

INFLUENCE DE L'AGRO-INDUSTRIE SUR LA PRODUCTION DE CACAO AU CAMEROUN



© S. Langrand

Sarah Langrand

Bordeaux Science Agro, (<http://www.agro-bordeaux.fr>), 1 cours du Général de Gaulle,
33170 Gradignan France sarah.langrand@agro-bordeaux.fr, (+33) 6.95.76.62.93

Encadrée par Laurène Feintrenie

CIRAD, B&SEF, (<http://ur-bsef.cirad.fr>), direction régionale d'Afrique Centrale BP 2572,
rue Joseph Essono Balla, Yaoundé, Cameroun, laurene.feintrenie@cirad.fr

Mai-Août 2013

Ce travail a bénéficié du support de la coopération française à travers une subvention du *Service de Coopération et d'Action Culturelle* (SCAC) de Libreville (Gabon), nous les en remercions.

Remerciements

Un grand merci à toute l'équipe du CIRAD pour son accueil et l'aide apportée durant mon séjour au Cameroun.

Je tiens à remercier tout particulièrement Laurène Feintrenie pour son encadrement, ses encouragements et les opportunités qu'elle m'a permis de saisir.

Merci à Martijn ten Hoopen pour les discussions, les conseils et la possibilité de mener à bien ma présentation finale en fin de stage. Merci à Olivier Sounigo pour son aide. Merci à Edouard Bault pour ses points de vue et discussions passionnantes.

Merci à Eddy Ngonkeu de m'avoir permis de présenter mes résultats de stage à l'IRAD.

Merci à Françoise pour son soutien et son aide sur le terrain. Merci à Kenneth.

Merci aux frères de la mission à Talba pour leur accueil et leur bonne humeur.

Sarah.

Résumé : Quelle est l'influence de l'agro-industrie sur la production de cacao au Cameroun ?

Sarah Langrand*, Laurène Feintrenie**

* Bordeaux Science Agro, (<http://www.agro-bordeaux.fr>), 1 cours du Général de Gaulle, 33170 Gradignan France sarah.langrand@agro-bordeaux.fr, (+33) 6.95.76.62.93

** CIRAD, B&SEF, (<http://ur-bsef.cirad.fr>), direction régionale d'Afrique Centrale BP 2572, rue Joseph Essono Balla, Yaoundé, Cameroun, laurene.feintrenie@cirad.fr

Le cacaoyer (*Theobroma cacao*) est un arbre forestier cultivé dans des systèmes agro-forestier. La cacaoculture au Cameroun représente un grand intérêt commercial. Il s'agit d'un produit d'exportation fort. La filière englobe de nombreux acteurs qui ont des objectifs et des rôles différents. De nombreux événements ont forgé une histoire évolutive de cette filière, qui est aujourd'hui en pleine mutation.

Cette étude propose un descriptif et une analyse de la filière en s'intéressant plus particulièrement au jeu d'acteurs entre les producteurs de fèves de cacao et les acheteurs de ces fèves, à savoir les agro-industriels et les exportateurs.

Les résultats obtenus ont mis en évidence l'impact de la demande du consommateur, dernier maillon de la filière. L'intérêt que le consommateur accorde à un produit certifié a un impact direct sur les acheteurs de fèves de cacao. Ces derniers incitent ainsi les producteurs à s'orienter vers les productions certifiées. Cette certification a un impact positif sur les systèmes agro-forestiers et sur l'organisation paysanne, dessein poursuivi par le dernier maillon pour favoriser le premier maillon de la filière.

Mots clés : Cacao, Filière, Agro-industrie, Exportateurs, Producteurs

Abstract: How agro-industries influence cocoa growers' cropping practices in Cameroon?

Sarah Langrand*, Laurène Feintrenie**

* Bordeaux Science Agro, (<http://www.agro-bordeaux.fr>), 1 cours du Général de Gaulle, 33170 Gradignan France sarah.langrand@agro-bordeaux.fr, (+33) 6.95.76.62.93

** CIRAD, B&SEF, (<http://ur-bsef.cirad.fr>), direction régionale d'Afrique Centrale BP 2572, rue Joseph Essono Balla, Yaoundé, Cameroun, laurene.feintrenie@cirad.fr

The cocoa tree (*Theobroma cacao*) is a forest tree. It can be cultivated in an agro-forestry cropping system. In Cameroun, the cocoa is one of the main agricultural crop. It is a major product in export. The sector includes many actors who have different objectives and goals. Many events have forged an evolutionary history of the cocoa sector in Cameroun, which is nowadays taking another path.

