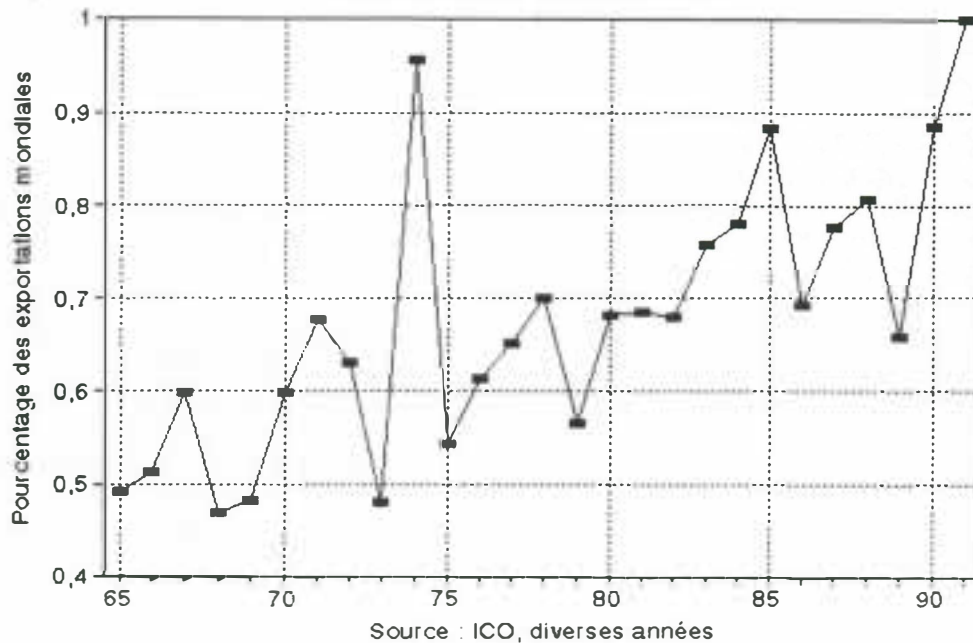
### 1) L'importance du café dans l'économie nationale et sur le marché mondial

Le BURUNDI exporte annuellement 34 000 tonnes de café soit moins de 1 % du total mondial. Le café Burundais, quasi-exclusivement arabica, est cependant assez connu du fait de ses caractéristiques assez proches du café kenyan. En effet la qualité du café Burundais a fait l'objet d'une politique suivie de la part du gouvernement depuis la fin des années 70, ce qui en fait un cas d'étude intéressant.

Le Burundi est un petit pays enclavé et montagneux qui possède une des deux plus fortes densités démographiques du continent africain : 190 h/km<sup>2</sup>. La population est essentiellement rurale (90 %) et plus de la moitié des exploitants agricoles cultivent le café qui représente plus de la moitié de leurs revenus.

Près de 80 % des recettes en devises proviennent des exportations de café arabica. Le café constitue également une source importante mais irrégulière de recettes budgétaires : 0 % en 1983 et 1990, 42 % en 1986. Enfin, les variations du cours du franc Burundais reflètent assez bien les cours mondiaux du café. Seul le thé semble représenter une diversification intéressante, en croissance régulière, mais dont le potentiel est limité par les superficies propices à cette culture.

Parts de marché du Burundi



### 2) La politique suivie par le gouvernement vis-à-vis de la filière café

Le Burundi a mené depuis la fin des années 70 une politique volontariste pour le développement de sa production de café et pour l'amélioration de sa qualité.

De 1986 à 1991, le nombre de caféiers a augmenté de 50 %. Ce résultat a été obtenu grâce à diverses mesures dont : le soutien des prix aux producteurs en francs courants, la gratuité des plants, des produits phytosanitaires et de l'accès aux centres de dépulpage manuel.

En termes de qualité des résultats conséquents ont été obtenus grâce notamment à une politique d'achat en fonction de la qualité et de constructions de stations de lavage sur le modèle kenyan. La production de café "fully washed" est ainsi passé de 1 000 tonnes en 1980 à 12 000 tonnes en 1991. Bien que moins coté, le café Burundais est maintenant considéré comme substituable au café kenyan.

### **3) les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation, et leurs stratégies**

Pour appliquer cette politique le gouvernement s'est appuyé sur un certain nombre d'organismes publics, l'OCIBU, notamment contrôlant la quasi-totalité de la filière. Par ailleurs l'échelle mobile définissait les revenus des différents acteurs et intégrait les dépenses des services de recherche et les subventions à la filière.

Ces organismes sont en cours de restructuration à des fins de privatisation et de plus grande efficacité dans la vente à l'exportation. L'amélioration des conditions de transport jusqu'à Dar es Salam et la création d'un marché aux enchères n'ont cependant pas permis de réduire le différentiel de prix entre le café Burundais et le café Kenyan (20 %).

La commercialisation comporte deux filières distinctes que sont le "washed" et le "fully washed" :

- le "washed" : les agriculteurs traitent leur café dans les centres de dépulpage manuels puis le vendent à des commerçants privés pré-financés par la "SODECO" (usines de départage)
- le "fully washed" : le café est vendu en cerises aux "SOGESTAL", qui contrôlent les stations de lavage, puis à la "SODECO".

### **4) La dynamique de la production**

Le café est cultivé dans tout le pays souvent dans des conditions marginales. Seules deux régions répondent aux conditions optimales de cultures :

- le BUYENZI, 30 % de la production, de peuplement ancien, très peuplé où les surfaces cultivées sont de l'ordre de 20 ares par famille dont la moitié en café (100 à 200 pieds);
- le MUMIRWA, 17 % de la production, de peuplement récent où la densité relativement faible (100 h/km<sup>2</sup>) autorise une surface cultivée annuellement de 50 ares par famille (sur 1,5 ha de SAU) dont 10 ares en café.

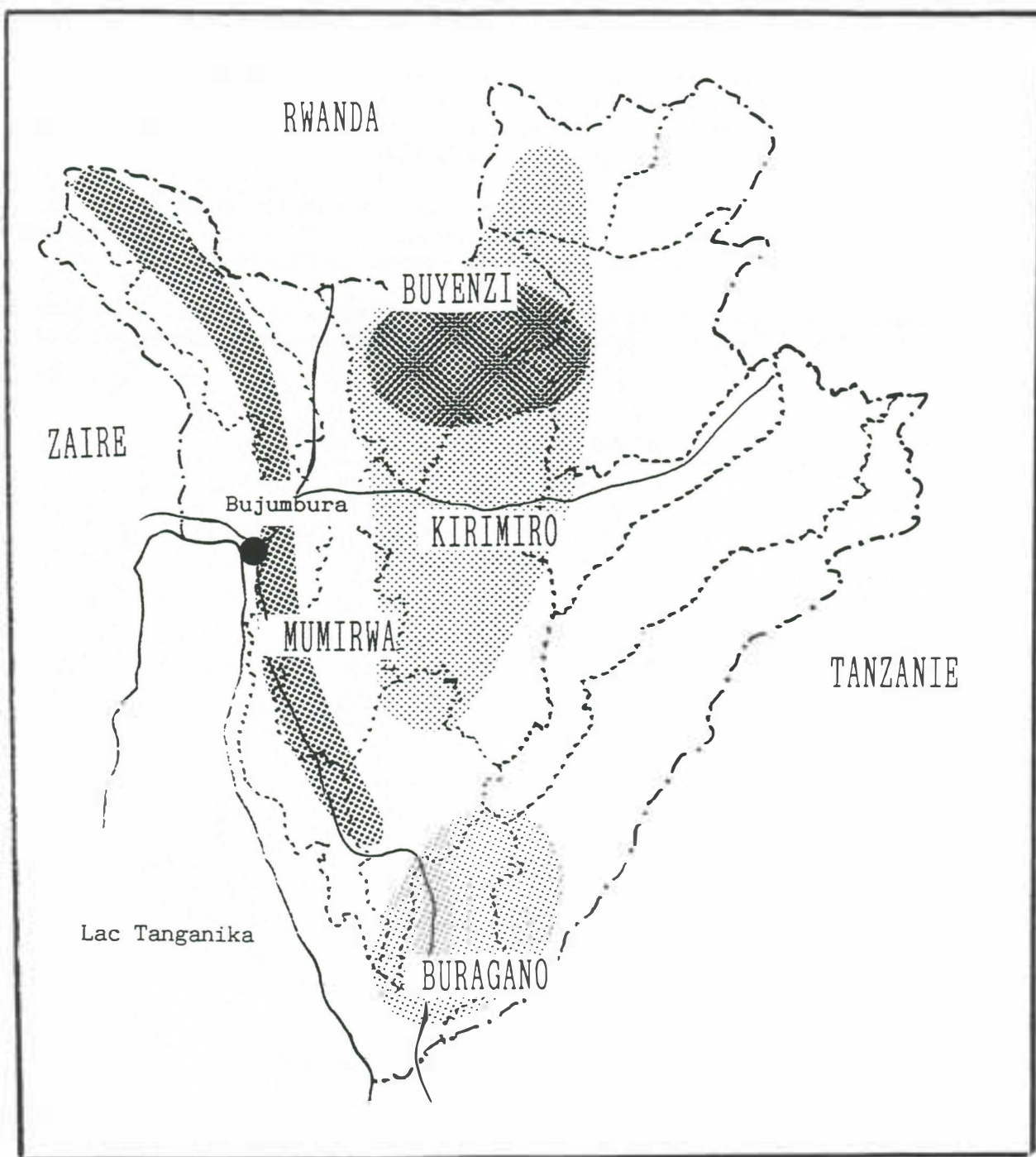
La principale contrainte des exploitations est donc la pression foncière. Dès lors que les superficies ne permettent plus d'assurer l'auto-suffisance alimentaire et les besoins monétaires de base, on assiste à une insertion croissante dans l'économie de marché. La terre est consacrée aux cultures les plus productives ou les plus rentables : café, manioc et banane à bière, et, les revenus hors exploitations deviennent de plus en plus importants. Ce contexte explique la croissance paradoxale des extensions caféières au détriment des cultures vivrières et des jachères. Ce mouvement s'accompagne dans les zones les plus peuplées d'une décapitalisation progressive d'un grand nombre d'exploitations au travers de la vente de la récolte sur pied ou de la location-vente des caféiers.

### **5) Conclusions prospectives**

Malgré une pression foncière très forte le Burundi a réussi à développer sa production caféière de 20 % ces cinq dernières années, et ce mouvement devrait se poursuivre compte-tenu de l'arrivée à maturité de nouvelles plantations.

Le Burundi réalise également depuis plus de 10 ans un effort important pour améliorer la qualité de son café. Les actions sur la production et la transformation ont dû être complétées par une amélioration du système de vente à l'exportation. Cependant ce travail de longue haleine a été partiellement remis en cause par la chute des cours et l'absence de créneau spécifique (petite production de café haut de gamme).

#### Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



## RWANDA

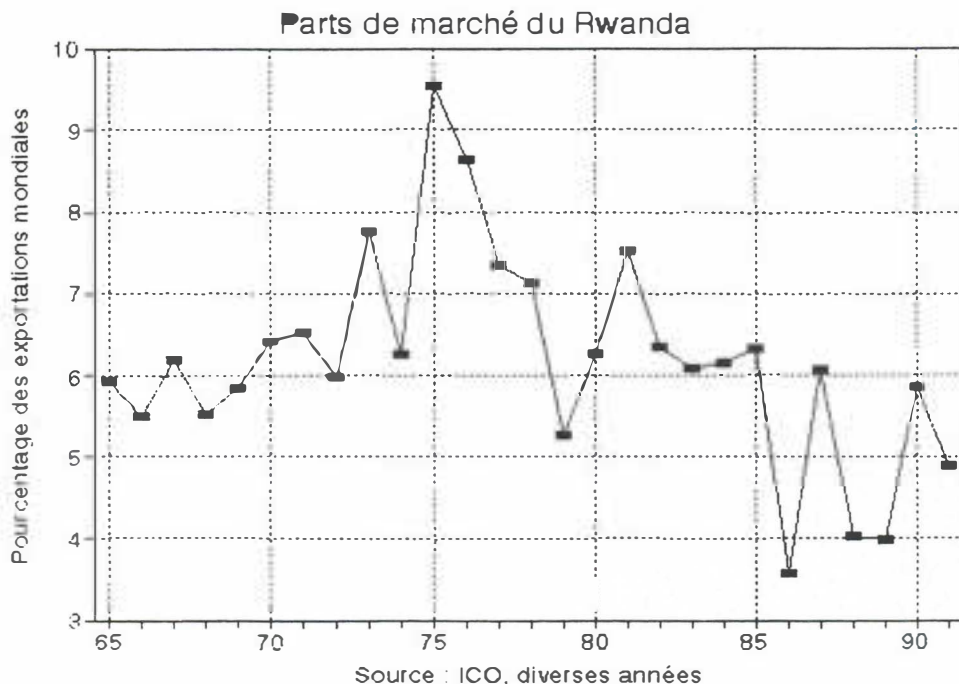
(d'après l'étude de M. Izard)

### 1) Importance du café dans l'économie nationale et sur le marché mondial.

Suivant les années, le Rwanda produit entre 30 000 et 40 000 tonnes de café. Sa production, même dans un marché déprimé, est essentielle pour l'économie rwandaise puisque le café représente 67 % des exportations agricoles et 60 % des exportations totales. La valeur des exportations de café se montait en 1990 à 6,1 milliards de francs rwandais soit 73,5 millions de U.S \$.

Cependant ces proportions ont régressé par rapport aux chiffres de 1986 qui étaient respectivement de 84 et 81 %. Cette diminution de l'importance relative du café est due à la baisse des prix internationaux mais également à une stagnation, voire une régression, de la production.

Par rapport à la production mondiale, le dernier quota attribué au Rwanda avant juillet 1989 représentait 0,81 % (470000 sacs) et les exportations réalisées en 1991 représentaient 0,64 % du marché.



### 2) Politique suivie par le Gouvernement vis-à-vis de la filière café.

Du fait de l'importance du café sur le plan national en termes de recettes en devises, en taxes et en revenus des producteurs, l'Etat intervient sur l'ensemble de la filière au travers de l'Office des Cultures Industrielles du Rwanda (OCIR). Par ailleurs la production est très réglementée et l'arrachage des caféiers est interdit.

L'OCIR est une société d'Etat qui assure : le contrôle des plantations, l'élevage des plants de caféiers, l'approvisionnement des planteurs en intrants, le traitement pesticide de certaines parcelles, la gestion et l'entretien des 1800 centres de dépulpage, le contrôle de la qualité du café, la production du café parche lavé, l'exportation du café vert depuis 1988, concurrence avec deux sociétés privées. L'OCIR contrôle également toutes les entreprises s'occupant de l'usinage et de la commercialisation, de la promotion du développement et des débouchés intérieurs et extérieurs.

La dégradation progressive des conditions de production et l'altération de la qualité du produit qui en est résultée ont conduit l'Etat à envisager une réforme profonde du secteur productif et la commercialisation. Le rôle de l'OCIR évoluerait de l'intervention dans la filière, qui serait libéralisée, vers la coordination des différents opérateurs et la promotion de la caféiculture et du café.

Le projet "filiale café" qui sera développé dans les années futures prévoit l'organisation des producteurs, la suppression du système de rémunération stabilisée, la libéralisation de l'approvisionnement en intrants et du dépulpage des cerises, l'introduction d'un système de ventes à l'exportation par enchères, l'amélioration du professionnalisme de l'ensemble des opérateurs et la conversion de l'office du café (OCIR) en organisme privé de coordination et de promotion. Un projet pilote de préparation doit démarrer dès 1992.

### **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation, et leurs stratégies**

Les collecteurs primaires rassemblent le café de plusieurs planteurs et le remettent aux acheteurs qui sont au nombre de plusieurs centaines et acheminent le café parche vers les usines.

Deux usiniers, Rwandex et Etiru, assurent le déparchage et le conditionnement du café. Ils assurent également les ventes à l'export concurrence avec l'OCIR. Rwandex est une société mixte à 51 % de capitaux rwandais et 49 % de capitaux étrangers privés. Etiru a des actionnaires diversifiés, dont l'OCIR.

Au fil du temps, l'OCIR a peu à peu augmenté ces prérogatives sur les sociétés Rwandex et Etiru en exerçant un contrôle sur les ventes suivant un processus variable (fixation de prix plancher, autorisation au coup par coup etc.) puis en exportant lui-même une partie de la production.

Chaque opérateur de la filière est rémunéré en fonction d'un barème, l'échelle mobile. Depuis la campagne 88-89, des réfections ont été appliquées aux marges des différents intermédiaires. En particulier, les usiniers semblent aujourd'hui perdre de l'argent sur l'activité industrielle et compensent cette perte par leur activité export. Ils ne sont pas opposés à une modernisation de leurs installations en vue d'une amélioration de la qualité du produit mais ils exigent en contrepartie que le taux de rendement de leurs installations (74 % pour le rapport café vert/café parche) soit abaissé. Ils sont opposés à une évolution vers un système de ventes par enchères.

### **4) La dynamique de la production**

La production caféière est exclusivement réalisée par de très petits planteurs dont les parcelles ont une superficie le plus souvent inférieure à 10 ares. Les rendements varient selon les régions, de 300 à 1 000 kg / ha, en fonction de l'altitude, du climat et des sols. Les productions concurrentes sont la banane à vin et à bière et les productions vivrières.

On a observé au cours des dernières années une baisse relative des rendements et une baisse plus sensible de la qualité du café en raison de la régression de l'utilisation du paillage et des intrants agricoles (pesticides) et de la détérioration progressive de l'état des centres de dépulpage.