This study provides a description and an analysis of the cocoa sector in Cameroun. It focuses specifically on the interactions between producers and the final buyer of cocoa beans who can be from a food industry company or an exporter.

The results show the impact of consumer demand. The main driver of change is the certification requested by buyers to the farmers. The consumer has a direct impact on the request of the food industry to buy certified products. The certification is designed to have a positive impact on the agro-forestry cropping systems.

Key words: Cocoa, sector, food-industry company, exporter, farmer

Sommaire

INTRODUCTION	1
1. ORGANISME D'ACCUEIL ET PROJET DE RECHERCHE.....	1
2. CONTEXTE GÉOGRAPHIQUE ET SOCIO-ÉCONOMIQUE.....	1
L'ÉTUDE	10
1. PROBLÉMATIQUE ET HYPOTHÈSES DE TRAVAIL	10
2. LES OBJECTIFS ET LES RÉSULTATS ATTENDUS	10
MATÉRIEL ET MÉTHODES.....	11
1. ORGANISATION DE L'ÉTUDE.....	11
2. LES ACTEURS EN AVAL DE LA FILIÈRE	12
3. LES ACTEURS EN AMONT DE LA FILIÈRE	14
4. MÉTHODE D'ANALYSE.....	18
5. RESTITUTION ET RETOUR AUPRÈS DES ACTEURS.....	18
RÉSULTATS.....	20
1. L'ORGANISATION DES PRODUCTEURS.....	20
2. LES MOYENS DE PRODUCTIONS	24
3. LA VENTE DES PRODUITS.....	25
4. LA CERTIFICATION.....	32
5. LA TRAÇABILITÉ DES PRODUITS DANS LA FILIÈRE	35
6. LA FORMATION DES AGRICULTEURS.....	37
7. ÉTAT DES LIEUX DE LA FILIÈRE : LE POINT DE VUE DES ACTEURS	39
ANALYSE DES RÉSULTATS	42
DISCUSSION	45
CONCLUSION	48
BIBLIOGRAPHIE.....	49
ANNEXES.....	I

Liste des annexes

Annexe 1: Situation géographique du Cameroun et sa carte nationale	I
Annexe 2: Les principaux ravageurs du cacao au Cameroun (J. Vos, 2003)	II
Annexe 3: Trames d'enquête	IV
Annexe 4: Restitutions	IX
Annexe 5: Résumé du cahier des charges de Rainforest Alliance (Rainforest Alliance, 2013)	XII
Annexe 6: Résumé du cahier des charges de UTZ (UTZ Certified, 2013)	XIV

Liste des figures

Figure 1: Déroulement de l'étude	12
Figure 2: Différents niveaux d'organisations professionnelles agricoles à Talba et leurs rôles	21
Figure 3: La vente de cacao dans l'année selon les saisons	26
Figure 4: Qualité exigée du cacao standard et du cacao exporté	29
Figure 5: Schéma de la distribution de la valeur ajoutée (euro/tonne) dans le circuit long (1) et le circuit court (2)	31
Figure 6: Répartition de la taxe d'exportation	32
Figure 7: Quantité de cacao issue de programmes de certification et exporté entre 2000 et 2009 (Potts <i>et al</i>, 2010)	33
Figure 8 : Impact de la nature de la demande du consommateur	34
Figure 9: Mise en place du système de traçabilité de l'exploitation agricole à la coopérative	37
Figure 10: Ecole paysanne (© S. Langrand)	38
Figure 11: Répercussions de la formation dans la filière	38
Figure 12: Partage de l'information entre les acteurs amènent à une cercle vertueux	39
Figure 13: Evolution du prix des fèves de cacao et d'huile de palme depuis 10 ans (Index Mundi, 2013)	47
Figure 14: Pourriture brune sur une cabosse de cacao (© Cirad, C. Cilas)	II
Figure 15: Tâches causées par les mirides sur une cabosse de cacao (© Cirad, R. Babin)	III

Liste des tableaux

Tableau 1: Les exigences pédo-climatiques du cacaoyer (Mossu, 1990)	4
Tableau 2: Les conditions nécessaires pour la production de cacao à Talba selon les producteurs	5
Tableau 3: Proportion de la production de cacao dans les quatre régions productrices (Mabou et al, 2012)	6
Tableau 4: Trois systèmes de production (Jagoret et al, 2008 et Mabou et al, 2012)	7
Tableau 5: Echantillonnage des acteurs en aval de la filière	13
Tableau 6: Echantillonnage des acteurs de la première phase d'enquête (a) et deuxième phase d'enquête (b) en amont de la filière	16
Tableau 7: Caractéristiques des différents types de producteurs	17
Tableau 8: Détail des prix du cacao pour l'année 2012 en euro par tonne (Données récoltées sur le terrain, Système d'information des filières cacao et café au Cameroun, 2013)	27

Liste des encadrés

Encadré 1: Les grande dates de l'histoire camerounaise récente	2
Encadré 2: Le programme de Barry Callebaut : Cocoa Horizon (Barry Callebaut, 2013)	9
Encadré 3: Les grandes dates de l'Histoire de Talba	15

Liste des sigles utilisés

B&SEF : Biens et Services des Ecosystèmes Forestiers tropicaux

CAF : Coût Assurance Fret

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire de l’Afrique Centrale

CICC : Conseil Interprofessionnel du Café Cacao

CIRAD : Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement

FMI : Fond Monétaire International

FOB : Free On Board

FODECC : Fond de développement de la filière cacao et café

GEX : Groupement des Exportateurs

GIC : Groupe d’Initiatives Communes

ICCO : International CoCoca Organization

IRAD : Institut de Recherche Agricole pour le Développement

IRD : Institut de Recherche pour le Développement

Minader : MINistère de l’Agriculture et du DEveloppement Rural

NPA : Nouvelle Politique Agricole

ONCC : Office National du Café Cacao

ONCPB : Office National de Commercialisation des Produits de Base

ONG : Organisme Non Gouvernemental

PDDAA : Programme Détaillé pour le Développement de l’Agriculture Africaine

PIB : Produit Intérieur Brut

RA/SAN : Rainforestalliance / Sustainable Agriculture Network

SAF : Systèmes Agro-Forestiers

SODECAO : Société de développement du cacao

UE : Union Européenne

WCF : World Cocoa Foundation

OHADA : Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

Introduction

1. Organisme d'accueil et projet de recherche

Dans le cadre de ma deuxième année à Bordeaux Sciences Agro, j'ai effectué un stage de trois mois dans un organisme de recherche agronomique appliquée aux régions tropicales et subtropicales, le Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD). Au CIRAD, j'étais rattachée au département Environnements et Sociétés, dans l'unité de recherche Bien et Services des Ecosystèmes Forestiers tropicaux (B&SEF). Mon encadrante, Laurène Feintrenie est basée à Yaoundé au Cameroun. L'équipe B&SEF travaille sur l'écologie des forêts tropicales, les sociétés qui en dépendent et les politiques mises en place pour mieux les préserver.

J'étais rattachée au projet AFS4Food, qui est un projet de recherche sur trois pays (Cameroun, Kenya, Madagascar) et qui étudie la contribution des systèmes agroforestiers (SAF) à la sécurité alimentaire et au bien-être des agriculteurs. Les plantes pérennes étudiées au Cameroun dans ce projet sont les cacaoyers. Ce projet bénéficie d'un partenariat avec l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD). Un projet associé et construit sur le même partenariat travaille sur le même site de recherche, le projet SAFSE (safse.cirad.fr). J'ai été amenée à travailler en partenariat avec des étudiants travaillant dans ces deux projets pour rencontrer les producteurs de Talba et travailler avec la même typologie d'acteur.

2. Contexte géographique et socio-économique

A. Le Cameroun

Le Cameroun est un pays d'Afrique Centrale composé de 10 régions (Annexe 1) dont huit francophones et deux anglophones, appartenant à la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC). Le Cameroun a une population de plus de 20 millions habitants (2012) répartie sur une surface de 475.444 kilomètres carrés soit 42 habitants au kilomètre carré (Index mundi, 2013). Les deux plus grandes villes du Cameroun sont Yaoundé et Douala. Yaoundé est la capitale administrative du pays et rassemble les organismes gouvernementaux et diplomatiques. Douala est la capitale économique du pays, c'est un grand port d'Afrique centrale (Banque Mondiale, 2013).