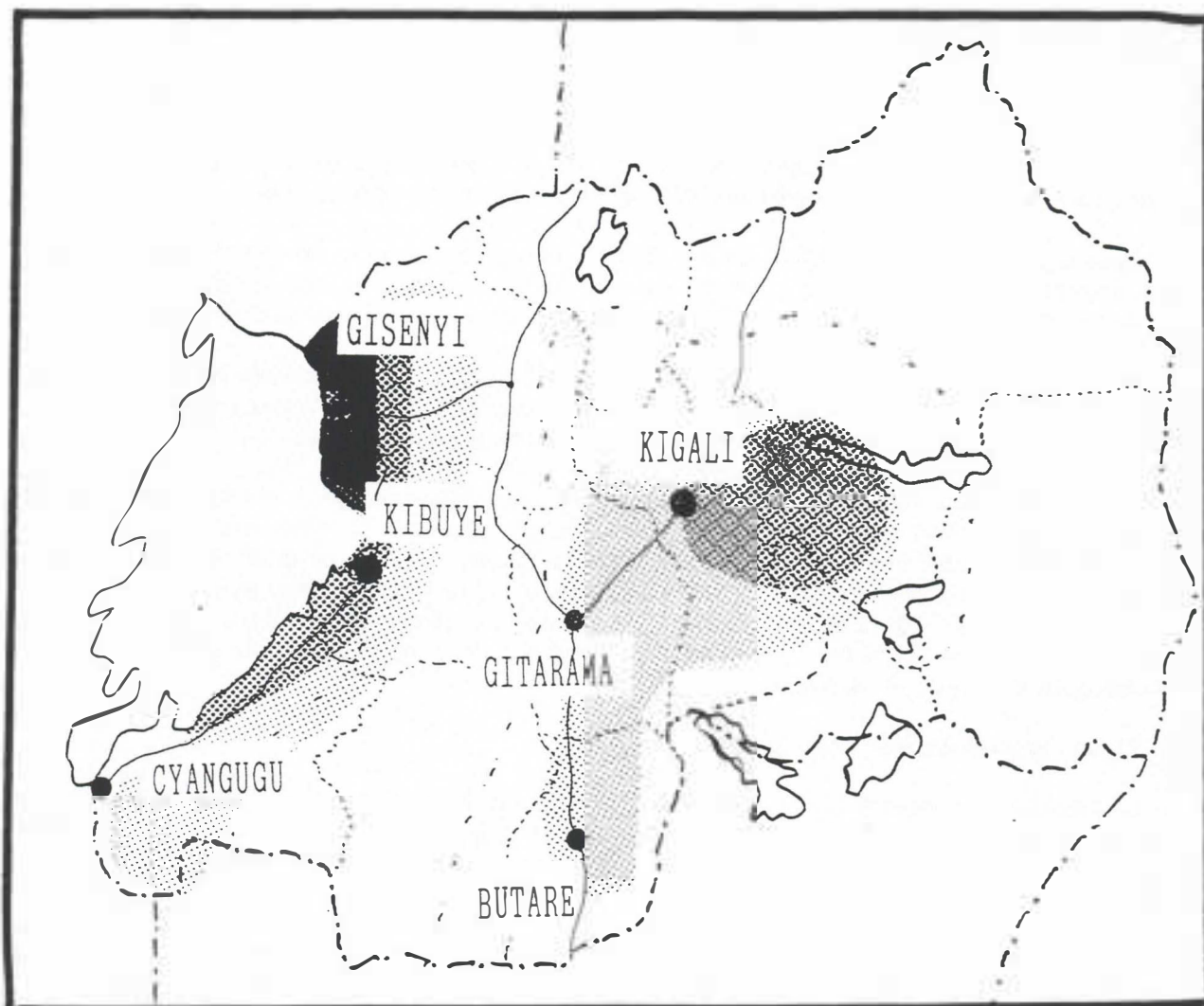
Bien que le café présente l'avantage d'un débouché assuré, la motivation des planteurs diminue par suite de la baisse du revenu procuré par le café (baisse des rendements et baisse des prix réels). Les conclusions des différents auteurs sont divergentes en matière de rentabilité comparée des caféiers et des cultures concurrentes.



## 5) Conclusions prospectives en matière de commercialisation et de production

Le projet filière café va naître dans un environnement caféier international profondément déprimé et dans un Rwanda particulièrement éprouvé par une démographie galopante, une densité de population très préoccupante et des conflits ethniques sanglants. L'amélioration de la qualité du produit paraît indispensable mais ne devrait pas forcément s'orienter vers la production de café lavé qui nécessiterait des investissements coûteux. Il est aussi primordial de maintenir la qualité des sols pour lesquels l'abandon progressif du paillage apparaît comme très préoccupante. Enfin, pour la mise en oeuvre d'un système de ventes par enchères, il faudra être attentif à la constitution d'un groupe d'acheteurs suffisamment diversifiés.

### Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



## INDONÉSIE

(d'après l'étude de F. Ruf)

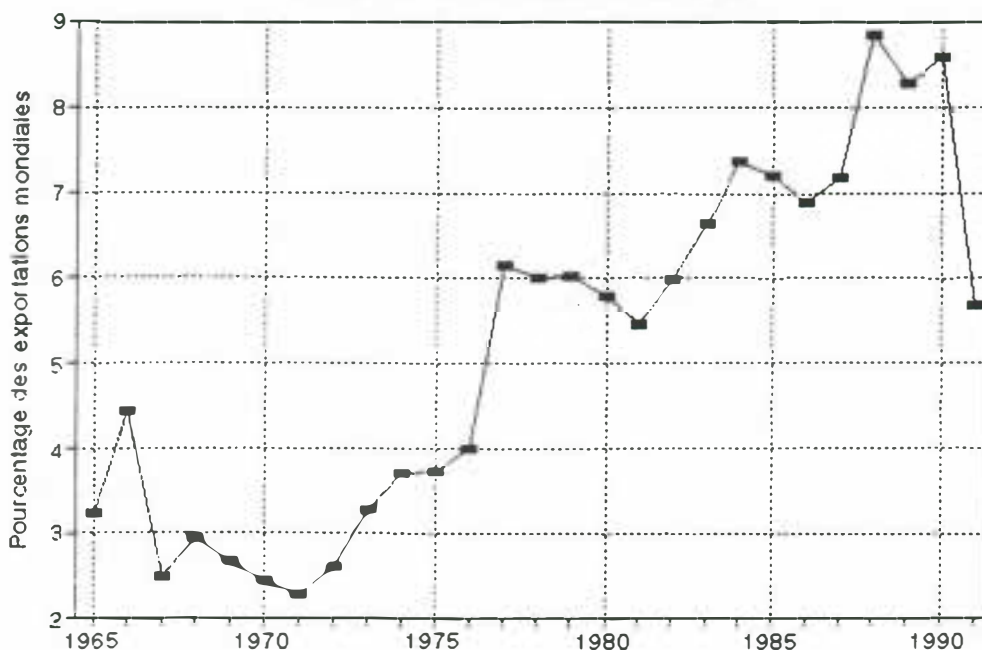
### 1) Importance de l'Indonésie sur le marché international et du café dans l'économie indonésienne

L'Indonésie occupe le troisième rang des pays producteurs de café et le premier pour le seul robusta. Sa part de marché a été en forte augmentation au cours des 20 dernières années passant de 2,5% en 1970 à 9% à la fin des années 1980. L'Indonésie a toutefois connu au cours de la dernière année 1991/92 un recul très sensible sur le marché international.

La qualité du robusta exporté est assez mauvaise, 60% des exportations correspondant au grade IV et 15% au grade V. Le café indonésien subit donc une décote de l'ordre de 10% à 20% sur le marché international.

Le café représentait 3 à 5 % des exportations totales indonésiennes durant les années 1980 et a chuté à 1,5% en 1990. Toutefois le secteur caféier, de la production à l'exportation, mobiliserait entre 8 et 11 millions de personnes, soit 5 à 7% de la population du pays.

Parts de marché de l'Indonésie



### 2) Politique suivie par le gouvernement

Le fonctionnement de la filière laissé aux opérateurs privés (producteurs, midlemen, exportateurs/usiniers) est néanmoins contrôlé en aval. En liaison avec l'association des exportateurs (AIKE), l'Etat ne joue pas sur le contrôle des prix mais surveille les quantités exportées, au moins en période de quota.

L'Etat tente de promouvoir l'intensification sans succès. De même il favorise, en accord avec l'AIKE, le développement de l'arabica par substitution partielle au robusta dans les zones écologiquement aptes (au delà de 800 m d'altitude) au travers de la création de pépinières et de la fourniture de matériel végétal.

### 3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation

Entre le producteur et l'exportateur s'insère en moyenne deux à trois midlemen. L'éloignement des zones de production et l'infrastructure routière limités expliquent le nombre élevé de midlemen, du petit collecteur de village, rassemblant la production d'une quinzaine de planteurs, au gros midlemen de la préfecture assurant le triage du produit et la garantie de l'approvisionnement à l'exportateur.

Sauf exception le produit circule sous forme de café vert puisque le producteur, parfois le premier collecteur, font décortiquer leurs cerises dans l'une des petites décortiqueries de village.

Dès la vente par le paysan le circuit traite donc le café marchand. Cependant le café n'est en moyenne séché qu'à un taux de 20% contre 7% requis pour l'exportation et contient nombre d'impuretés et de corps étrangers. On peut estimer entre 10% et 20% le montant des pertes en volume entre le producteur et l'exportation. Cette incertitude de 10 à 20% joue un rôle important puisqu'elle détermine le profit d'une partie des midlemen et des exportateurs.

### 4) La dynamique de la production

Les exploitations familiales de l'ordre de 2 ha dont près de 1 ha de caféière représentent 95% des surfaces et de la production.

Le processus de migrations, principalement depuis Java (et Bali) vers les trois provinces du sud de Sumatra, permet une exploitation simultanée de la "terre", en fait de la forêt, et du travail apporté par les migrants. Ces migrations, anciennes, se sont accélérées dans les années 1970 puis 1980 dans de nouveaux fronts pionniers reprenant le relais d'anciens fronts. Si les projets officiels de transmigration ont joué un rôle dans la colonisation, le café a surtout bénéficié de migrations spontanées. Toutefois le processus de migration à vocation caféière, surtout encouragé par la hausse des cours en 1976/77, n'intervient pas seul pour expliquer le boom caféier en Indonésie de 1975 à 1990. Le café s'est aussi développé et consolidé dans des systèmes de production existants et dans des régions déjà peuplées.

La régénération par rotation avec diverses cultures annuelles, les légumineuses arbustives associées aux caféiers et la pluviométrie supérieure à 2500 mm / an permettent le maintien de la fertilité. Le système de production demure donc compétitif sans utilisation d'intrants.

La diversification de la parcelle et de l'exploitation confère une très grande souplesse et une grande capacité de résistance à la baisse des prix.

On observe ainsi sur le terrain une dynamique d'intensification par le biais de la diversification agroforestière soit dans l'espace soit dans le temps.

#### Localisation des zones de production et des voies d'évacuation

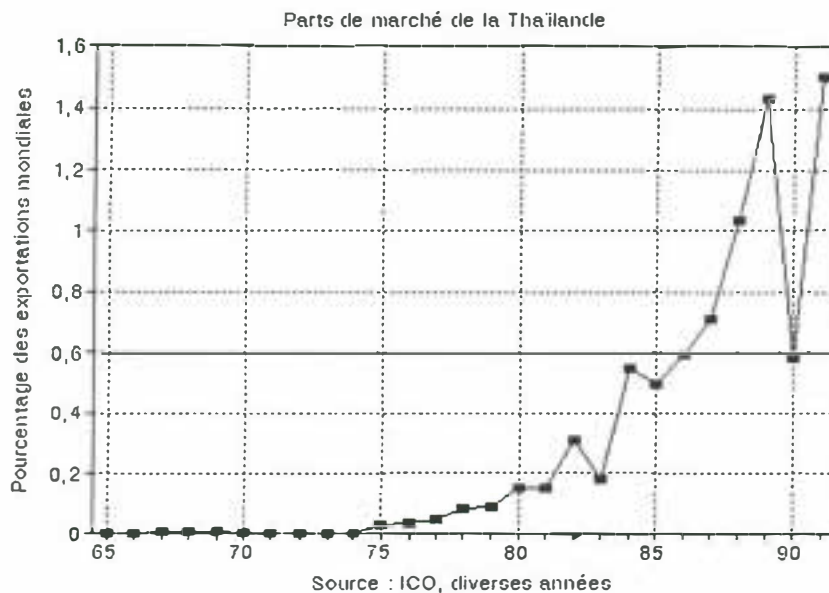


## THAÏLANDE

(d'après l'étude de J. Chataigner)

### 1) Importance du café dans l'économie nationale et sur le marché mondial

Le café en Thaïlande ne représente qu'une très faible part de la production et des exportations agricoles. Elle s'est cependant fortement développée, ces dernières années, passant de 20 000 tonnes en 1985 à 60 000 tonnes en 1989. Il s'agit essentiellement d'une production de robusta, il existe également de l'excelsa et de l'arabica (respectivement 2 et 10 % de la production).



### 2) Politique suivie par le gouvernement vis-à-vis de la filière café

La filière café fonctionne selon un mode libéral. L'Etat n'intervient en principe qu'au niveau de la vulgarisation et de la recherche. Il cherche néanmoins à favoriser, dans les zones montagneuses du nord de la Thaïlande, l'expansion de la culture de l'arabica via notamment des projets financés par l'USAID. L'objectif est alors d'une part de fixer des populations nomades et d'autre part d'offrir une production alternative à l'opium. Par ailleurs depuis 1990, l'Etat intervient en soutien au niveau des exportateurs.

### 3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation, et leurs stratégies

La commercialisation du robusta est contrôlée par un petit nombre d'exportateurs. Ceux-ci achètent le café aux grossistes qui eux même le tiennent des collecteurs. Les prix internationaux sont librement répercutés aux producteurs. Ceux-ci récupéraient à la fin des années 80 environ 60 % du prix international.

### 4) La dynamique de la production

Le café est pour la plupart des producteurs une culture de diversification vis-à-vis de l'hévéa. Il s'agit d'une production essentiellement familiale.

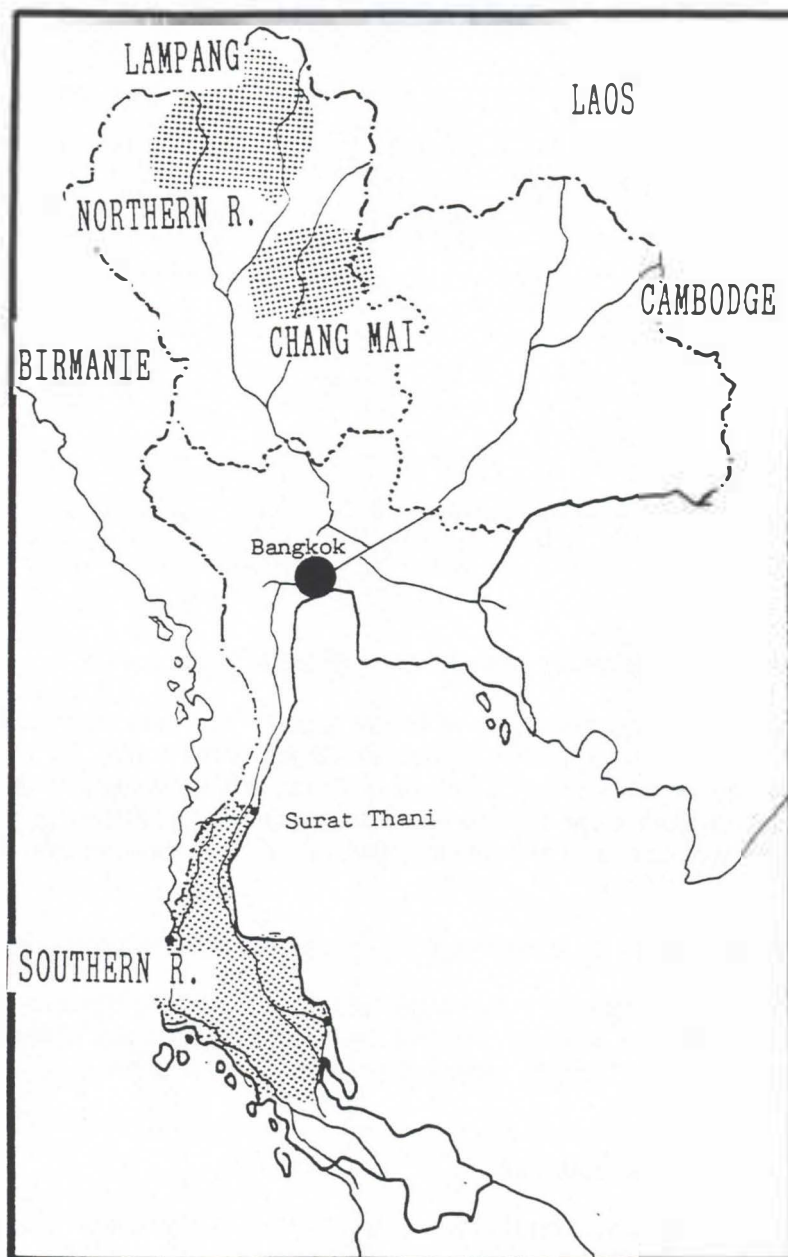
Les plus gros producteurs (exploitations de 5 à 10 ha) ont accès aux crédits et peuvent donc financer l'achat d'intrants : engrais et pesticides. Les rendements sont donc relativement élevés, proches de 900 kg / ha.

La baisse des cours du café étant intervenue dans le même temps que celle du latex, il n'y a pas eu de possibilités de compensation ou de transfert interne à l'exploitation. Dans ces conditions, il est probable que l'on assiste à une stagnation de la production voire une diminution du fait d'une plus faible consommation d'intrants.

### 5) Conclusions prospectives

La dynamique de la production de café repose sur la volonté des planteurs d'hévéa de diversifier leur production. Il s'agit d'une production familiale, donc relativement résistante aux baisses de prix, mais il existe néanmoins de nombreuses alternatives telles que les productions fruitières ou l'exode rural. Il est probable que le développement de la culture du café suive l'évolution des cours internationaux.

#### Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



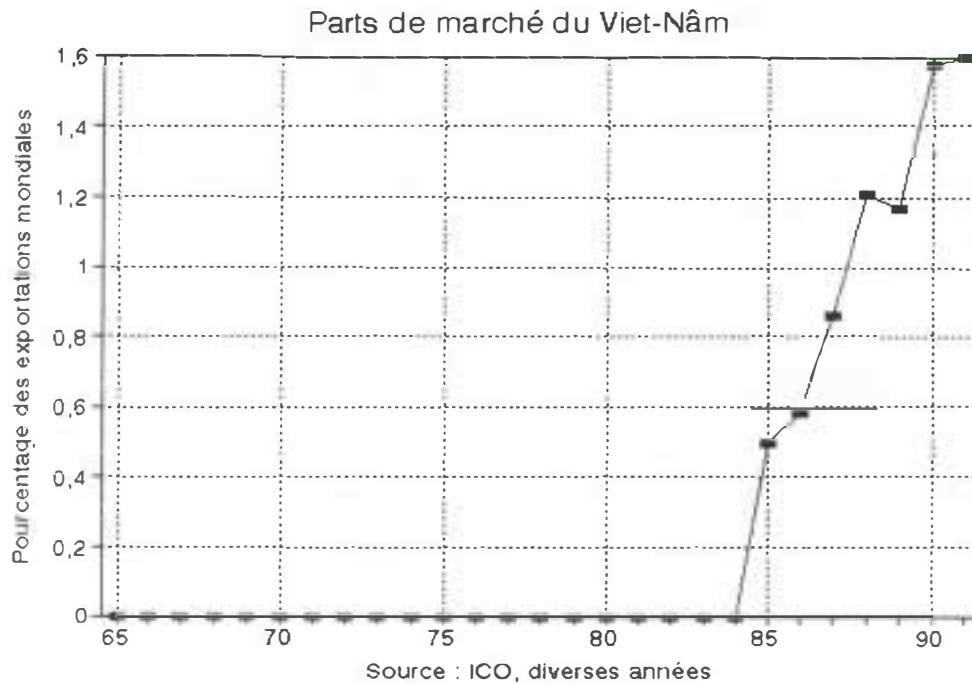
## VIÊT - NAM

(d'après l'étude de F. Yvon)

### 1) Importance du café dans l'économie nationale et sur le marché mondial

Le Viêt-nam représentait 0,6 % du marché mondial en 1986 et environ 1,9 % en 1991. Bien que cette part reste modeste, cette très forte croissance est notable dans un contexte international de baisse des prix. Ce n'est qu'en 1992 que le Viêt-nam est devenu membre de l'O.I.C.