L'agriculture et l'industrie de transformation représentent 19 pourcent du Produit Intérieur Brut (PIB) camerounais (2013) (Banque Mondiale, 2013). La population camerounaise est principalement rurale, 70 pourcent de la population dépendait du secteur agricole en 2007 (Banque Mondiale, 2013).

1868	Ouverture du comptoir allemand
1884	Début de la colonisation allemande
1922	Fin de la colonisation allemande, partage du Cameroun entre la France et la l'Angleterre respectivement de 4/5 et 1/5 chacun
1960	Indépendance du pays

Encadré 1: Les grande dates de l'histoire camerounaise récente

1. L'agriculture au Cameroun

Le Cameroun s'étend du Nord au Sud sur 1.200 kilomètres et possède une façade atlantique de 320 kilomètres. On retrouve trois grandes régions de production différentes.

Les provinces du Sud du Cameroun (Centre, Est, Littoral, Sud Sud-Ouest) sont des zones maritimes et équatoriales. Cette zone se caractérise par une végétation dense, un vaste réseau hydrographique et un climat chaud et humide aux précipitations abondantes. Le cacao, le palmier à huile, le bananier, l'hévéa et le tabac y sont cultivés. Les hauts plateaux de l'ouest (Ouest, Nord-Ouest), dont l'altitude moyenne est supérieure à 1.100 mètres, forment une région riche en terres volcaniques favorables à l'agriculture (café, maraîchage). Le nord soudano sahélien (Nord, Extrême-Nord) est une région de savanes arborées et herbeuses. En dehors du plateau de l'Adamaoua où le climat est plus tempéré, le reste de cette région est caractérisé par un climat tropical chaud et sec aux précipitations de plus en plus limitées au fur et à mesure que l'on se rapproche du lac Tchad. La région est propice à l'élevage bovin et à la culture du coton, de l'oignon, du mil, de la pomme de terre, de l'igname blanc et des arachides (Institut national de la statistique du Cameroun, 2013).

B. La production de cacao

1. Généralité sur le cacao

Le cacaoyer (*Theobroma cacao*) est originaire d'Amérique du Sud. Il existe trois principaux groupes de cacao, qui se différencient par leurs arômes et leurs sensibilités aux maladies : le Criollo, le Forastero et le Trinitario (CIRAD, 1999).

C'est un arbre à feuilles persistantes pouvant atteindre 12 à 15 mètres de haut à l'état sauvage. Le cacaoyer est productif à partir de sa troisième année, atteint son plein rendement à partir de sept ans et atteint son plein développement à partir de 10 ans (Mossu, 1990).

Le cacaoyer produit des milliers de petites fleurs par an. Ces fleurs apparaissent sur l'écorce du bois, une ou deux années après l'aoûtement qui est le processus de lignification des tiges. Les floraisons des mêmes cacaoyères sont synchrones et apparaissent selon des pics de floraison. La pollinisation dépend de la quantité d'insectes, de l'état sanitaire des arbres et du pollen produit par les étamines, 60 pourcent des fleurs produites ne sont pas pollinisées et 5 pourcent sont pollinisées (Mossu, 1990).

Le fruit du cacaoyer, la cabosse, contient en moyenne de 30 à 40 graines, mais le taux de remplissage dépend de la qualité de la pollinisation, du nombre moyen d'ovules dans l'ovaire, de la fertilité de la graine (taux de transformation des ovules fécondés en graines) et du minimum de graines produites pour que le jeune fruit ne flétrisse pas (Mossu, 1990).

Les caractéristiques pédo-climatiques influent sur la morphologie, la croissance, la fructification et sur la vie du cacaoyer en général (Tableau 1). Les pratiques culturales et des données techniques spécifiques à Talba sont indiquées dans le tableau 2.

Tableau 1: Les exigences pédo-climatiques du cacaoyer (Mossu, 1990)

Températures moyennes	30 à 32°C maximum 18-21°C minimum
Pluviométrie	1.500 à 2.000 millimètres par an bien répartie. La période sèche ne doit pas excéder trois mois.
Ensoleillement	1.700 à 1.900 heures par an 15.000 lux maximum
Humidité	Atmosphère chaude et humide 100% la nuit (optimum) 75% le jour (optimum)
Type de sol	Sablo-argileux Structure homogène Bonne rétention d'eau Bonne aération
Matière organique	3,5 % (optimum)
Profondeur de sol	1,5 mètres (optimum)
pH	Entre 5 et 8, optimum à 6,5
Caractéristiques chimiques du sol (optimal)	N total/P total de 1,5 Phosphore assimilable supérieur à 180 partie par million 8% K 68% Ca 24% Mg CEC > 60%

Tableau 2: Les conditions nécessaires pour la production de cacao à Talba selon les producteurs

Choix du site	La parcelle doit être facile d'accès depuis la route principale, dans le meilleur des cas elle est accessible depuis la maison du planteur à moins d'une demi-heure de route à moto.
Préparation du terrain et mise en culture	<p>La plantation doit se faire en début de la saison des pluies au mois de juin.</p> <p>La densité de plantation est de 1.200 arbres par hectare</p> <p>Après avoir coupé les plus grands arbres, les cacaoyers sont protégés par des bananiers plantains pendant les trois premières années.</p> <p>Après quelques années de plantations, des arbres fruitiers et des arbres de bois d'œuvres sont plantés ou maintenus dans la parcelle.</p>
Maintenance du champs	<p>La récolte des cabosses malades (récolte sanitaire) est réalisée comme prophylaxie.</p> <p>Le sous-bois est désherbé de mai à juillet.</p> <p>L'élagage des arbres se fait tout au long de l'année.</p> <p>Les principaux ravageurs sont la pourriture brune et les mirides (Annexe 2).</p> <p>Ci-dessous un programme de traitement type mis en place par une productrice de Talba centre dont la cacaoyère est de 18 hectares.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Janvier : Un traitement insecticides anti-miride – Mars : Un traitement antifongique de contact réalisé tous les 21 jours jusqu'au mois de juin – Avril : Un traitement fongique systémique réalisé tous les 21 jours jusqu'au mois de juin – Juillet : Un traitement insecticides anti-miride – Août : Un traitement antifongique de contact réalisé tous les 21 jours jusque début septembre – Septembre : Un traitement antifongique systémique
Récolte	<p>Les cabosses sont récoltées lorsqu'elles changent de couleur. Pendant la grande campagne de juillet à décembre, la récolte a lieu tous les deux semaines. Pendant l'inter-campagne, la récolte à lieu une fois par mois.</p> <p>Les cabosses sont ouvertes et vidées de leurs fèves dans la cacaoyère et les fèves transportées au point de fermentation chez le planteur.</p>

Préparation du cacao marchand	<p>La fermentation dure entre 4 à 6 jours en fonction des conditions climatiques. Le producteur observe l'odeur des fèves et la couleur brune des cotylédons.</p> <p>Une fois la fermentation réalisée, les fèves sont séchées pendant 8 à 15 jours.</p>
--------------------------------------	--

2. Le cacao au Cameroun

Le cacao est une des principales cultures de rente au Cameroun, cinquième producteur mondial après la Côte d'Ivoire, le Ghana, l'Indonésie et le Nigéria en 2011-2012. La production de la saison 2012-2013 est estimée à 225.000 tonnes (Icco, 2013). Quatre grandes régions de production se démarquent (Tableau 3).

Tableau 3: Proportion de la production de cacao dans les quatre régions productrices (Mabou et al, 2012)

Régions	Proportion de la production de cacao nationale (%)
Sud-ouest	50
Centre	35
Sud	10
Est	5

La superficie moyenne des cacaoyères est d'un hectare et concerne 600.000 producteurs (2012). La surface totale exploitée au Cameroun est 400.000 hectares (Afriqinfo, 2012). Le rendement moyen est de 375 kilogrammes de fève par hectare (Mabou *et al*, 2012) contre 500 kilogrammes de fève par hectare en Côte d'Ivoire et 1.500 kilogrammes de fève par hectare en Indonésie (Commodafrica, 2013).