Les exportations vietnamiennes ont toujours été orientées en majorité vers les pays non socialistes. De plus la part des pays socialistes a diminué, de 35 % en 1987, elle n'est plus que de 4 % en 1991. L'essentiel de ces exportations (70 %) est orienté vers Singapour, où il sera réexporté après triage.



### 2) Politique suivie par le gouvernement vis-à-vis de la filière café

Le gouvernement a incité à l'exportation de café par des programmes d'aide à la plantation dans les fermes d'Etat et la fourniture de crédit bonifié. Mais le budget public ne permet plus depuis quelques années d'aider substantiellement le secteur. Par ailleurs, les salariés des fermes d'Etat ont de plus en plus d'autonomie : la terre est de plus en plus partagée entre petites exploitations en location, et les choix de production seront donc de plus en plus décentralisés.

### 3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation, et leurs stratégies

Il existe un circuit de commercialisation privé et un circuit public. Les deux tendent à être de plus en plus interactifs : des fermes d'Etat livrent aux commerçants privés et les commerçants privés livrent aux compagnies publiques. La compagnie publique nationale garde une position de quasi monopole d'exportation. Les exportations transitent par Singapour.

#### **4) La dynamique de la production**

La superficie totale plantée serait de 135 000 ha en 1990 pour une production de près de 60 000 tonnes. Les caféiers sont jeunes, en 1990, les plantations de plus de 4 ans ne représentaient que 85 000 ha (63 %). Les rendements varieraient de 500 à 1100 kg / ha selon qu'il s'agisse de plantations d'Etat ou privées et selon qu'elles soient irriguées ou non.

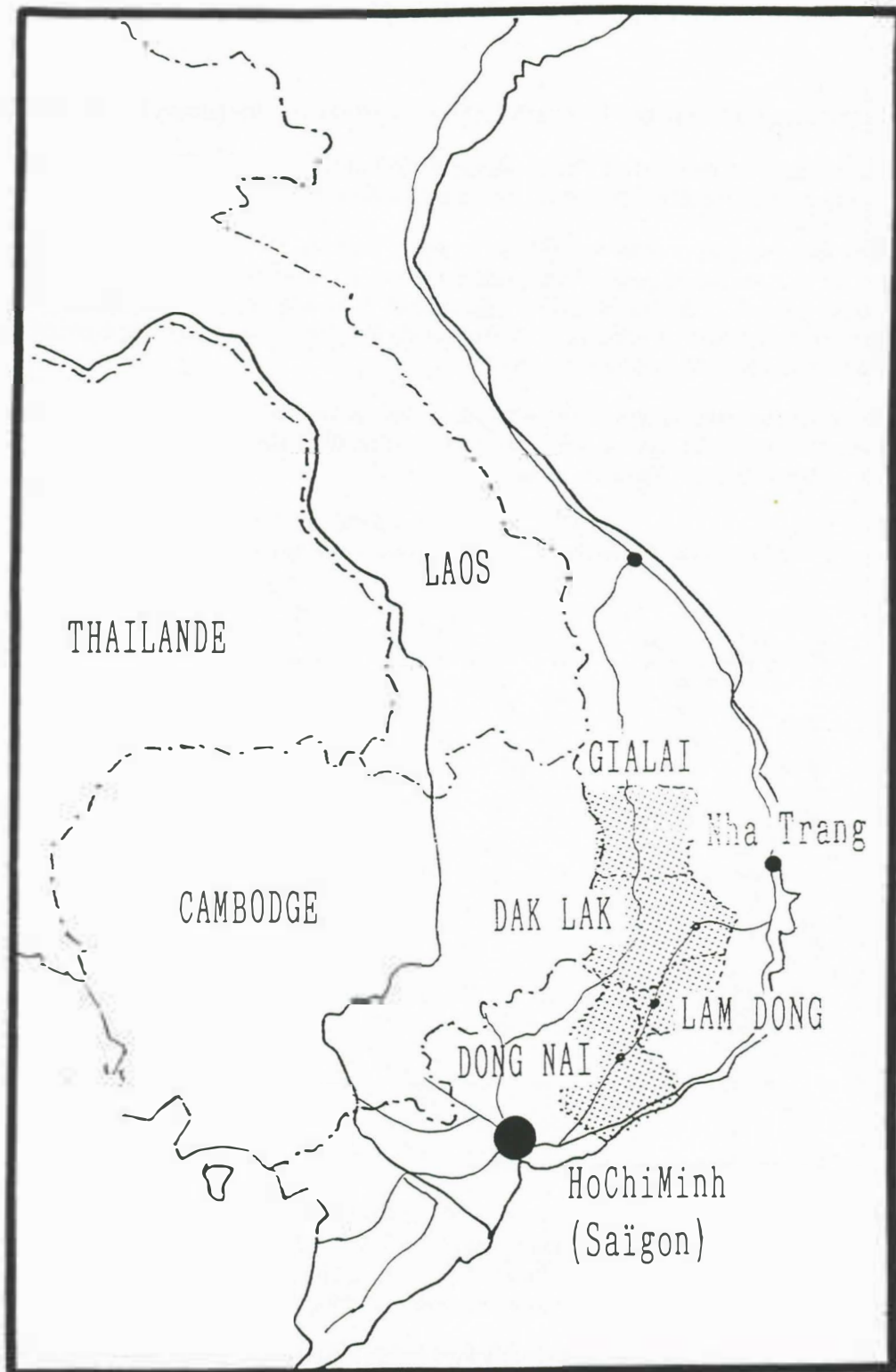
Les exploitations familiales de moins de deux hectares réalisent 70 % de la production de café. Ce sont ces plantations qui ont assuré le "boom" de la production, leur superficie plantée en café est passée de 11 000 à 94 000 ha en huit ans. Le reste est produit sur des fermes d'Etat qui sont en cours de "libéralisation" (attribution temporaire des terres aux ouvriers).

Malgré une dynamique de croissance très marquée, la brutale chute des prix a entraîné l'arrachage de près de 4 000 ha de caféiers à la fin 1991. Rapportés au kg de riz, les prix aux producteurs auraient été divisés par cinq.

#### **5) Conclusions prospectives**

Les avantages relatifs de la production vietnamienne sont essentiellement l'existence d'une infrastructure permettant l'évacuation rapide du café et les très bas prix de la main-d'oeuvre. Cependant la qualité du café souffre de l'absence d'équipements de décorticage et de triage (même manuels) appropriés. Le contrôle opéré par les commerçants de Singapour (crédits, approvisionnement en intrants et exportation sur les pays consommateurs) contribue également à diminuer le prix perçu par la filière et à freiner toute amélioration sensible de la qualité. De ce point de vue, les entreprises publiques pourraient apporter une amélioration notable en permettant à la filière de mieux se structurer et de s'affranchir du point de passage quasi-obligé de Singapour.

Localisation des zones de production et des voies d'évacuation





## BRÉSIL

(d'après l'étude de B. Daviron)

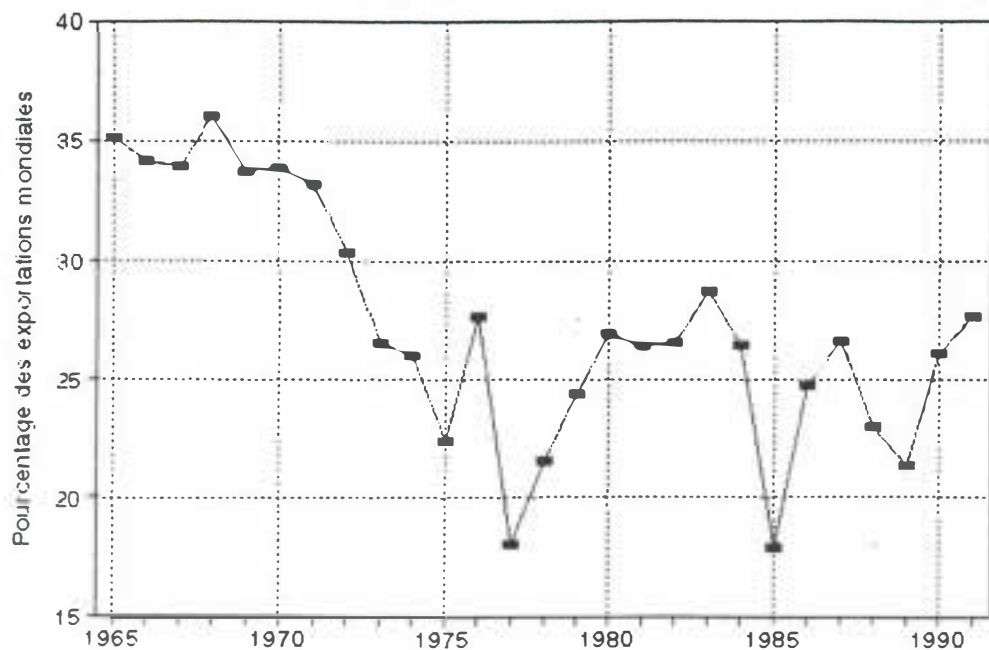
### 1) Importance du Brésil sur le marché international et du café dans l'économie brésilienne

Premier producteur mondial, le Brésil réalise actuellement environ 25% des exportations mondiales de café. Cette part de marché est plus ou moins stabilisée depuis près de 15 ans.

Le Brésil exporte une qualité de café particulière, l'arabica non-lavé, qu'il est seul à produire avec l'Ethiopie. L'arabica non-lavé peut être considéré comme une qualité intermédiaire entre le robusta et les arabicas colombiens ou centraméricains. Depuis une quinzaine d'années le Brésil s'est engagé avec succès dans la production de robusta et, avec plus de 200 000 tonnes en 1991, il contrôle d'ores et déjà 15% des échanges mondiaux de cette qualité.

Le café n'occupe plus qu'une position mineure dans les exportations brésiennes : moins de 5% en 1991 contre 56% en 1960. Outre, une gamme très diversifiée de produits agricoles, le Brésil exporte désormais un large éventail de biens industriels.

Parts de marché du Brésil



### 2) Politique suivie par le gouvernement

Historiquement, l'Etat brésilien a exercé une tutelle étroite sur la filière. Depuis le début du siècle, divers instituts du café se sont succédés jusqu'à l'IBC (Institut Brésilien du Café) créé après-guerre. Ce dernier jouait un rôle actif à tous les stades de la filières : vulgarisation, prix minimum aux producteurs, prix à la consommation, prix à l'exportation, stockage, distribution des permis d'exportation...

Toutefois, le Président Collor supprimant d'un décret l'IBC en avril 1990 a provoqué un retrait total de l'Etat, décidé à laisser le "privé" prendre seul en main l'organisation et la gestion de la filière. La création du Comité Brésilien du Café regroupant les exportateurs, les industriels de la torréfaction et de la solubilisation et quelques coopératives ne semble pas pour l'heure avoir véritablement permis de remplacer l'IBC.

Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



La récente création d'un Département National du Café au sein du Ministère du Commerce semble indiquer un nouveau virage du gouvernement mais il est encore trop tôt pour en mesurer les conséquences.

Dans ce contexte de libéralisation radicale de la filière, la crise du marché international s'est traduite par une très forte chute du prix à la production. Le gouvernement a toutefois tenté de soutenir les producteurs en injectant de nouveaux financements pour les crédits et en rééchelonnant une partie de leur dette.

### **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation**

Décortiqué "à façon" par des usiniers de petite dimension la majeure partie du café brésilien est vendue par les producteurs directement aux exportateurs dont l'effectif tourne actuellement autour de 150. Les coopératives réalisent environ 20% de la collecte et du décortiquage mais ne jouent qu'un rôle très marginal à l'exportation.

Les exportateurs, regroupés au sein de la FEBEC (Fédération Brésilienne des Exportateurs de Café) occupent aujourd'hui une position dominante au sein de la filière, une nouveauté radicale au regard de l'histoire caféière du pays. Comme partout en Amérique Latine, les entreprises multinationales de négoce semblent avoir augmenté sensiblement leur contrôle sur les exportations à la faveur notamment des difficultés des opérateurs nationaux pour trouver les financements nécessaires à leurs activités.

Une des originalités de la filière brésilienne tient à l'importance de la consommation nationale qui absorbe un peu plus du tiers de la récolte et à l'existence d'une solide industrie de solubilisation principalement orientée vers l'exportation (Russie et pays de l'Est en particulier).

### **4) La dynamique de la production**

Depuis le début des années 1970, la caféiculture brésilienne a connu un renouveau certain avec un accroissement de la production de 50% en 15 ans. Cette nouvelle expansion caféière se distingue nettement des "booms" antérieurs. En effet, la croissance de la production s'accompagne d'une augmentation très sensible des rendements.

Les caféicultures des deux anciens grands Etats (Sao Paulo et Parana) sont en régression, tandis que le centre de gravité de la production se déplace vers le Nord autour deux pôles principaux (Minas Gerais et Espirito Santo) et de deux autres plus marginaux (Rondonia et Bahia).

Au Minas Gerais, c'est dans le cerrado que la caféiculture s'est développée récemment dans le cadre de grandes exploitations (type farmer américain) hautement technifiées (chaulage, fertilisation, irrigation) allant jusqu'à mener, pour certaines d'entre elles, la mécanisation de la récolte. Croissance des surfaces et croissance des rendements se sont conjugués ici remarquablement pour permettre un triplement de la production en une dizaine d'années. Dans l'Etat d'Espirito Santo - et plus marginalement dans l'état du Rondonia - la production de robusta s'est rapidement développée dans le cadre de petites et moyennes exploitations.

La disparition de l'IBC rend très difficile l'accès à une information précise sur la réponse de la caféiculture à la chute des prix. Un cinquième du verger aurait d'ores et déjà été arraché tandis que, par manque de traitement et de fertilisation, le rendement moyen aurait chuté de 600 à 420 kg / ha. Dans l'Etat de Sao Paulo la moitié des exploitations caféières serait en situation précaire.

### **5) Conclusions prospectives**

La production brésilienne manifeste d'ores et déjà une réponse à la baisse face à l'effondrement des prix. Une bonne partie du verger - en particulier du Cerrado - pourrait être irrémédiablement affectée par le manque de soin apporté depuis 1989. Le Brésil dispose toutefois encore d'importantes réserves foncières où la caféiculture pourrait se développer.

## COLOMBIE

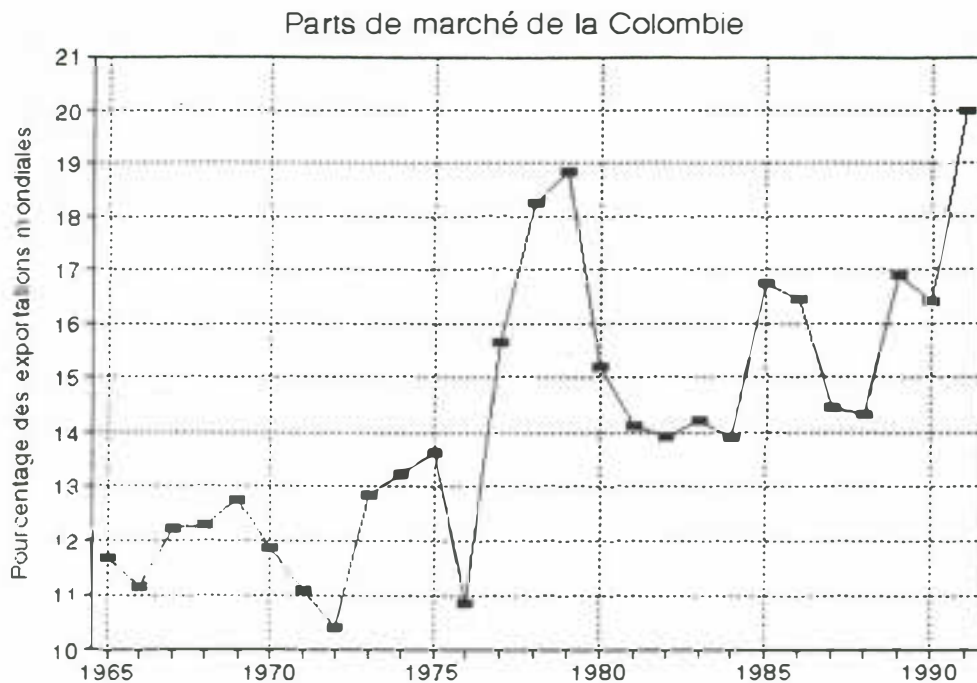
(d'après la note de B. Daviron)

### 1) Importance de la Colombie sur le marché international et du café dans l'économie colombienne

Deuxième pays producteur, la Colombie a réalisé 20% des exportations mondiales durant la récolte 1991/92, une part de marché en nette augmentation sur ses performances antérieures à la rupture de l'Accord (14% des exportations mondiales en moyenne durant les années 1980).

Le café colombien est reconnu sur le marché international comme étant d'une qualité originale très valorisée. Deux autres pays produisent ce type de café : le Kenya et la Tanzanie.

La place du café dans le commerce extérieur colombien a connu en l'espace de 5 ans une très forte érosion au profit du pétrole et ne représente plus désormais que 20% des exportations contre 50% en 1985 et 60% en 1980.



### 2) Politique suivie par le gouvernement

La caféiculture colombienne est caractérisée par l'absence d'intervention directe de l'Etat et par l'omniprésence d'une très puissante structure semi-coopérative, la FEDECAFE (Federation des Caféculteurs de Colombie), qui dispose d'une très grande autonomie dans la gestion de la filière (fixation du prix d'exportation, collecte, exportation directe, prix au producteur...).

La FEDECAFE se comporte comme un véritable Etat au service des seuls caféiculteurs. En effet, ses ressources obtenues en prélevant sur le prix international ne servent pas uniquement à stocker et à régulariser les cours intérieurs. La Fédération multiplie les champs d'intervention. Dans le domaine technique elle contrôle à la fois l'appareil de recherche et celui de vulgarisation. Dans le domaine commercial elle mène, depuis sa création, une politique très active de différenciation / promotion du café colombien sur le marché international. Elle possède aussi de nombreux investissements : Banque, compagnie de navigation, usine sucrière dans les zones diversifiées ... En outre elle joue un important rôle social dans les zones caféières. Face à un Etat central dont la capacité d'intervention est souvent limitée, dans un contexte de violence endémique, la FEDECAFE est un symbole de permanence et de stabilité.

Face à la crise du marché international, la FEDECAFE a poursuivi deux objectifs complémentaires :

- 1 maintenir le revenu des producteurs pour conserver l'appareil de production intact. Cette politique de prix a été rendue possible par une diminution radicale, puis une suppression complète, des prélèvements exercés sur la filière et, plus récemment la mise en place d'une subvention à l'exportation intitulée "transfert pour le soutien du prix intérieur". Ce n'est qu'à l'été 1992 que la FEDECAFE s'est résolue à baisser le prix aux producteurs tout en lançant simultanément un vaste programme de diversification des zones marginales.
- 2 accroître les exportations pour négocier en position de force un éventuel retour à l'Accord et aux quotas. Pour appuyer l'augmentation des exportations, la Fédération a multiplié les contrats annuels d'approvisionnement qu'elle négocie directement avec les torréfacteurs.