Suite aux travaux réalisés par le CIRAD et l'IRAD, les systèmes de production de la région Centre du Cameroun ont été caractérisés. La diversité locale des systèmes de production a été analysée à partir des itinéraires techniques cultureux et des systèmes de culture mis en place. Une typologie des exploitants a été dessinée à partir de la corrélation entre le rendement en cacao (kilogramme par hectare), l'âge des cacaoyères (année), l'âge des exploitants (année), le nombre d'heures consacrées à la cacaoyère (heure par hectare et par an), le nombre d'intervention par an et au coût des produits phytosanitaires (Franc CFA par hectare et par an) à trois échelles d'analyse différentes

(province, département, village). Cette typologie confirme la diversité des pratiques culturelles. Quelque soit l'échelle d'analyse, la diversité des pratiques culturelles est mise en évidence par trois classes d'exploitants. Ces trois classes se différencient par leurs rendements en cacao marchand, les niveaux d'intensification en produits phytosanitaires et en travail. Le verger est dit bien entretenu si la taille des gourmands, la prophylaxie (récolte sanitaire) et le désherbage sont réalisés. Le coût total des produits phytosanitaires est un indicateur d'intensification en intrant. La trésorerie et l'épargne des producteurs déterminent la capacité de résistance face aux fluctuations des prix des producteurs. (Tableau 4).

Tableau 4: Trois systèmes de production (Jagoret et al, 2008 et Mabou et al, 2012)

Système extensif	<p>Faible niveau d'intensification en travail et en produits phytosanitaires</p> <p>Rendement de 200 kilogrammes par hectare</p> <p>Grande flexibilité et capacité de résistance face aux éventuelles baisse des prix</p>
Système intensif	<p>Protection phytosanitaire élevée et verger très bien entretenus</p> <p>Rendement de 650 kilogrammes par hectare</p> <p>Meilleure valorisation des terres mais la valorisation du travail n'est pas significativement différente</p>
Système semi-intensif	<p>Capacité de résistance face aux fluctuations de prix d'achat du cacao marchand</p> <p>Rendement de 450 kilogrammes par hectare</p> <p>Grande flexibilité et capacité de résistance face aux éventuelles baisse des prix</p>

C. Les politiques agricoles appliquées au cacao

Depuis la décolonisation à aujourd'hui, les politiques agricoles se sont adaptées au contexte économique national et international. De 1960 à 1985, l'Etat avait une politique interventionniste et cherchait à développer les zones rurales. Une caisse de stabilisation des prix du cacao permettait d'assurer un prix fixe annuel aux producteurs. Suite a une crise économique nationale et la chute des prix du cacao sur le marché international au milieu des années 1980, les institutions financières internationales - Banque Mondiale et

Fond Monétaire International (FMI) – proposèrent un plan d’ajustement à l’État camerounais. C’est dans ce contexte qu’en 1990 est adopté le cadre d’une Nouvelle Politique Agricole (NPA). L’Etat s’est engagé à installer un cadre stratégique favorable à l’initiative privée en appliquant des mesures de déréglementation et de privatisation (Tobie, 2006).

Une évaluation en 1999 de cette NPA présente un bilan positif. Cette politique est réadaptée au contexte politico-économique du pays et est utilisée comme trame à l’élaboration d’une stratégie de développement du secteur rural en 2001. Son évaluation en 2005 soulève de nombreux dysfonctionnements causé par un un manque d’aide de la part du gouvernement et un budget alloué aux politiques insuffisant. Dans un même temps, le gouvernement travaille à la mise en place d’un marché commun des pays appartenant à la CEMAC. Une harmonisation des politiques économiques et la réforme des douanes sont mise en place (Tobie, 2006). En juillet 2013, le premier ministre du Cameroun a engagé son pays dans le programme détaillé pour le développement de l’agriculture africaine (PDDAA). Il est convenu que dix pourcent du budget (contre quatre pourcent actuellement) du pays soit affecté à l’amélioration de l’agriculture. L’initiative PDDAA devrait aider le gouvernement à mettre en place un programme national d’investissement dans l’agriculture (Libre Afrique).

D. Le marché du cacao

Le cacao est principalement produit dans quatre régions et est surtout exporté depuis le port de Douala vers le marché européen (90 pourcent de la production camerounaise totale (Mabou *et al*, 2012)).

Les consommateurs européens demandent de plus en plus de transparence et d’éthique dans la production des denrées alimentaires, obligeant ainsi les groupes agro-industriels à s’adapter à cette demande dans leurs pratiques. Le groupe agro-industriel Mars a déclaré vouloir acheter uniquement du cacao certifié d’ici 2020 (Mars, 2013). Cette déclaration a poussé d’autres groupes agro-industriels comme Barry Callebaut à s’engager dans l’achat de cacao certifié. Les programmes de certification représentent des solutions pour assurer au consommateur un produit respectueux de certaines normes sociales, économiques, sanitaires et environnementales.