Toutefois cette stratégie de la FEDECAFE (croissance des exportations et maintien du prix au producteur) pèse lourd sur ses finances, malgré les réserves accumulées dans les années 1970 et 1980. Afin de réduire ses dépenses, la FEDECAFE a donc commencé à supprimer un certain nombre de subventions qu'elle versait précédemment. La subvention à la consommation sur le marché intérieur a été supprimée la première, les subventions à la production ont aussi dû être diminuées.

La situation de la FEDECAFE est d'autant plus délicate qu'elle subit depuis 5 ans une attaque en règle du gouvernement qui tente, avec le soutien du Congrès, de réduire ses pouvoirs et qui entend bien profiter de la crise actuelle pour avancer dans ce sens.

### **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation**

L'arabica colombien doux est obtenu par une transformation en deux phases : une phase humide (dépulpage, fermentation, séchage) réalisée par les producteurs et une phase sèche de décortilage / triage réalisée par les usines.

Trois types d'acteurs participent à cette deuxième opération :

- la FEDECAFE, qui réalise aussi directement plus de la moitié des exportations du pays ;
- des coopératives toutefois très dépendantes de la Fédération ;
- enfin des exportateurs privés.

### **4) La dynamique de la production**

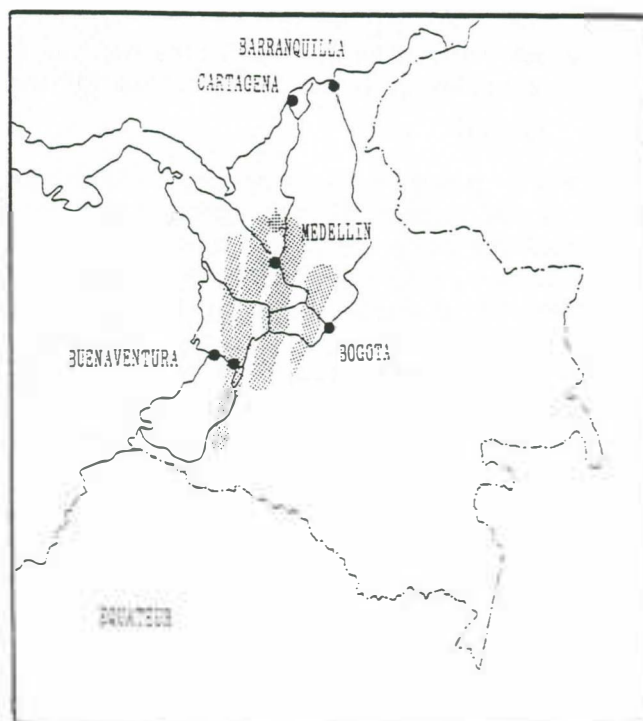
Deuxième pays producteur à partir de 1920, concurrent menaçant du Brésil jusqu'en 1940, la Colombie s'essouffle lors de l'après-guerre par le vieillissement des plantations et l'absence de terres vierges à coloniser.

A partir de 1975 cependant, la caféiculture colombienne retrouve un nouveau souffle. En 5 ans la production augmente de plus de 60%. Désormais, la croissance se fait sur la base d'une intensification des méthodes de culture (nouvelles variétés, augmentation de la densité des plantations, engrais et traitement phytosanitaires).

Ce redémarrage de la caféiculture est le résultat d'un plan de rationalisation de la production mis en oeuvre dès 1965 par la FEDECAFE. Dans le cadre de ce plan est diffusé, à l'aide de crédits subventionnés, le modèle intensif basé sur la catura et mis au point dès le début des années 1960 par CENICAFE (Centre National de Recherche sur le Café), dépendant de la Fédération. La flambée des cours de 1975-77 accélère brutalement le processus. La FEDECAFE met en place divers mécanismes d'aide directe à la production : subventions aux crédits, subventions aux engrais, subventions pour les traitements contre la rouille.

Le retour à l'Accord International en 1980 conduit toutefois la FEDECAFE à baisser progressivement mais fortement le prix aux producteurs. Ainsi à partir de 1984 la production se stabilise, voire même recule quelque peu. La nouvelle flambée du prix international en 1986 met cependant fin à cette période de bas prix. Le relèvement du prix au producteur de plus de 50% en terme réel provoque, à partir de 1989, une nouvelle vague croissante de la production qui se poursuit jusqu'à aujourd'hui.

### Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



### 5) Conclusions prospectives

Grâce à l'action de la FEDECAFE, la caféiculture colombienne a pu, jusqu'à aujourd'hui, traverser la crise du marché international dans des conditions nettement plus favorables que ses concurrents. Son potentiel de production est demeuré intact ce qui pourrait lui permettre de profiter pleinement d'une éventuelle remontée des cours. L'avenir de la caféiculture colombienne demeure toutefois soumis aux incertitudes pesant sur la FEDECAFE et à l'existence d'acteurs susceptibles de s'y substituer dans l'hypothèse où elle devrait accepter de se retirer des fonctions qu'elle assume depuis 50 ans.

## COSTA RICA

(d'après l'étude de B. Daviron et P. Sfez)

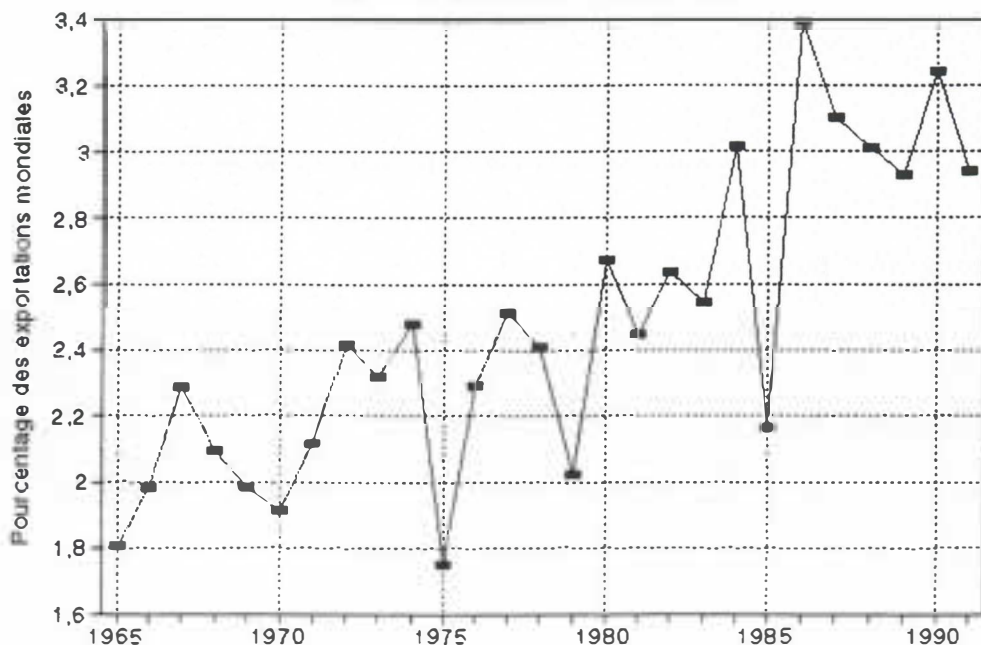
### 1) Importance du Costa Rica sur le marché international et du café dans l'économie costaricaine

Le Costa Rica n'occupe qu'une très faible place sur le marché international du café, 3% environ des exportations mondiales. Cette part a toutefois régulièrement augmenté au cours des quarante dernières années, montrant la compétitivité d'un pays qui, certes sans influence déterminante sur le fonctionnement du marché, a connu une dynamique d'intensification caféière sans équivalent dans le reste du monde.

Le Costa Rica est le troisième exportateur de café "autres arabicas doux" après le Mexique et le Guatemala. Il exporte un café considéré de bonne qualité dont la demande est en forte augmentation sur le marché international.

Le café joue un rôle de premier plan dans l'économie costaricaine, représentant entre un tiers et un cinquième des exportations totales du pays. De longue date le café dispute à la banane la première place des produits d'exportation. La chute des cours sur le marché international depuis 1989 et un certain renouveau de la production bananière au cours de la dernière décennie ont toutefois clairement repoussé le café au second rang. La caféiculture et l'usinage emploieraient un plus de 64 000 personnes soit près de 7% de la population active du pays et 24% de la population employée dans l'agriculture. Enfin les impôts générés par l'activité caféière occupent ou plutôt occupaient une place importante dans les recettes de l'État Costa Ricain. En 1986, année de cours internationaux élevés, les taxes caféières contribuaient pour 14% des rentrées de l'État. La suppression de certains prélèvements et la réforme du système de taxe ad valorem ont supprimé brutalement ces revenus.

Parts de marché du Costa Rica



## **2) Politique suivie par le gouvernement**

Le Costa Rica s'illustre par la solidité du pacte liant l'État, les caféiculteurs, les usiniers et les exportateurs, pacte qui s'exprime par une forte codification des relations au sein de la filière.

Sous différents noms, d'abord Institut de Défense du Café, puis Office du Café enfin Institut du Café (ICAFE), l'État exerce une action de régulation à de nombreux niveaux de la filière :

- enregistrement de tous les usiniers et exportateurs, et interdiction de tout intermédiaire entre les usines et les producteurs ;
- fixation de la marge des usiniers (9% du prix international) ;
- fixation d'un prix minimum au producteur calculé en fin de récolte en fonction des prix réalisés à l'exportation.

La recherche caféière dispose de peu de moyen. Le Centre de Recherche sur le Café (CICAFE) qui existe depuis 1977 n'emploie que 25 personnes qui travaillent, d'une part sur l'amélioration de la transformation par voie humide (problème d'environnement en particulier), d'autre part sur l'amélioration génétique à partir des variétés créées au Brésil, en Colombie ou au Salvador. Face au contexte de bas prix sur le marché international le CICAFE travaille aujourd'hui à la recherche de systèmes de production moins consommateurs d'intrants et plus diversifiés.

L'essentiel de la politique de production repose sur le programme de coopération ICAFE/Ministère de l'Agriculture qui a pour objectif la mise au point et la diffusion de technologie auprès des caféiculteurs, la coordination du programme de contrôle des maladies et la diffusion des semences de variétés améliorées.

En réponse à la crise du marché international, l'État a mis en place une politique spéciale de crédit dont le remboursement ne sera exigé que lorsque les cours internationaux seront remontés.

## **3) Les différents acteurs de la commercialisation et de la transformation**

Les producteurs vendent leur production aussitôt récoltée en cerises fraîches avant transformation par voie humide dans les usines. Les usiniers qu'ils soient privés ou coopératifs se chargent de la collecte du café le jour même de la récolte. Le café est alors transporté dans un délai de moins de 24 heures jusqu'aux usines.

Les coopératives, actuellement au nombre de 31, assurent la transformation du tiers de la récolte. Elles sont réunies au sein de la FEDECOOP qui prend en charge l'exportation (environ 43% des exportations nationales) et se charge d'obtenir les crédits (le plus souvent internationaux) pour le financement de la collecte.

L'association des plus gros exportateurs privés avec les maisons de négoce international a favorisé la concentration dans le secteur. Actuellement, trois exportateurs assurent la commercialisation de près de 40% de la récolte.

## **4) La dynamique de la production**

Au cours des 30 dernières années, la caféiculture costaricienne a connu une croissance continue à un taux proche de 3,5 % par an. L'essentiel de cette croissance peut être attribuée à l'intensification de la production qui a fait de la caféiculture costaricienne celle possédant les plus hauts rendements et la plus forte productivité du travail au monde .

Née au début du XIXème siècle la caféiculture a subi à partir de 1930 une crise liée à la disparition des possibilités d'expansion des surfaces (du moins sur le plateau central) et à la baisse de fertilité des sols avec un verger vieillissant. Il faut attendre 1950 pour que des changements techniques interviennent : rénovation des plantations avec des variétés améliorées, augmentation des densités de plantation, fertilisation chimique.

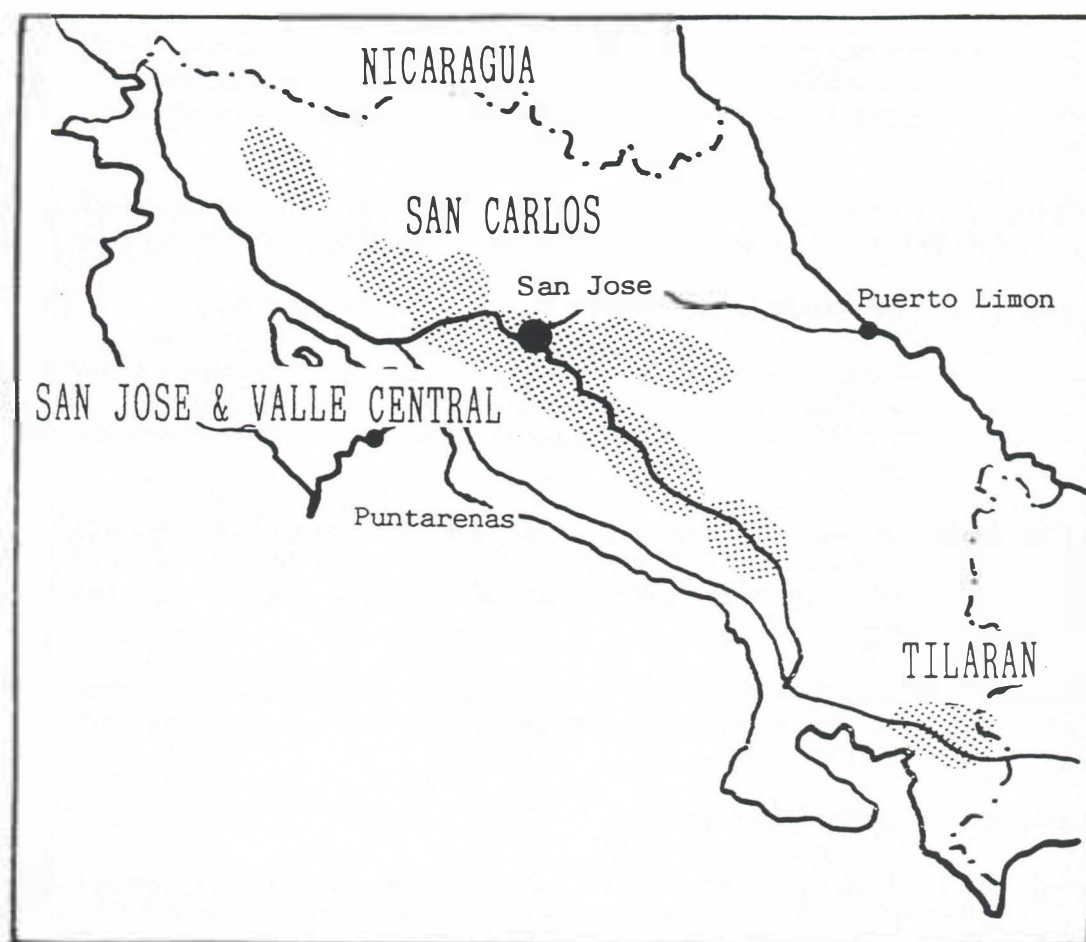


C'est cependant à la fin des années 1960 que les changements les plus importants interviennent : adoption des variétés à port nain, nouvelles augmentations des densités de plantation (7000 à 10000 pieds à l'ha), emploi d'herbicides et de produits phytosanitaires, élimination de l'ombrage, nouvelles techniques de taille, recépage quasi-systématique tous les 4/5 ans. Ce mouvement d'intensification de la production s'est poursuivi jusqu'à nos jours.

### 5) Conclusions prospectives

A court terme la caféiculture costaricienne devrait être handicapée par le déficit de fertilisation subi par le verger depuis l'effondrement des prix. A plus long terme, et dans la perspective d'une amélioration des cours mondiaux, elle devrait poursuivre le mouvement d'intensification entamé depuis 40 ans. Comme par le passé, la main-d'oeuvre demeurera sans doute le facteur limitant à une expansion plus rapide de la production, ce qui pourrait favoriser le développement d'une certaine mécanisation - légère - des techniques culturales et en particulier de la récolte.

#### Localisation des zones de production et des voies d'évacuation



## **ANNEXE 2**

### **ÉQUATION DES PARTS DE MARCHÉ DES DIFFÉRENTES QUALITÉS EN FONCTION DES PRIX ET SIMULATIONS**



## Données du modèle

Période de référence 1980-1991, données O.I.C.		
D	= 1 en 1981, 1982, 1985 et 0 pour les autres années	
% robusta	= $-8 \cdot D - 0,7 \cdot T + 0,26 \cdot Pal + 0,03 \cdot Panl - 0,29 \cdot Pr + 1400$	R <sup>2</sup> = 0,93
% arabica non lavé	= $-2,5 \cdot D - 1,4 \cdot T - 0,03 \cdot Panl + 2700$	R <sup>2</sup> = 0,82
% arabica lavé	= $10 \cdot D + 2,08 \cdot T - 0,26 \cdot Pal + 0,3 \cdot Pr - 4090$	R <sup>2</sup> = 0,76

A partir de ces équations nous avons cherché à calculer la part de marché et le prix des robustas en fonction de trois objectifs pouvant être recherchés par les pays producteurs de cette qualité dans le cadre d'un Accord : la maximisation des recettes d'exportation des exportateurs de robusta (condition nécessaire et suffisante à la maximisation des recettes des pays de l'OAMCAF), le maintien d'une part de marché de 25% pour les robustas, le maintien d'une part de marché de 30% pour les robustas (voir tableau n° 2).

La part de marché et le prix des robustas sont chaque fois calculés en supposant que les prix des cafés arabicas doux et des arabicas non-lavés sont fixés. Compte tenu des équations utilisées, les résultats varient au cours du temps, nous avons donc présenté dans le tableaux ci-dessous, ces calculs pour les trois prochaines années.

### A titre d'exemple :

- Pour un prix des arabicas doux de 120 cents par livre et un prix des arabicas non lavés de 100 cents par livre, le prix de maximisation des recettes d'exportation est de 85 cents avec une part de marché de 28% et le prix pour maintenir la part du robusta à 30% est de 80 cents.
- Pour un prix des arabicas doux de 80 cents par livre et un prix des arabicas non lavés de 60 cents par livre, le prix de maximisation des recettes est 64 cents avec une part de marché de 21% et le prix pour maintenir la part du robusta à 30% est de 37 cents.

Le tableau n° 1, plus synthétique, montre les résultats théoriques obtenus d'après différents niveaux de prix de l'arabica doux en se basant sur une défense de la part de marché actuelle du robusta (30%) et des autres groupes, ce qui semble l'hypothèse la plus réaliste dans le cadre de la négociation de l'Accord.

Tableau n° 1 : *Résultats obtenus (U.S. cents : livre) dans l'hypothèse de la recherche du maintien d'une part de marché du robusta à 30 %*

Hypothèse prix		Résultats prix robustas		
arabica doux	arabica non lavé	1992	1993	1994
120	100	80	77	75
100	80	60	57	55
80	60	40	37	35

**Tableau n° 2 : Calcul des prix du robusta et des parts de marché des différentes qualités**

Année	Obj. 1 : Max. de recettes						Obj. 2:robusta = 25%			Obj. 3 : robusta = 30%		
	P. al	P. anl	P. r	% r	% anl	% al	P. r	% anl	% al	P. r	% anl	% al
1992	120	120	92,6	26,9	16,0	57,1	99,1	15,9	59,1	81,9	16,1	53,9
1992	120	110	92,1	26,7	16,3	57,0	98,1	16,2	58,8	80,9	16,4	53,6
1992	120	100	91,6	26,6	16,6	56,8	97,1	16,5	58,5	79,9	16,7	53,3
1992	120	90	91,1	26,4	16,9	56,7	96,1	16,8	58,2	78,9	17,0	53,0
1992	120	80	90,6	26,3	17,2	56,5	95,1	17,1	57,9	77,8	17,3	52,7
1992	100	100	82,6	24,0	16,7	59,3	79,1	16,8	58,2	61,8	16,9	53,1
1992	100	90	82,1	23,8	17,0	59,1	78,0	17,1	57,9	60,8	17,2	52,8
1992	100	80	81,6	23,7	17,3	59,0	77,0	17,3	57,7	59,8	17,5	52,5
1992	80	80	72,6	21,1	17,5	61,5	59,0	17,6	57,4	41,8	17,7	52,3
1992	80	70	72,1	20,9	17,8	61,3	58,0	17,9	57,1	40,8	18,0	52,0
1992	80	60	71,5	20,8	18,1	61,2	57,0	18,2	56,8	39,8	18,3	51,7
1993	120	120	91,4	26,5	14,6	58,8	96,7	14,6	60,4	79,5	14,7	55,3
1993	120	110	90,9	26,4	14,9	58,7	95,7	14,9	60,1	78,5	15,0	55,0
1993	120	100	90,4	26,2	15,2	58,6	94,7	15,2	59,8	77,5	15,3	54,7
1993	120	90	89,9	26,1	15,5	58,4	93,7	15,5	59,5	76,4	15,6	54,4
1993	120	80	89,4	25,9	15,8	58,3	92,7	15,8	59,2	75,4	15,9	54,1
1993	100	100	81,4	23,6	15,4	61,0	76,6	15,4	59,6	59,4	15,5	54,5
1993	100	90	80,9	23,5	15,6	60,9	75,6	15,7	59,3	58,4	15,8	54,2
1993	100	80	80,4	23,3	15,9	60,7	74,6	16,0	59,0	57,4	16,1	53,9
1993	80	80	71,4	20,7	16,1	63,2	56,6	16,2	58,8	39,4	16,3	53,7
1993	80	70	70,8	20,6	16,4	63,0	55,6	16,5	58,5	38,4	16,6	53,4
1993	80	60	70,3	20,4	16,7	62,9	54,6	16,8	58,2	37,3	16,9	53,1
1994	120	120	90,2	26,2	13,2	60,6	94,3	13,2	61,8	77,1	13,3	56,7
1994	120	110	89,7	26,0	13,5	60,4	93,3	13,5	61,5	76,1	13,6	56,4
1994	120	100	89,2	25,9	13,8	60,3	92,3	13,8	61,2	75,1	13,9	56,1
1994	120	90	88,7	25,7	14,1	60,1	91,3	14,1	60,9	74,0	14,2	55,8
1994	120	80	88,2	25,6	14,4	60,0	90,3	14,4	60,6	73,0	14,5	55,5
1994	100	100	80,2	23,3	14,0	62,7	74,2	14,0	61,0	57,0	14,2	55,8
1994	100	90	79,7	23,1	14,3	62,6	73,2	14,3	60,7	56,0	14,5	55,5
1994	100	80	79,2	23,0	14,6	62,5	72,2	14,6	60,4	55,0	14,8	55,2
1994	80	80	70,1	20,4	14,7	64,9	54,2	14,8	60,2	37,0	15,0	55,0
1994	80	70	69,6	20,2	15,0	64,8	53,2	15,1	59,9	35,9	15,3	54,7
1994	80	60	69,1	20,1	15,3	64,6	52,2	15,4	59,6	34,9	15,6	54,4

Note : P. = prix ; a l = arabica lavé ; anl = arabica non lavé ; r = robusta

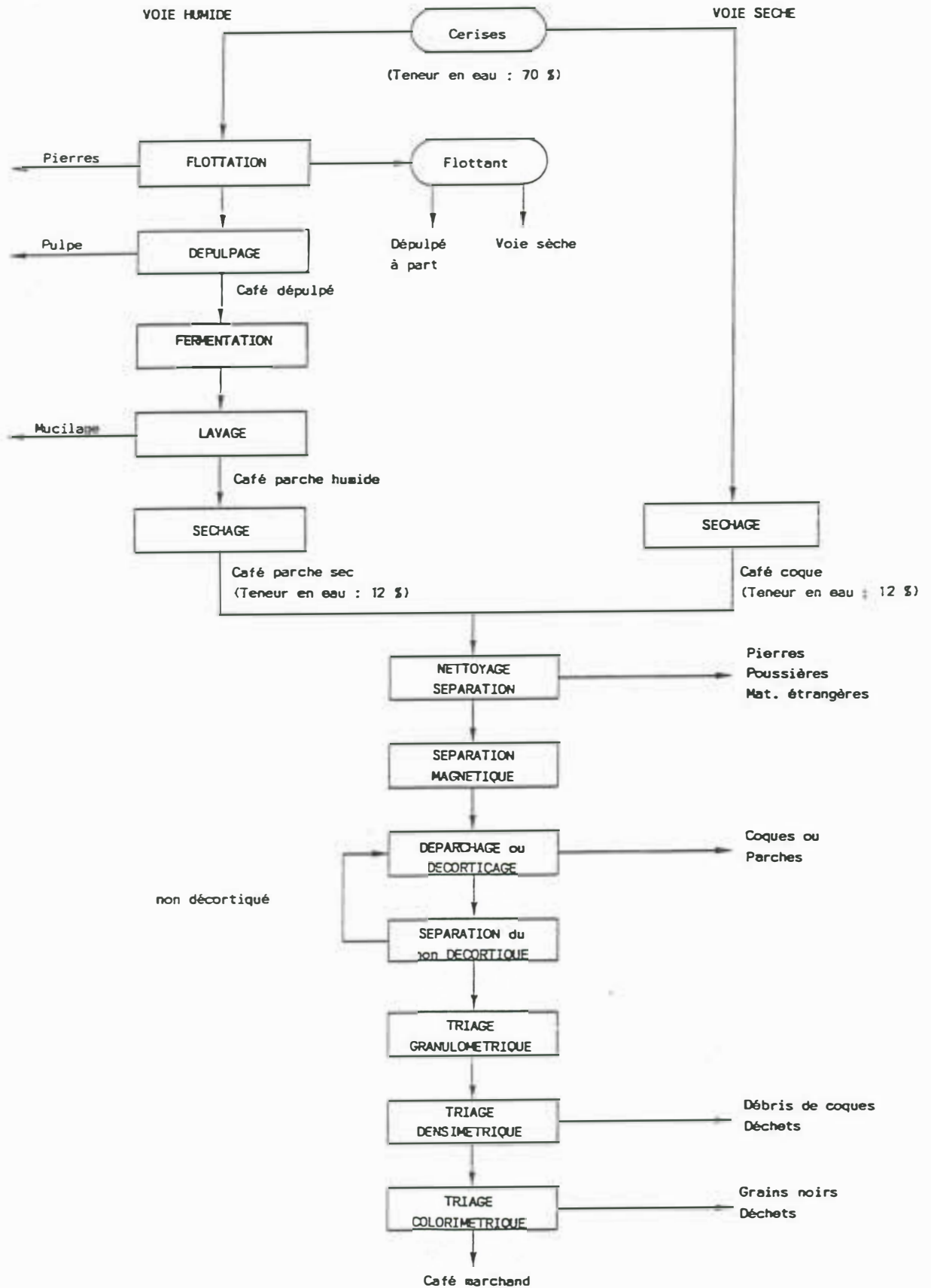
## **ANNEXE 3**

### **LA TRANSFORMATION DU "CAFÉ CERISE" EN "CAFÉ VERT"**

**(schémas extraits de "Les technologies de transformation du café" de M. Jacquet)**

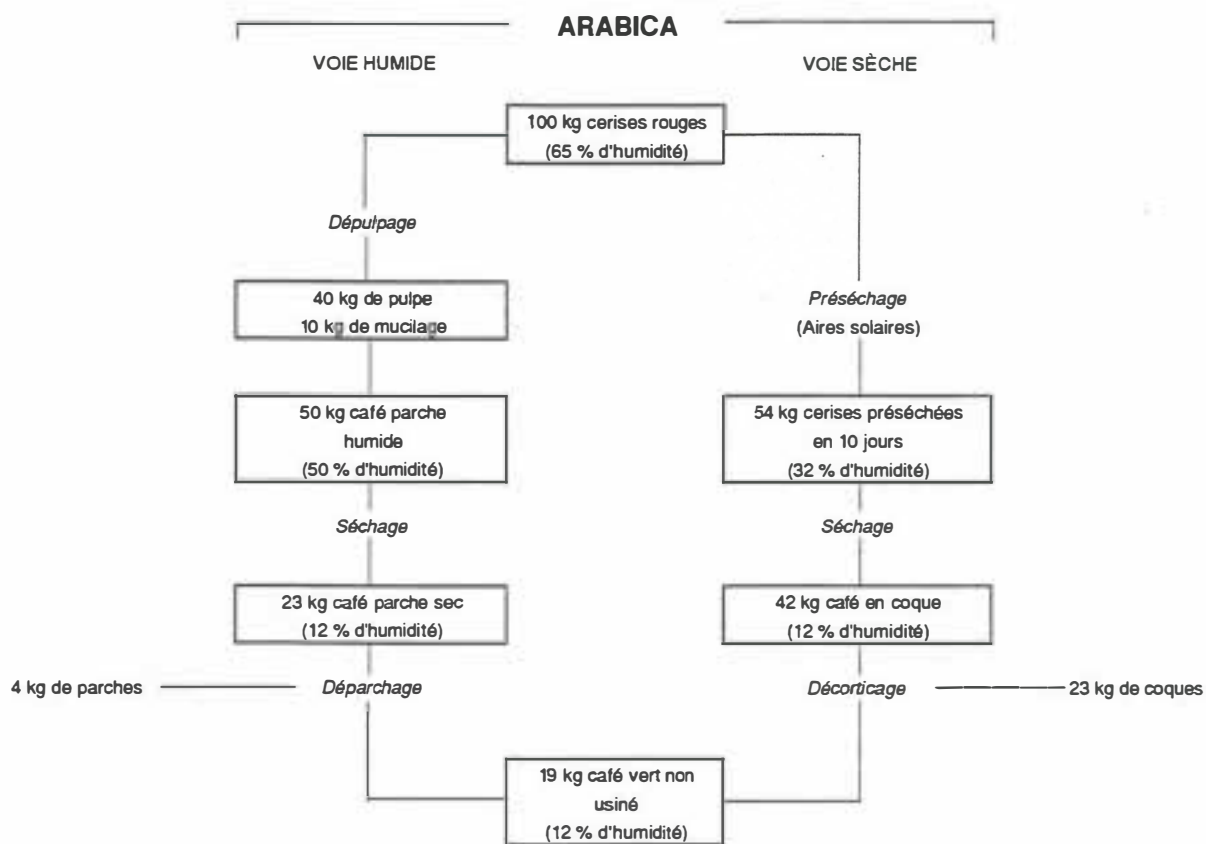


## SCHÉMA GÉNÉRAL DE PRÉPARATION DU CAFÉ VERT

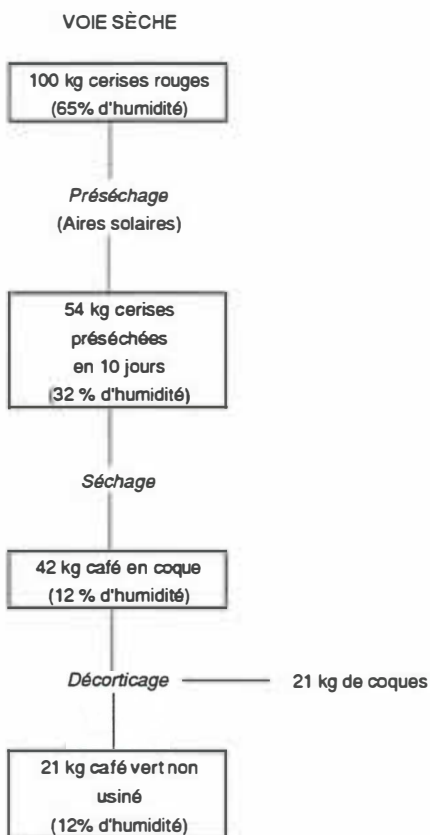




## RENDEMENT THÉORIQUE AU COURS DU TRAITEMENT



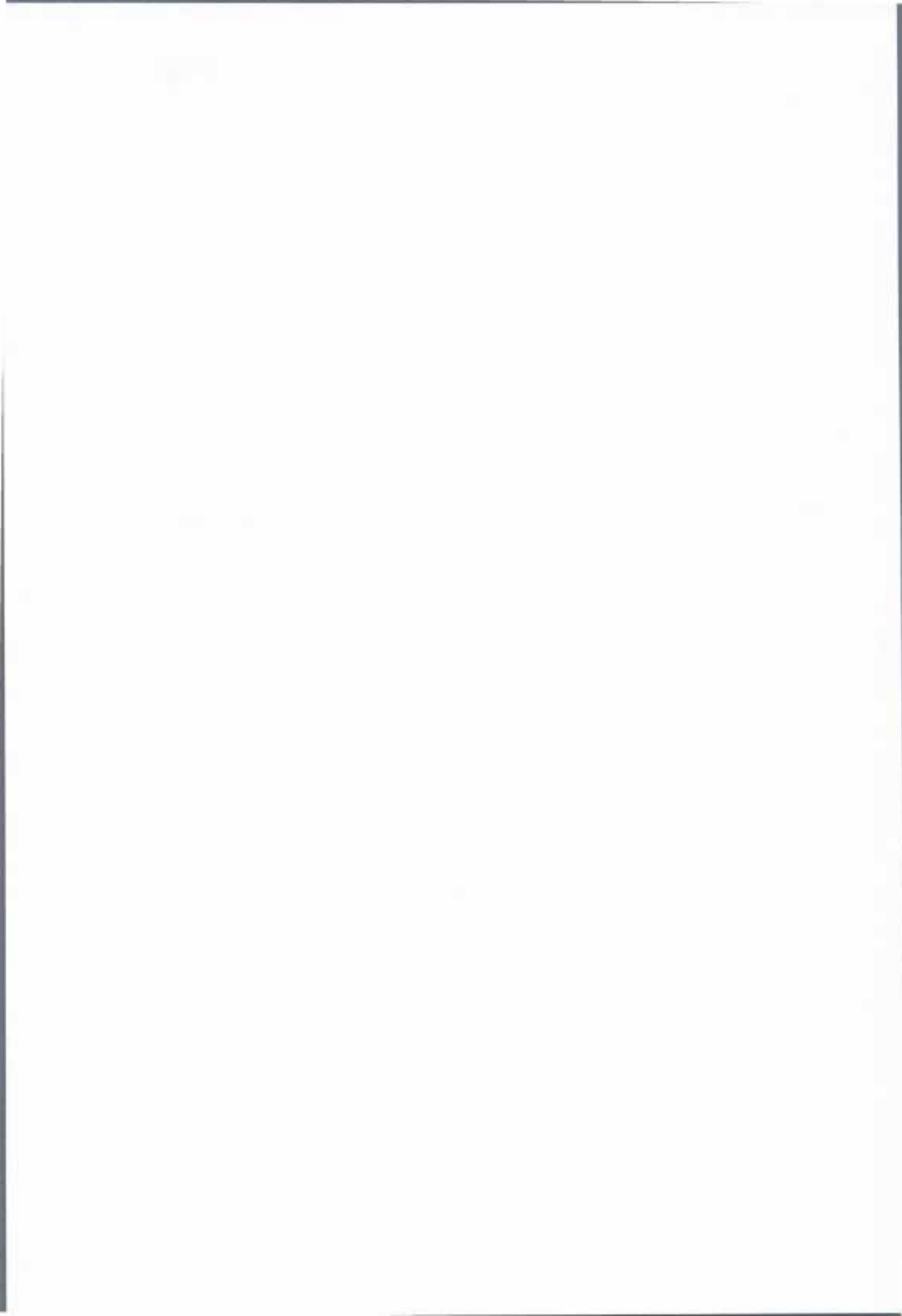
## ROBUSTA



## **ANNEXE 4**

### **DONNÉES CHIFFRÉES UTILISÉES POUR LA RÉALISATION DE L'ÉTUDE SUR LA COMPÉTITIVITÉ DES CAFÉS AFRICAINS**

- La production
- Les exportations
- Données sur la production, les rendements et les surfaces
- Les prix internationaux indicatifs de l'OIC
- Les valeurs unitaires d'exportation
- La répartition du prix international
- Les prix aux producteurs
- Les taux de change
- Les indices de prix à la consommation



PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991

(1/4 1929 à 1951)

Années caféières		29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51
<b>AMÉRIQUE (milliers/tonnes)</b>																								
Bolivie	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brésil	arabica	1736	994	1713	993	1778	1089	1256	1581	1414	1398	1157	1002	962	830	922	687	835	917	947	1037	1068	1071	1080
Brésil	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Colombie	arabica	194	214	203	217	230	210	252	263	268	265	267	285	329	317	332	329	346	369	346	369	338	302	403
Costa Rica	arabica	20	23	23	18	28	19	24	21	26	25	20	24	24	26	22	27	16	22	27	18	23	20	21
Cuba	arabica	20	21	24	27	26	28	37	31	32	32	26	24	27	27	38	34	26	23	35	33	27	33	28
Équateur	arabica	7	10	8	8	7	14	12	14	14	14	13	15	12	8	14	18	13	8	12	20	12	23	22
Équateur	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
États-Unis	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	arabica	41	46	55	45	58	50	57	58	56	54	52	50	50	52	59	60	53	56	51	57	56	54	63
Guyanne	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Haïti	arabica	34	26	23	42	34	19	36	25	25	29	16	16	22	22	16	24	25	36	34	35	40	38	35
Honduras	arabica	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	3	4	2	3	11	12	14	14
Jamaïque	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Méxique	arabica	42	39	38	33	44	37	42	63	60	57	55	52	54	52	60	55	57	55	53	59	66	68	71
Méxique	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nicaragua	arabica	13	15	16	8	14	15	18	13	16	14	17	15	13	13	12	13	12	12	10	14	20	19	21
Panama	arabica	0	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	4	3	3	3
Paraguay	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pérou	arabica	6	0	2	2	2	4	2	3	3	2	3	1	3	4	4	4	5	5	3	3	5	6	6

PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991

(2/4 1929 à 1951)

Années caféières		29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51
Rep. Dominicaine	arabica	14	14	14	16	22	20	18	26	22	29	21	19	22	20	18	19	21	21	18	22	28	25	29
Salvador	arabica	65	75	48	64	58	59	57	72	64	67	68	67	58	65	67	62	62	58	50	90	60	72	59
Trinidad	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Trinidad	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Vénézuela	arabica	59	68	58	49	48	57	64	72	60	39	65	48	39	33	33	45	45	44	31	47	51	34	43
Vénézuela	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres pays	arabica	17	13	16	17	10	13	18	18	18	16	19	17	14	17	12	13	18	16	13	15	17	12	17
Autres pays	robusta	2	2	2	2	1	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3
<b>AFRIQUE (milliers de tonnes)</b>																								
Angola	arabica	9	12	12	9	12	12	12	22	19	19	21	16	14	19	24	24	31	46	44	55	50	50	55
Angola	robusta	6	9	9	6	9	9	9	19	16	16	18	13	11	16	21	21	28	43	41	52	47	47	52
Bénin	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Burundi	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Burundi	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cameroun	arabica	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	1	0	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3
Cameroun	robusta	0	0	0	0	0	1	1	1	2	3	4	3	0	5	6	4	5	4	4	4	6	6	7
Centrafrique	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Congo	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Côte d'Ivoire / AOF	robusta	1	0	1	1	2	3	5	7	10	14	19	16	29	21	24	26	40	36	43	41	45	43	62

PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991

(3/4 1929 à 1951)

Années caféières		29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	
Éthiopie	arabica	14	14	18	21	12	17	20	14	13	6	6	6	5	8	11	14	17	18	20	22	22	22	25	
Ghana	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Guinée conakry	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	3	2	
Guinée équato.	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Kenya	arabica	12	14	9	16	14	12	22	20	20	16	11	16	16	16	13	13	7	9	14	7	6	10	16	
Libéria	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Madagascar	arabica	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Madagascar	robusta	2	5	9	12	13	12	13	26	19	27	34	38	34	32	21	21	23	20	22	23	27	29	24	
Malawi	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Nigéria	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Ouganda	arabica	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	2	4	2	3	4	
Ouganda	robusta	2	2	4	4	5	7	5	11	12	13	15	16	19	15	18	17	19	23	15	36	22	30	38	
Rwanda	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Sierra Léone	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Tanzanie	arabica	6	8	6	7	9	10	13	8	9	9	11	11	9	10	7	11	10	7	9	9	9	12	12	
Tanzanie	robusta	3	4	3	4	4	5	6	4	5	5	6	5	5	5	4	5	5	3	5	5	4	6	6	
Togo	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	3	
Zaïre	arabica	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	4
Zaïre	robusta	1	5	6	7	9	13	14	18	19	23	26	27	28	32	26	24	23	28	27	25	26	32	31	
Zimbabwe	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Zimbabwe	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991

(4/4 1929 à 1951)

Années caféières		29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51
Autres pays	arabica	4	4	5	5	3	4	5	4	3	2	2	2	1	2	3	4	4	5	5	6	6	6	7
Autres pays	robusta	10	10	13	16	9	13	15	10	10	4	4	4	4	6	8	10	13	13	15	16	16	16	19
<b>ASIE (milliers de tonnes)</b>																								
Inde	arabica	11	9	9	10	9	9	11	9	9	11	10	8	11	10	10	11	16	11	10	14	13	15	15
Inde	robusta	7	6	6	6	6	6	8	6	6	7	6	6	7	6	7	7	10	8	7	9	8	10	10
Indonésie	arabica	114	73	87	133	106	113	111	125	132	114	121	40	20	8	5	5	12	0	0	0	0	0	0
Indonésie	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	12	15	18	23	29	39	39
Malaisie	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N. Calédonnie	arabica	6	5	5	6	5	5	7	5	5	6	6	5	6	6	6	6	9	7	6	8	8	9	9
N. Calédonnie	robusta	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	6	5	4	6	5	6	6
Papouasie	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papouasie	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Philippines	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Philippines	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Thaïlande	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Thaïlande	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viêt-nam	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viêt-nam	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Yemen	arabica	4	4	4	5	4	4	5	4	3	4	6	3	3	9	14	9	10	7	6	5	6	4	4
Autres pays	arabica	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	2	3	4	4	4	3	4	4
Autres pays	robusta	7	7	8	7	8	8	9	9	10	9	8	10	9	8	8	7	8	12	11	10	8	11	11

PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991

(1/4 1952 à 1974)

Années caféières		52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74
<b>AMÉRIQUE (milliers/tonnes)</b>																								
Bolivie	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	2	2	3	4	4	6	4	4	5	6	5	5	6
Brésil	arabica	1125	1111	1037	1370	979	1409	1696	2646	1788	2376	1734	1392	660	2262	1260	1470	1020	1260	660	1476	1470	858	1650
Brésil	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Colombie	arabica	384	403	377	335	365	468	462	480	436	454	431	453	506	492	456	480	474	507	480	432	516	468	540
Costa Rica	arabica	33	23	34	25	34	46	51	51	57	64	57	63	51	60	70	79	74	84	78	93	76	92	86
Cuba	arabica	27	35	38	54	37	44	29	37	42	45	38	29	36	28	27	27	30	30	29	28	29	30	27
Equateur	arabica	24	23	35	23	29	30	32	45	35	43	37	36	46	56	51	64	56	32	69	55	55	72	48
Equateur	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	2	3	2	3	2	7	7	8	13	10
Etats-Unis	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	17	21	21	17	21	16	16	17	14	11	17	12	13	15	11
Guatemala	arabica	58	63	65	66	74	81	80	96	90	102	116	103	100	126	104	108	103	116	118	126	128	141	143
Guyanne	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Haïti	arabica	37	44	31	41	28	33	27	22	25	45	35	34	35	37	27	32	34	27	34	36	32	35	35
Honduras	arabica	15	18	16	15	18	19	18	24	17	19	24	23	29	28	26	38	31	27	33	35	46	41	59
Jamaïque	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1
Mexique	arabica	88	85	93	88	97	122	102	122	126	141	132	174	159	180	162	174	172	185	192	204	235	210	242
Mexique	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nicaragua	arabica	17	20	27	24	23	22	22	24	26	26	32	32	37	31	25	33	30	34	38	44	32	41	44
Panama	arabica	2	3	3	2	2	3	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5
Paraguay	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3	6	7	6	6	4	4	4	3	2	4	7	2	8
Pérou	arabica	9	10	10	12	12	15	20	22	36	40	50	48	52	50	47	72	56	57	67	57	65	57	53



PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991

(2/4 1952 à 1974)

Années caféières		52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74
Rep. Dominicaine	arabica	26	32	26	33	32	36	32	35	33	39	38	45	45	43	35	42	36	48	51	46	46	51	53
Salvador	arabica	78	60	77	73	91	84	93	98	87	116	98	114	123	109	116	144	109	148	123	161	134	142	228
Trinidad	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Trinidad	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	3	4	3	2	3	4	3	2	3	3	3	2	4
Venezuela	arabica	54	45	53	46	58	50	62	45	54	43	52	52	47	54	54	41	54	58	56	59	50	65	64
Venezuela	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres pays	arabica	14	20	16	22	15	21	17	21	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres pays	robusta	2	3	2	3	2	3	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>AFRIQUE (milliers de tonnes)</b>																								
Angola	arabica	57	75	58	79	81	77	81	100	147	165	147	158	146	180	217	203	207	198	164	228	239	209	187
Angola	robusta	54	72	55	76	78	74	78	97	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	5	5	4	4
Benin	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	1	1	1	1	1	0	2	1	1	3	1	1	3
Burundi	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Burundi	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	13	12	12	5	15	13	14	12	16	14	21	24	19	21	28
Cameroun	arabica	3	3	3	4	5	7	9	8	41	24	32	37	33	50	48	51	49	49	51	54	59	64	84
Cameroun	robusta	8	7	8	10	13	15	21	20	10	9	13	14	19	21	24	21	23	22	20	21	23	29	26
Centrafrique	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	8	8	6	11	7	11	9	9	9	15	13	12	12	8	12
Congo	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	1	1	0	1	1	1	1	2	1	1	1	0	1
Côte d'Ivoire / AOF	robusta	56	71	90	114	96	110	160	144	188	96	188	257	201	261	121	283	200	265	240	273	240	262	269
Ethiopie	arabica	43	40	46	54	52	57	48	45	101	120	124	132	145	134	146	129	119	179	155	137	155	131	149
Gabon	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0
Ghana	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	3	2	2	7	2	6	4	7	6	5	2	3	4	4	5

PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991

(3/4 1952 à 1974)

Années caféières		52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74
Guinée conakry	robusta	5	5	7	10	11	10	12	24	12	14	13	11	9	10	4	6	5	7	8	6	6	1	7
Guinée équato.	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	7	7	7	7	8	8	8	9	8	7	7	7	3	3	4
Kenya	arabica	12	11	24	24	19	21	24	42	34	32	38	43	44	52	55	39	48	55	60	61	76	73	66
Libéria	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	1	2	3	4	3	4	4	5	6	5	5	5	5	4	5
Madagascar	arabica	2	2	2	2	2	2	2	2	54	50	59	48	64	40	51	60	65	47	72	58	55	75	69
Madagascar	robusta	39	43	42	53	55	46	45	10	2	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	2	3	3
Malawi	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nigéria	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	6	3	4	3	3	5	4	5	3	3	2	3
Ouganda	arabica	4	4	6	5	6	8	8	11	9	9	13	11	11	15	12	15	25	16	13	23	24	14	16
Ouganda	robusta	33	32	58	44	56	71	76	98	107	112	164	141	137	140	152	122	222	181	147	150	227	182	184
Rwanda	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	11	10	12	5	11	10	9	12	12	12	15	15	11	26	30
Sierra Leone	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	5	5	5	6	4	10	3	4	8	7	10	8	12	3	7
Tanzanie	arabica	11	10	13	13	15	14	15	17	18	12	18	20	21	30	34	25	37	24	36	36	45	20	37
Tanzanie	robusta	6	5	7	6	8	7	8	8	9	6	9	10	11	15	17	13	20	12	18	18	22	10	19
Togo	robusta	2	3	4	4	4	5	6	7	10	12	7	17	9	15	3	10	17	14	13	6	11	14	7
Zaire	arabica	4	4	4	4	4	5	5	5	6	6	8	9	7	6	10	11	11	13	11	12	14	14	11
Zaire	robusta	31	29	29	45	49	62	69	85	35	36	44	54	40	35	55	61	60	74	62	68	77	81	65
Zimbabwe	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	2	3
Zimbabwe	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991

(4/4 1952 à 1974)

Années caféières		52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74
Autres pays	arabica	14	14	14	14	15	15	15	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres pays	robusta	38	39	40	41	41	42	43	44	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>ASIE (milliers de tonnes)</b>																								
Inde	arabica	13	16	16	20	22	24	28	29	43	29	37	42	42	42	44	41	53	41	61	47	66	46	68
Inde	robusta	9	10	11	14	14	16	18	20	31	17	24	33	18	28	39	22	26	28	54	27	31	44	32
Indonésie	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	8	9	8	9	10	12	11	11	10	10	10	11	12
Indonésie	robusta	47	62	57	63	59	65	65	75	82	106	100	128	113	125	139	171	143	145	141	108	136	149	152
Malaisie	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	5	6	6
N. Calédonnie	arabica	8	9	10	12	13	14	17	18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0
N. Calédonnie	robusta	5	6	6	8	9	10	11	12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Papouasie	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3	5	6	8	10	12	12	17	24	23	25	35	35	31
Papouasie	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2	2	2	2
Philippines	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1
Philippines	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	20	30	29	17	30	30	31	31	31	32	32	31	29	27	27
Thaïlande	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Thaïlande	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	4	5
Viêt-nam	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viêt-nam	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	3	3	3	3	3
Yemen	arabica	4	5	4	5	5	5	5	6	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	3	3
Autres pays	arabica	4	5	4	5	5	6	7	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres pays	robusta	12	15	13	14	15	16	19	20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991 (1/4 1975 à 1991)

Années		75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
<b>AMÉRIQUE (milliers/tonnes)</b>																		
Bolivie	arabica	7	6	7	7	8	9	8	9	9	8	9	9	10	12	15	21	21
Brésil	arabica	1368	540	1026	1146	1254	1215	1890	945	1680	1500	1836	624	2058	1278	1140	1620	1470
Brésil	robusta	12	18	24	54	66	75	90	120	120	120	144	210	222	222	210	240	240
Colombie	arabica	510	558	663	756	763	810	861	798	780	660	720	660	780	642	798	870	900
Costa Rica	arabica	77	80	87	105	91	128	105	138	124	151	121	154	143	165	147	154	161
Cuba	arabica	22	23	16	13	22	21	23	18	23	24	23	24	26	27	29	29	29
Equateur	arabica	60	63	64	73	71	61	75	61	37	42	70	82	56	72	75	57	54
Equateur	robusta	15	21	22	26	26	30	33	47	46	48	48	54	44	57	54	54	54
Etats-Unis	arabica	12	9	13	10	12	15	13	16	12	17	14	17	14	15	17	17	17
Guatemala	arabica	123	133	152	170	159	162	159	152	140	162	159	171	181	181	208	197	195
Guyanne	arabica	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Haïti	arabica	35	29	31	27	40	28	30	40	38	36	30	28	32	29	32	35	36
Honduras	arabica	51	41	62	68	68	76	72	108	79	84	64	92	93	98	116	101	108
Jamaïque	robusta	2	1	1	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2
Mexique	arabica	248	205	197	240	215	230	232	266	265	250	284	312	277	324	303	267	285
Mexique	robusta	1	1	1	2	2	2	2	5	7	5	6	6	6	6	3	6	6
Nicaragua	arabica	47	51	58	60	61	56	57	75	43	48	35	43	38	43	45	27	35
Panama	arabica	4	5	6	6	6	9	7	8	9	14	12	12	13	12	13	16	16
Paraguay	arabica	8	2	4	8	2	8	14	16	17	14	16	20	18	25	26	20	24
Pérou	arabica	53	57	63	68	76	70	66	66	76	69	75	72	61	84	84	69	69

**PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991 (2/4 1975 à 1991)**

Années		75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
Rep. Dominicaine	arabica	63	44	62	42	61	67	51	70	52	55	55	47	50	44	45	36	44
Salvador	arabica	122	157	168	205	199	176	173	168	144	161	138	137	152	90	167	144	144
Trinidad	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Trinidad	robusta	3	4	2	2	2	2	3	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1
Venezuela	arabica	55	39	64	61	62	67	66	47	62	73	58	70	80	68	65	51	66
Venezuela	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres pays	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres pays	robustas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>AFRIQUE (milliers de tonnes)</b>																		
Angola	arabica	65	59	53	35	14	34	22	19	14	14	14	14	15	11	9	9	9
Angola	robusta	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Benin	robusta	1	1	0	0	0	2	2	3	3	3	2	1	2	2	2	2	2
Burundi	arabica	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1
Burundi	robusta	16	20	16	22	26	18	42	19	42	18	30	29	37	35	30	32	33
Cameroun	arabica	67	59	62	73	72	86	86	90	45	119	104	111	60	90	75	60	47
Cameroun	robusta	22	20	21	25	27	26	25	20	15	20	20	21	15	15	15	12	12
Centrafrique	robusta	9	10	10	8	14	17	17	19	9	17	15	15	13	21	18	21	21
Congo	robusta	2	2	3	6	3	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2
Côte d'Ivoire / AOF	robusta	316	292	187	285	238	365	250	271	85	277	265	264	186	239	284	240	270
Ethiopie	arabica	157	167	189	189	191	196	193	201	198	155	170	162	192	198	204	210	210
Gabon	robusta	0	0	0	0	0	0	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2

PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991 (3/4 1975 à 1991)

Années		75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
Ghana	robusta	3	4	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2
Guinée conakry	robusta	1	5	4	7	3	7	4	4	3	2	5	5	6	6	8	8	8
Guinée équato.	robusta	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Kenya	arabica	75	101	85	74	92	102	89	91	119	93	121	105	130	118	104	90	99
Libéria	robusta	5	9	8	9	10	9	10	10	4	13	4	4	4	5	2	2	2
Madagascar	arabica	71	57	74	46	76	66	75	57	63	63	57	58	65	65	65	65	68
Madagascar	robusta	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	1	1	1	1
Malawi	arabica	0	0	0	0	0	0	1	1	1	2	3	4	5	4	6	5	5
Nigéria	robusta	4	3	3	4	2	3	3	3	3	3	4	5	6	5	6	5	5
Ouganda	arabica	9	12	9	9	11	10	11	13	13	12	12	11	11	13	12	12	12
Ouganda	robusta	130	148	107	108	112	118	162	167	149	156	150	151	145	185	138	150	168
Rwanda	arabica	26	32	22	19	30	30	30	23	32	33	43	39	42	41	34	37	40
Sierra Leone	robusta	4	10	5	14	10	9	11	14	3	8	6	6	7	6	6	6	6
Tanzanie	arabica	38	32	35	34	29	49	44	48	38	36	39	30	38	41	38	37	36
Tanzanie	robusta	19	16	15	17	17	14	13	14	13	12	14	12	11	12	13	13	13
Togo	robusta	9	11	5	6	11	10	14	17	17	13	17	16	17	18	18	18	18
Zaire	arabica	10	12	11	15	16	18	14	12	10	10	10	11	13	14	18	19	19
Zaire	robusta	55	73	57	63	63	74	72	69	71	80	83	102	107	91	102	83	80
Zimbabwe	arabica	5	5	4	5	4	6	5	7	9	11	11	12	15	11	14	14	14
Zimbabwe	robusta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1

PRODUCTION CAFÉIÈRE, d'après données FAO de 1929 à 1959 (estimations de la part des robustas et des arabicas) et données USDA de 1960 à 1991 (4/4 1975 à 1991)

Années		75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
Autres pays	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres pays	robustas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>ASIE (milliers de tonnes)</b>																		
Inde	arabica	53	65	68	65	71	60	78	74	68	80	66	96	65	97	69	88	114
Inde	robusta	37	40	54	45	78	59	74	56	32	115	56	105	58	118	60	90	90
Indonésie	arabica	14	14	15	16	14	13	14	15	18	21	24	30	24	25	25	25	25
Indonésie	robusta	174	189	225	272	274	309	333	270	313	315	324	324	334	380	401	410	383
Malaisie	robusta	8	8	5	6	8	8	8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
N. Calédonnie	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
N. Calédonnie	robusta	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Papouasie	arabica	33	46	37	47	44	51	53	36	53	44	49	43	63	67	63	55	47
Papouasie	robusta	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3
Philippines	arabica	1	1	1	1	1	1	2	7	6	7	4	4	6	7	5	6	6
Philippines	robusta	28	33	33	40	47	55	62	66	52	60	59	64	57	74	64	52	66
Thaïlande	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Thaïlande	robusta	6	6	7	7	9	12	16	19	22	28	31	25	35	61	48	54	60
Viêt-nam	arabica	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Viêt-nam	robusta	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	27	35	55	59	72	81
Yemen	arabica	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4
Autres pays	arabica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres pays	robusta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Exportations en milliers de tonnes de 1965 à 1991 (années caféières) (1/1)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Côte d'Ivoire	178	167	200	176	189	205	229	217	268	214	332	276	229	277	194	223	286	250	255	255	262	157	229	173	194	260	231
Ouganda	171	158	166	160	192	182	188	217	197	172	146	147	105	141	133	119	167	132	151	151	144	138	139	187	142	125	121
Cameroun	68	75	72	64	65	60	69	73	108	81	110	74	80	94	96	94	95	98	95	90	89	75	74	74	117	100	104
Togo	14	6	10	10	11	10	13	15	12	7	9	8	6	7	9	13	15	17	18	15	14	13	17	17	14	11	19
Guinée	0	0	11	8	10	6	5	7	2	2	2	2	1	1	4	2	1	4	1	0	4	5	5	6	7	3	2
Kenya	55	49	39	47	48	57	65	72	73	65	81	86	83	74	82	73	102	86	91	97	123	107	78	101	121	99	83
Burundi	15	16	19	15	16	19	24	23	17	33	19	20	20	27	21	24	26	27	32	32	37	30	29	35	32	39	36
Rwanda	9	11	12	12	13	14	14	15	30	25	32	21	19	21	34	29	26	30	32	32	45	48	30	38	49	36	35
Indonésie	97	135	80	93	86	78	80	94	113	127	130	128	192	234	221	206	209	236	279	306	296	303	271	381	403	383	264
Thaïlande	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	3	3	5	6	12	8	23	20	26	27	45	70	26	71
Viet-Nâm	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21	26	33	52	57	70	77
Brésil	1057	1034	1097	1148	1089	1084	1168	1099	916	888	781	884	562	839	897	960	1008	1047	1206	1100	737	1090	1007	990	1040	1163	1284
Colombie	352	338	396	392	412	380	389	375	444	453	475	348	489	710	692	542	539	550	598	579	691	723	547	616	824	733	928
Costa Rica	54	60	74	67	64	61	74	87	80	85	61	73	78	94	74	95	93	104	107	125	89	149	117	129	143	145	137
MONDE	3010	3032	3231	3189	3229	3200	3514	3615	3456	3418	3488	3199	3119	3887	3675	3568	3812	3944	4201	4137	4133	4399	3782	4303	4870	4444	4650

Source : ICO, diverses années



Données sur la production (milliers de tonnes), les rendements (kg /ha) et les surfaces (milliers d'ha) de 1960 à 1990

	Côte d'Ivoire			Ouganda			Cameroun			Indonésie			Brésil			Colombie			Costa Rica		
	prod	rend	surf	prod	rend	surf	prod	rend	surf	prod	rend	surf	prod	rend	surf	prod	rend	surf	prod	rend	surf
1960	188	392	625	116	550	240	51	395	150	80	399	273	1791	365	4908	436	587	831	57	967	64
1961	96	193	630	121	552	250	33	241	155	111	526	290	2376	486	4886	454	618	824	64	1055	65
1962	188	365	635	177	770	260	45	310	160	106	505	288	1734	378	4583	431	596	810	57	921	66
1963	257	458	650	152	634	265	51	342	165	135	686	271	1392	330	4220	453	625	813	63	993	67
1964	201	342	665	147	589	275	52	324	180	119	575	286	498	126	3964	506	698	812	51	792	68
1965	261	424	685	155	595	285	71	415	185	131	608	300	2220	615	3612	492	680	811	60	924	70
1966	121	191	710	164	620	300	72	398	190	147	653	313	1128	372	3033	456	617	863	70	1058	71
1967	283	436	730	137	497	315	72	380	200	180	777	323	1470	543	2709	480	637	915	79	1176	72
1968	200	300	765	247	838	330	72	367	205	153	630	339	1020	369	2764	474	616	967	74	1083	73
1969	265	406	868	197	635	350	72	358	210	158	590	380	1236	453	2730	507	646	1018	84	1220	74
1970	240	356	887	160	485	375	71	345	215	140	505	395	660	257	2565	480	600	1010	78	1110	76
1971	273	392	910	173	501	390	75	357	220	138	458	408	1476	569	2593	432	527	1050	93	1292	77
1972	240	324	953	251	697	405	82	380	225	134	458	395	1470	594	2476	516	625	1000	76	1040	78
1973	262	309	1060	196	576	405	93	424	230	157	549	381	858	310	2771	468	564	1000	92	1248	80
1974	269	312	1176	200	625	405	109	485	235	159	538	387	1686	594	2837	540	635	1000	86	1129	83
1975	316	351	1214	133	443	405	89	378	240	183	572	430	1331	493	2700	510	537	1050	77	994	82
1976	292	317	1254	160	591	400	78	334	240	203	550	480	360	154	2340	558	603	1030	80	1079	82
1977	187	197	1269	116	463	395	82	350	245	235	602	540	963	351	2742	663	698	1025	87	1191	81
1978	285	261	1240	117	467	395	98	417	250	287	638	630	1197	418	2867	756	796	1018	105	1437	81
1979	238	216	1250	123	446	390	99	415	270	288	600	670	1297	425	3050	763	803	1010	91	1251	81
1980	365	298	1260	128	427	390	112	456	290	322	601	706	986	337	2928	810	844	1010	128	1712	83
1981	250	227	1187	173	495	395	111	444	300	347	659	740	2122	712	2980	861	883	1014	107	1407	83
1982	271	234	1290	180	468	400	110	407	310	285	565	758	971	364	2666	798	836	1013	138	1792	85
1983	85	77	1300	162	421	400	60	214	320	331	616	813	1823	707	2577	780	817	1013	124	1592	87
1984	277	246	1260	168	454	400	139	463	330	336	598	830	1308	526	2487	660	710	1013	151	1776	90
1985	265	231	1290	162	444	400	124	388	340	348	568	833	1957	791	2473	720	778	1013	91	1032	91
1986	264	228	1320	162	438	400	131	387	360	354	560	935	810	310	2617	660	665	1015	154	1710	92
1987	186	158	1350	156	422	400	75	203	374	358	561	938	2574	921	2796	780	821	1057	143	1532	97
1988	227	191	1385	180	486	400	106	285	375	405	560	940	1351	482	2806	642	658	1065	165	1779	100
1989	205	169	1410	186	503	400	90	243	375	399	562	945	1524	563	2706	780	780	1077	162	1723	101
1990	220	181	1420	180	486	400	72	196	370	390	565	950	-	-	-	816	800	1100	-	-	-

**Prix international, prix indicatif de l'O.I.C.**

cents par livre	Autres arabicas doux	Robusta	Prix composite
1950	46,50	41,80	44,15
1951	48,40	47,60	48,00
1952	48,70	46,20	47,45
1953	57,40	49,00	53,20
1954	77,20	60,40	68,80
1955	59,30	41,80	50,55
1956	69,80	36,00	52,90
1957	60,30	37,40	48,85
1958	49,90	38,90	44,40
1959	42,80	29,70	36,25
1960	41,50	22,70	32,10
1961	37,60	19,20	28,40
1962	35,90	21,10	28,50
1963	35,50	28,30	31,90
1964	47,20	36,00	41,60
1965	45,30	30,60	37,95
1966	42,10	33,50	37,80
1967	39,20	33,50	36,35
1968	39,30	33,90	36,60
1969	39,70	33,10	36,40
1970	52,00	41,40	46,70
1971	45,00	42,30	43,65
1972	50,30	45,20	47,75
1973	62,30	49,90	56,10
1974	65,80	58,70	62,25
1975	65,40	61,10	63,25
1976	142,80	127,60	135,20
1977	234,70	223,80	229,25
1978	162,80	147,50	155,15
1979	173,50	165,50	169,50
1980	154,20	147,10	150,65
1981	128,10	102,90	115,50
1982	139,90	111,05	125,48
1983	131,70	124,10	127,90
1984	144,20	138,20	141,20
1985	145,56	121,24	133,40
1986	192,74	147,83	170,29
1987	112,29	102,34	107,32
1988	135,10	95,11	115,11
1989	106,96	75,70	91,33
1990	89,15	54,99	72,07
1991	84,97	49,80	67,39
1992	62,38	42,95	52,66

Source : OIC, diverses années

**Prix international, prix indicatif de l'O.I.C.**

cents par livre	Autres arabicas doux	robusta	Prix composite
1981	I 126,35	117,18	121,77
	II 122,23	102,18	123,63
	III 123,49	89,17	121,77
	IV 140,38	103,12	123,63
1982	I 148,04	111,49	121,77
	II 139,89	104,16	123,63
	III 134,221	105,15	121,77
	IV 137,68	125,53	123,63
1983	I 126,1	122,21	121,77
	II 126,17	121,2	123,63
	III 129,91	121,34	121,77
	IV 144,46	131,64	123,63
1984	I 145,69	136,86	121,77
	II 149	142,51	123,63
	III 143,3	140,16	121,77
	IV 139	133,2	123,63
1985	I 143,53	125,53	121,77
	II 141,25	121,73	123,63
	III 133,44	106,4	121,77
	IV 164,03	131,3	123,63
1986	I 233,15	168,44	121,77
	II 202,45	141,96	123,63
	III 180,41	141,8	121,77
	IV 154,95	140,77	123,63
1987	I 114,43	107,51	121,77
	II 108,8	101,69	123,63
	III 103,15	95,59	121,77
	IV 122,75	104,55	123,63
1988	I 132,75	102,37	121,77
	II 137,51	95,23	123,63
	III 134,32	85,65	121,77
	IV 135,82	97,18	123,63
1989	I 142,15	98,33	121,77
	II 134,97	89,43	123,63
	III 80,38	61,93	121,77
	IV 70,34	53,07	123,63
1990	I 84,60	53,17	121,77
	II 88,00	55,02	123,63
	III 91,94	54,55	121,77
	IV 88,71	57,29	123,63
1991	I 89,87	52,84	121,77
	II 88,24	49,23	123,63
	III 83,94	47,06	121,77
	IV 77,81	50,08	123,63
1992	I 70,28	45,25	121,77
	II 61,25	39,73	123,63
	III 54,28	40,64	121,77
	IV 64,38	47,29	123,63

Source : OIC, diverses années

**Valeurs unitaires d'exportation en cents par livre**

	Costa Rica	Côte d'Ivoire	Indonésie	Brésil	Cameroun	Colombie	Burundi
1963	37,66	24,59	15,85	29,64	38,95	38,23	34,00
1964	43,48	28,40	16,81	38,43	34,13	45,61	42,97
1965	44,20	25,63	17,00	39,62	29,79	46,09	37,20
1966	43,80	29,37	15,50	34,34	29,61	46,08	38,12
1967	38,11	31,89	16,39	31,98	31,79	39,99	36,62
1968	36,98	31,43	24,45	31,67	31,04	40,33	35,50
1969	36,78	30,62	22,43	32,60	29,29	40,14	31,38
1970	48,49	37,19	34,63	43,45	35,26	54,23	46,88
1971	42,81	38,23	36,29	33,78	38,51	46,00	37,78
1972	43,12	39,50	35,38	41,59	42,50	49,84	42,96
1973	54,83	47,80	35,98	51,28	50,14	66,79	54,48
1974	63,37	53,74	40,91	55,81	53,26	68,59	54,29
1975	57,59	59,06	34,86	48,36	52,35	63,02	51,34
1976	110,45	87,55	77,89	116,20	74,61	124,84	114,59
1977	217,58	191,25	161,26	195,94	143,69	222,74	227,65
1978	166,18	144,64	114,04	138,11	140,00	149,05	120,88
1979	148,07	146,20	130,37	148,06	133,98	149,48	160,63
1980	157,75	153,15	124,26	138,06	149,08	164,57	129,73
1981	113,89	98,02	78,53	83,24	92,57	120,68	110,02
1982	113,65	90,67	69,94	93,71	93,77	134,79	116,64
1983	97,18	99,48	83,84	99,68	95,09	126,19	117,81
1984	108,34	113,85	88,42	111,80	117,20	133,39	131,96
1985	116,58	116,14	90,54	103,80	118,61	134,60	130,86
1986	189,22	141,71	129,82	178,45	143,68	202,37	158,07
1987	110,94	121,43	87,35	89,93	110,47	113,20	107,33
1988	121,17	100,19	84,40	98,29	90,11	131,21	133,17
1989	99,74	96,44	63,06	73,74	79,19	110,58	98,77
1990	80,59	61,77	40,89	60,55	49,06	79,92	78,15
1991	84,09	54,27	44,99	56,97	45,49	83,95	79,28

*Source : OIC, diverses années*

**Prix aux producteurs en septembre en cents par livre**

	Costa Rica	Côte d'Ivoire	Indonésie	Brésil	Colombie	Cameroun	Burundi
1975	37,86	30,44	38,58	62,97	42,72	27,39	28,08
1976	66,85	27,69	77,93	91,36	84,42	26,76	40,95
1977	139,80	33,18	106,13	83,75	78,55	35,94	70,56
1978	110,09	52,00	86,46	72,07	83,94	52,00	70,56
1979	86,65	54,00	75,68	72,15	81,57	60,48	73,08
1980	109,65	65,44	61,67	69,87	81,58	67,62	74,34
1981	69,50	48,22	34,39	50,44	74,48	51,43	74,34
1982	60,37	38,53	35,74	55,12	75,97	42,38	74,34
1983	54,53	33,76	51,22	36,43	74,80	39,39	76,23
1984	64,64	34,22	35,78	56,50	69,80	38,13	57,84
1985	65,19	39,81	43,17	51,80	80,46	45,05	59,27
1986	103,80	54,30	78,70	156,67	88,20	59,80	75,33
1987	66,90	60,00	62,90	33,90	74,00	66,00	72,80
1988	65,10	57,10	49,00	49,70	70,60	62,90	58,40
1989	67,10	55,00	27,00	38,30	73,00	60,50	61,50
1990	58,00	84,50	84,40	54,80	72,20	30,20	59,40
1991	49,10	31,00	31,00	43,80	68,90	24,70	52,60

*Source OIC, divers années*

Répartition du prix international

	COSTA RICA (cents / livre)				CÔTE d'IVOIRE (FCFA / kg)			
	Prix FOB	Prix Producteurs	Marge brute Intermédiaires	Prélèvement de l'Etat	Prix FOB	Prix Producteurs	Marge brute Intermédiaires	Prélèvement de l'Etat
1965	44,34	34,00	4,58	6,34	-	-	-	-
1966	39,35	31,20	5,08	3,59	-	-	-	-
1967	36,85	30,60	4,20	2,53	-	-	-	-
1968	35,72	30,10	3,46	2,62	-	-	-	-
1969	47,75	36,10	6,06	6,22	-	-	-	-
1970	44,80	32,50	8,10	4,78	-	-	-	-
1971	41,62	32,00	5,76	4,41	-	-	-	-
1972	52,21	-	-	7,61	-	-	-	-
1973	65,91	44,90	14,28	7,60	-	-	-	-
1974	53,49	38,50	9,07	6,63	-	-	-	-
1975	90,42	68,10	9,20	14,32	-	-	-	-
1976	207,63	142,30	36,42	31,65	-	-	-	-
1977	177,06	111,60	41,23	26,57	-	-	-	-
1978	136,62	87,90	26,37	24,19	-	-	-	-
1979	178,12	111,10	41,35	28,02	-	-	-	-
1980	117,05	73,30	28,89	16,42	541,10	300,00	124,40	115,30
1981	120,00	70,30	29,90	21,40	565,80	300,00	134,40	131,30
1982	97,92	54,10	28,58	13,37	690,00	300,00	143,90	246,00
1983	109,19	70,40	21,03	19,20	965,00	350,00	151,60	464,20
1984	107,22	77,20	16,02	15,42	1132,00	380,00	167,70	584,30
1985	178,20	109,73	25,37	45,45	984,50	400,00	164,20	420,40
1986	124,02	71,25	34,10	20,31	689,30	400,00	144,40	145,00
1987	119,73	73,01	29,99	18,31	542,90	400,00	144,30	-1,40
1988	111,33	67,45	30,17	15,18	536,50	400,00	127,80	2,90
1989	76,93	59,24	17,55	1,16	328,60	320,00	98,40	-139,40
1990	-	-	-	-	225,20	200,00	103,70	-78,50

Source : ICAFE, diverses années et B. Laporte, 1992

### Taux de change

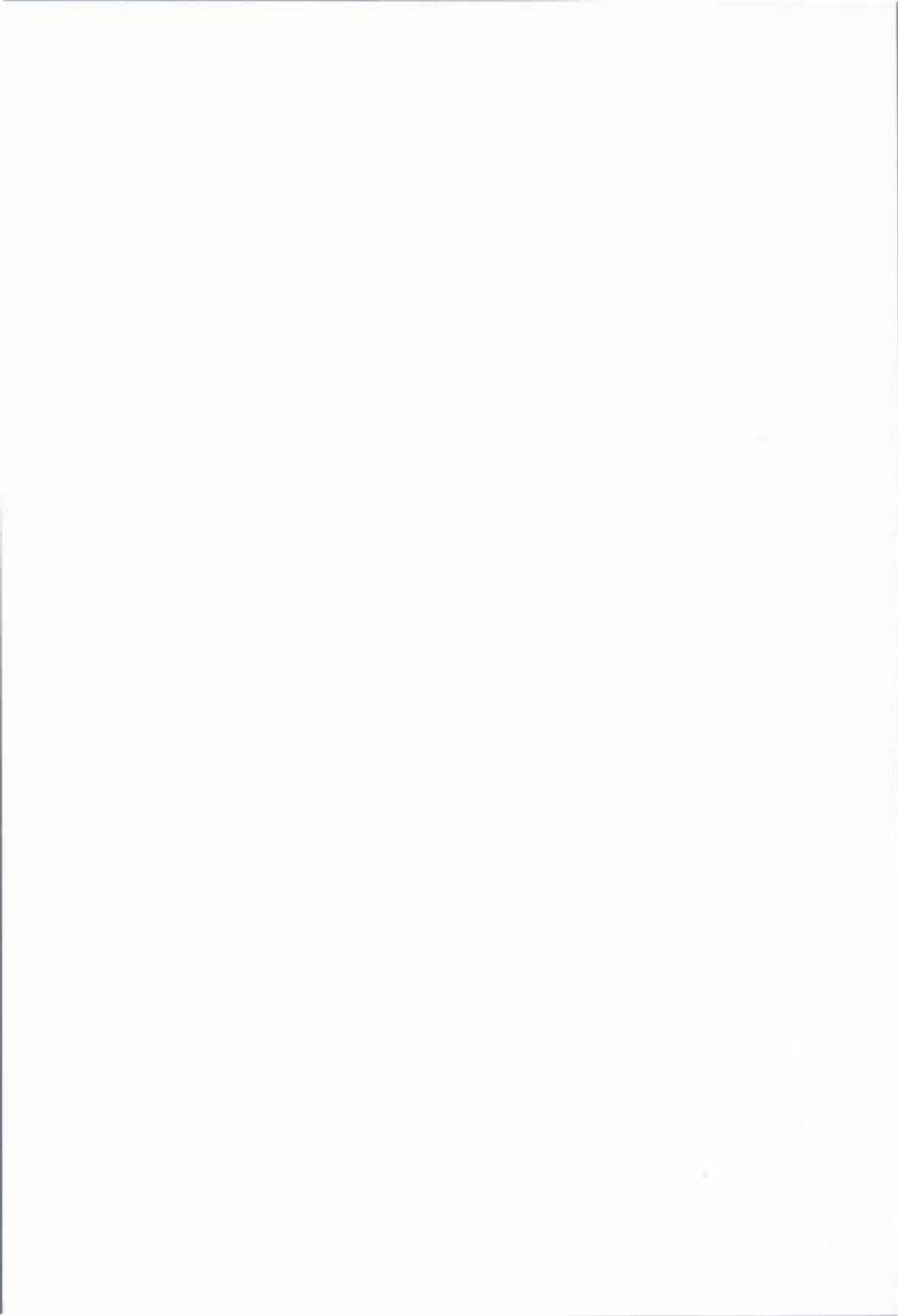
	Costa Rica	Côte d'Ivoire	Indonésie	Brésil	Colombie	Burundi	Cameroun
1960	-	246,85	-	0,137	6,635	50	246,85
1961	-	246,85	-	0,204	6,7	50	246,85
1962	6,625	246,85	-	0,343	6,901	50	246,85
1963	6,625	246,85	-	0,521	9	50	246,85
1964	6,625	246,85	-	1,116	9	50	246,85
1965	6,625	246,85	-	1,896	10,475	84,38	246,85
1966	6,625	246,85	-	2,222	13,5	87,5	246,85
1967	6,625	246,85	149,58	2,669	14,506	87,5	246,85
1968	6,625	246,85	296,29	3,383	16,291	87,5	246,85
1969	6,625	259,71	326	4,076	17,32	87,5	259,71
1970	6,625	277,71	362,83	4,593	18,443	87,5	277,71
1971	6,625	277,13	391,88	5,288	19,9632	87,5	277,13
1972	6,625	252,48	415	5,934	21,866	87,5	252,48
1973	6,647	222,89	415	6,126	23,637	80,03	222,89
1974	7,93	240,7	415	6,79	26	78,75	240,7
1975	8,57	214,31	415	8,129	30,929	78,75	214,31
1976	8,57	238,95	415	10,675	34,694	86,25	238,95
1977	8,57	245,68	415	14,144	36,775	90	245,68
1978	8,57	225,66	442,05	18,07	39,095	90	225,66
1979	8,57	212,72	623,06	26,955	42,55	90	212,72
1980	8,57	211,28	626,99	52,7	47,28	90	211,28
1981	21,763	271,73	631,76	93,1	54,491	90	271,73
1982	37,407	328,61	661,42	179,5	64,085	90	328,61
1983	41,094	381,06	909,26	577	78,854	92,95	381,06
1984	44,533	436,96	1025,94	1848	100,817	119,71	436,96
1985	50,453	449,26	1110,58	6,2	142,312	120,69	449,26
1986	55,986	346,3	1282,56	13,66	194,261	114,17	346,3
1987	62,776	300,54	1643,85	39,233	242,608	123,56	300,54
1988	75,805	297,85	1685,7	262,38	299,174	140,4	297,85
1989	81,504	319,01	1770,06	2833,92	382,568	156,67	319,01
1990	91,58	272,26	1842,8	68,3	502,26	171,36	272,26
1991	122,43	282,11	1950,3	406,61	633,05	181,51	282,11

Source : FMI, diverses années

Indice de prix à la consommation, base 100 en 1985

	Costa Rica	Côte d'Ivoire.	Indonésie	Brésil	Colombie	Burundi	Cameroun	États-Unis
1960	-	16,7	-	1	1,9	-	-	27,5
1961	6,54	18,6	-	2	2	-	-	27,8
1962	6,71	18,4	0,1	3	2,1	-	-	28,1
1963	6,91	18,6	0,2	5	2,7	-	-	28,5
1964	7,14	18,7	0,5	9	3,2	-	-	28,8
1965	7,09	18,9	1,8	15	3,3	19,1	-	29,3
1966	7,1	20	2,1	21	4	19,9	-	30,2
1967	7,19	20,4	4,3	28	4,3	19,7	-	31
1968	7,48	21,5	9,9	34	4,6	20,9	21,2	32,3
1969	7,68	22,5	11,4	42	5	21,7	20,9	34,1
1970	8,04	24,6	12,8	51	5,4	21,7	22,2	36,1
1971	8,28	24,2	13,4	61	5,9	22,5	23	37,6
1972	8,67	24,3	14,3	71	6,7	23,4	24,9	38,9
1973	9,98	27	18,7	80	8	24,8	27,5	41,3
1974	12,99	31,7	26	103	10	28,2	32,2	45
1975	15,24	35,3	31,3	132	12,3	33,2	36,6	50
1976	15,77	39,5	37,5	188	14,8	35,5	40,2	52,9
1977	16,43	50,4	41,7	270	19,6	37,9	46,2	56,3
1978	17,42	56,9	45,1	375	23,1	47	51,9	60,6
1979	19,02	66,4	53,3	572	28,8	61,1	55,3	67,5
1980	22,47	76,1	62,9	1046	36,5	65,7	60,6	76,6
1981	30,79	82,8	70,6	2151	46,5	73,6	67,1	84,5
1982	58,54	88,9	77,3	4259	58	77,9	76	89,7
1983	77,64	94,2	86,4	10306	69,4	84,4	88,7	93,6
1984	86,92	98,2	95,5	30583	80,6	96,5	98,7	96,6
1985	100	100	100	100	100	100	100	100
1986	111,84	107,3	105,9	245	118,9	101,9	107,7	101,9
1987	130,68	107,7	115,6	808	146,6	109,1	121,5	105,7
1988	157,89	115,3	124,9	6325	187,8	114	114,8	109,9
1989	183,96	115,6	133	87722	236,3	127,3	121,1	115,2
1990	218,99	115,7	142,9	2665	305,1	136,3	123	121,4
1991	281,9	117,4	156,1	14412	397,9	148,5	-	126,6

Source : FMI, diverses années



## **ANNEXE 5**

### **TERMES DE RÉFÉRENCE DE L'ÉTUDE SUR LA COMPÉTITIVITÉ DES CAFÉS AFRICAINS**



## **A - CADRE DE L'ÉTUDE :**

Dans un contexte général de baisse des cours des matières premières agricoles tropicales, les cours du café ont chuté de moitié à compter de juillet 1989, date de la rupture des clauses économiques de l'Accord International Café.

A moyen terme la situation ne semble pas dramatique, la production serait inférieure depuis deux ans à la "consommation" (en fait aux exportations) et l'on peut donc s'attendre à une diminution rapide des stocks accumulés à la fin des années 80.

Cependant en ce qui concerne les pays francophones affiliés à l'OAMCAF, la situation apparaît relativement sombre car :

- depuis les années 70, la dégradation des résultats du secteur café est lente mais régulière ;
- des incertitudes pèsent sur les perspectives de consommation du robusta, qui constitue l'essentiel de leur production ;
- les contraintes de l'ajustement économique, touchant la plupart de ces pays, rendent difficiles des soutiens de prix aux producteurs ou la mise en oeuvre de politiques actives d'amélioration ou de relance de la production.

Dans un environnement, marqué par une très vive compétition internationale, où l'Asie du Sud-Est développe ses productions de robusta, la réduction des parts de marché des pays de l'OAMCAF pourrait donc s'accélérer.

L'objet de l'étude est, à partir de l'analyse du marché et des stratégies de quelques pays producteurs concurrents de ceux de l'OAMCAF, d'examiner quelles sont les perspectives d'avenir des cafés africains et dans quelles conditions ils peuvent restaurer leur compétitivité et leurs parts de marché.

## **B - CONTENU DE L'ÉTUDE :**

L'étude devra analyser les points suivants :

### **1) Situation et évolution du marché du café :**

#### **1.1. L'OFFRE :**

- rappel des données techniques de la production,
- historique et répartition de la production,
- les déterminants de l'offre,
- l'évolution attendue.

L'analyse de l'offre devra essayer de définir des groupes de pays producteurs ayant des problématiques et/ou des stratégies voisines, et faire ressortir les pays leaders (ou les plus représentatifs) de chacun de ces groupes.

#### **1.2. LA DEMANDE :**

- qualités et présentation des cafés à la consommation,
- étapes et process du producteur au consommateur,
- négoce international : les principaux intervenants, leurs rôles et stratégies,
- évolution de la consommation,
- déterminants de la consommation,
- perspectives.

Une attention particulière sera accordée à la concurrence arabica/robusta, à l'importance de la qualité des cafés sur la demande et sur les prix (notamment pour les robustas), à l'intérêt de la transformation sur place en cafés solubles.

### 1.3. LE MARCHÉ :

- Évolution du marché depuis 1945,
- Stocks,
- Organisation et régulation : en particulier, analyse de l'échec de l'accord international, conditions et probabilités de remise en place de nouveaux accords...
- Situation et perspectives d'évolution et de prix,
- Cas particulier du marché des cafés solubles.

### 2) Examen d'exemples de stratégies particulières menées par quelques pays ou groupes de pays :

Face à la concurrence et aux incertitudes du marché, certains pays ont mis en oeuvre des stratégies particulières plus ou moins performantes, dont l'examen doit éclairer les possibilités d'action des pays africains. Un choix judicieux de stratégies diversifiées devra être fait en tenant compte des résultats obtenus, ainsi que de l'importance des pays ou groupes de pays concernés.

Dans une première approche il semble qu'il serait intéressant d'analyser les stratégies :

- du Brésil : 1er producteur mondial, qui fait à la fois de l'arabica et du robusta,
- de la Colombie : pour sa politique commerciale et l'organisation de ses producteurs,
- du Costa-Rica : pour l'effort de recherche qui y a été développé,
- de l'Asie du Sud-Est : Indonésie et couple Thaïlande/Viêt-nam, nouveaux producteurs se posant en concurrents directs sur le marché des robustas,
- de l'OAMCAF :

Cet examen fera ressortir les forces et faiblesses des stratégies des pays producteurs africains.

### 3) Comparaison de la situation des filières des pays producteurs :

Cette comparaison qui pourra être présentée sous forme de monographies, devrait se limiter, hors Afrique et Océan Indien au choix de quelques pays d'importance primordiale, ou caractéristiques des grands groupes définis au § 1.1. Ces monographies devront comprendre :

- une description de la filière, en indiquant les rôles et l'importance des divers acteurs en particulier :
  - \* les producteurs, les zones et systèmes de production, les comportements des producteurs, les potentialités et contraintes au développement de la production...
  - \* les commerçants, intermédiaires et industriels, leur comportement, le financement de la commercialisation...
  - \* l'Etat, sa stratégie et ses modes d'intervention dans la filière, l'efficacité de sa politique...
- une appréciation des coûts de la filière aux différentes étapes, de sa compétitivité et des possibilités de l'améliorer.

Autant que possible la comparaison entre les filières aboutira à des propositions opérationnelles pour les pays "du champ" de la coopération française.

Pour l'Afrique et l'Océan Indien, les cas de la Côte d'Ivoire, du Cameroun, de la RCA, de Madagascar, du Rwanda/Burundi, de l'Angola et éventuellement d'un groupe de petits producteurs (Togo, Congo, Gabon ?), seraient à traiter en priorité.

## BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE

- Arango (Mariano).** : Bonanza de precios y transformaciones en la industria cafetera, Antioquia : Universidad de Antioquia, 1983. - 296 p.
- Clairmonte (Frederick), Cavanagh (John)** : Merchants of drink : Transnational control of world beverages. Penang : Third World Network, 1988. - 190 p.
- CNUCED.** : Marketing and processing of coffee : areas for international cooperation. - Genève : CNUCED, 1982. - 107 p.
- Daviron (Benoit), Lerin (François).** : Le café. - Paris : Economica, 1990. - 106 p.
- Daviron (Benoit).** : Dynamique et régulation du marché international du café. - Montpellier : ENSAM, à paraître.
- De Graaff (J.).** : The economics of coffee. - Wageningen : Pudoc, 1986. - 294 p.
- Dumas (Mark).** : Le café d'ici l'an 2 000 : point de vue d'un négociant. - in APROMA revue trimestrielle n° 27/28/29, décembre 1992.
- Eisemann (Pierre).** : L'organisation internationale du commerce des produits de base. - Paris : Publication de la Faculté de Droit de Paris VI, 1982. - 409 p.
- European coffee federation (ECF).** : European coffee report 1991 - Hambourg : ECF, 1992 - 24 p.
- Federacao Brasileira dos Exportadores de Café.** : Relatorio mensal de estatisticas. - Rio de Janeiro : FEBEC, divers numéros.
- Federacion Nacional de Cafeteros de Colombia.** : 50 anos 1927-1977. - In : Boletin de informacion estadistica sobre el café, N°48, 1977.
- Fisher (Bart S.).** : The international coffee agreement : a study in coffee diplomacy. - New York : Praeger, 1972. - 247 p.
- Fond Monétaire International.** : Statistiques financières internationales. - Washington : FMI, divers numéros.
- Food and agriculture organisation.** : Annuaire du commerce. - Rome : FAO, diverses années.
- Food and agriculture organisation.** : Annuaire de la production. - Rome : FAO, diverses années.
- Food and agriculture organisation.** : L'économie mondiale du café. - Rome : FAO, 1962. - 82 p.
- Fousse (Wilfrid).** : Rapport de mission café en Côte d'Ivoire. - Paris : Ministère de la Coopération, 1991. - 27 p.
- Instituto Brasileiro do Café.** : Anuario Estadistico. - Rio de Janeiro : IBC, diverses années

- Instituto del cafe (ICAFE).** : Informe sobre la actividad cafetalera en Costa Rica. - San Jose : ICAFE, diverses années
- International trade centre.** : Coffee : An exporter's guide. - Genève : ITC UNCTD/GATT, 1992. - 364 p.
- Laporte (Bertrand).** : Les réformes des systèmes de commercialisation et de stabilisation des filières café et cacao au Cameroun et en Côte d'Ivoire. - Paris : Ministère de la Coopération et du Développement, 1992. - 174 p.
- Losch (B.), Fusillier (J.L.) et Dupraz (P.)** : Stratégies des producteurs en zone caféière et cacaoyère au Cameroun quelle adaptation à la crise ? - Montpellier : CIRAD/DSA, 1991.
- Losch (B.), Petithuguenin (Ph.), Bulteau (P.) et Pasquis (R.)** : Etude de faisabilité pour un projet d'intégration entre producteurs et autres opérateurs dans la filière café : Tome 2. - Montpellier : CIRAD, 1992. -141 p.
- Manguy (Claire).** : La compétitivité extérieure de l'Afrique sub-saharienne :adaptation des méthodes et principes généraux. - Paris : LAREA-CERED, 1992. -
- Organisation Internationale du Café.** : Accord international de 1983 sur le café. - Londres : OIC, 1982. - 80 p.
- Organisation Internationale du Café.** : Coffee statistics. - Londres : OIC, diverses années
- Organisation Internationale du Café.** : Importations de café de dix-sept pays non-membres selon l'origine, 1984-1990. - Londres : OIC, 1991
- Organisation Internationale du Café.** : Membres importateurs : importations de café sous toutes ses formes selon l'origine, 1985-1990. - Londres : OIC, 1991
- Rodriguez Vegro (Celso Luis).** : Le café robusta brésilien face à la crise. - Sao Paolo : Proter, 1992. - 29 p.
- Ruf (François).** : Elément pour une théorie sur l'agriculture des régions tropicales humides : de la forêt rente différentielle au cacaoyer capital-travail. - In : L'agronomie tropicale, Vol. 42/N°3, 19887. - pp.218-232
- Sfez (Paul).** : La adopción diferida y parcial del paquete tecnológico carura en zona marginal de Costa Rica. - Texte présenté au XI ème symposium sur la caféiculture latino américaine, San Salvador 5-6 décembre 1988. 15 p.
- Sfez (Paul).** : Stabilisation d'un front pionnier et intensification caféière - Le cas d'une zone périphérique du Costa Rica : la haute vallée du Général. Paris : INA-PG, à paraître.
- United States Department of Agriculture.** : world coffee situation. -Washington : USDA, divers numéros.
- Van Brandt (H.).** : Rentabilité du café dans les communes de Giti, Muhura et Murambi (Rwanda). - DGPEs, 1992.
- Winson (Anthony).** : Coffee and democracy in modern Costa Rica. - New York : St Martin Press, 1989. - 195 p.

## ETUDES DE CAS

Paraîtra ultérieurement dans la même collection un document complémentaire intitulé *Études de cas* et constitué des éléments suivants:

### SOMMAIRE

#### AFRIQUE

Côte d'Ivoire ( B. Losch )  
Ouganda ( W. Fousse )  
Cameroun ( B. Losch )  
Togo ( P. Petithuguenin )  
Guinée ( W. Fousse )  
Kenya ( M. Izard )

#### ASIE

Indonésie ( F. Ruf )  
Thaïlande ( J. Chataigner )  
Viêt - Nam ( F; Yvon )

#### AMERIQUE

Brésil ( B. Daviron )  
Colombie ( B.Daviron )  
Costa - Rica ( P. Sfez et B.Daviron )

#### AUTRES CONTRIBUTIONS :

- La compétitivité des robustas africains: une analyse comparative et prospective à partir de la structure des coûts ( C .Freud )
- Les technologies de transmission du café ( M. Jacquet )





La rupture de l'Accord International du Café a provoqué une très forte chute des cours du café sur le marché international. Ceux-ci ont atteint en 1992 leur plus bas niveau, en termes réels, depuis les années 1930. Succédant à la crise du coton et du cacao, cette crise marque la fin d'une époque. Elle remet en cause les dispositifs de régulation des filières étatiques de nombreux pays africains et, au delà, leurs politiques de développement étroitement dépendantes des exportations de matières premières et du soutien des cours internationaux.

Cette crise nous oblige aussi à nous interroger sur la nature des performances de ces pays sur le marché mondial depuis plus d'une décennie. La plupart des pays étudiés, ayant une économie fortement dépendante de la culture du café, ne peuvent se permettre d'abandonner leur caféiculture et doivent définir les moyens d'un retour à la compétitivité.

Cette étude propose une analyse en profondeur et sur le long terme des mécanismes qui permettent à un pays d'être compétitif sur le marché du café : la compétitivité est analysée en fonction du niveau des prix, de l'évolution du marché, du mode et des coûts de production, du type de gestion des filières et des politiques macro-économiques ; ainsi sont mis en évidence des phénomènes importants, tels que le dynamisme de la production et la consommation de robusta à l'échelle mondiale, ou l'ampleur des gains de productivité obtenus par les appareils latino-américains de recherche.

Cette collection regroupe des rapports d'études réalisés à la demande  
du ministère de la Coopération, et destinés à nourrir sa réflexion sur la politique d'aide.  
Il s'agit de documents de travail.

PRIX : 140 F

ISBN 2

Ministère de la Coopération  
COM / DIF  
20, rue Monsieur  
75007 Paris  
Tél. : 47.83.18.67

Agridoc Int  
BDPA S  
27, rue  
75738 Paris  
Tél. : 46.