Le programme mondial Cocoa Horizon de Barry Callebaut a été lancé en mars 2012 pour une durée de 10 ans. Il a un budget de 32 millions d'euros. Ce programme vise à augmenter la productivité des cacaoculteurs, améliorer la qualité du cacao et augmenter le bien être des familles des producteurs. Dans ce programme Barry Callebaut travaille avec UTZ, Rainforest Alliance et Fair Trade.

Encadré 2: Le programme mondial de Barry Callebaut : Cocoa Horizon (Barry Callebaut, 2013)

Il existe trois organismes principaux dans la certification du cacao au Cameroun qui ont des cahiers des charges propres (Hinzen, 2012) :

- Rainforest Alliance aide à la mise en place d'une agriculture raisonnée (Rainforest Alliance, 2013) ;
- UTZ propose des formations aux agriculteurs (UTZ certified, 2013) ;
- Fair Trade contribue à la mise en place d'une rémunération équitable pour tous les acteurs (Fairtrade, 2013).

La mise en place de la certification exige que la filière se structure, qu'elle applique la traçabilité des produits et une transparence sur les prix du cacao.

L'étude

1. Problématique et hypothèses de travail

Dans le cadre de cette orientation globale vers la certification, quel est le rôle de l'agro-industrie dans la filière cacao et comment influence-t-elle les planteurs pour répondre aux nouvelles exigences du marché ?

Pour répondre à la problématique, plusieurs hypothèses ont été formulées :

Hypothèse 1 : Les agro-industries et exportateurs influencent les pratiques des planteurs de cacaoyer à travers les programmes de certification, le renforcement de la traçabilité du produit, les grilles de prix liées à la qualité du produit et d'éventuelles formations proposées aux producteurs.

Hypothèse 2 : L'appui des agro-industries aux organisations de producteur est un atout pour le bon fonctionnement des organisations paysannes.

Hypothèse 3 : Les agro-industries et exportateurs influencent les pratiques culturelles de manière à diminuer les SAF au profit d'une culture plein soleil.

2. Les objectifs et les résultats attendus

L'organisation de la filière cacao sera décryptée et les relations entre les différents acteurs caractérisées. A partir de cette description, les forces économiques et décisionnelles de la filière seront évaluées ainsi que les leviers utilisés.

Matériel et méthodes

1. Organisation de l'étude

Les acteurs de la filière peuvent être partagés en deux groupes, les acteurs en amont qui produisent les fèves de cacao et les acteurs en aval qui achètent, traitent et transforment ces fèves.

Pour réaliser cette étude, des enquêtes auprès des principaux acteurs de la filière dont des acheteurs (agro-industries et exportateurs), des organismes publics, des organismes certificateurs et des producteurs de la région de Talba ont été menées (Figure 1).

Une première visite exploratoire de la zone de production étudiée s'est déroulée début juin avec une équipe du projet AFS4Food. Cette visite m'a permis de prendre des repères, d'échanger avec les producteurs et d'avoir un premier aperçu du terrain. Au retour de cette visite, un guide d'entretien a été préparé pour la première phase d'enquête auprès des acteurs de l'aval de la filière et de personnes ressources (organismes publics, experts de la filière). Les enquêtes ont été réalisées à Yaoundé et Douala. Une heureuse coïncidence de calendrier m'a permis d'assister à un congrès sur la certification du cacao organisé par l'organisation internationale du cacao (International Cocoa Organization ICCO) à Douala. Ce congrès m'a permis d'accéder à des données globales sur les filières cacaos et m'a permis de rencontrer des acteurs locaux et internationaux du monde du cacao. Après cette première partie d'enquête, le guide d'entretien adressé aux producteurs de cacao et aux acheteurs locaux a été préparé. La deuxième phase d'enquête, auprès des producteurs et des acheteurs locaux, a été menée en juillet à Talba. En complément les propriétaires des grandes cacaoyères de la zone de Talba ont été interrogés à Yaoundé.



Figure 1: Déroulement de l'étude

2. Les acteurs en aval de la filière

Les acteurs en aval de la filière sont les acheteurs, les entreprises transformatrices et exportatrices, les organismes certificateurs, les Organismes Non Gouvernementaux (ONG) et l'Etat.

A. Méthode d'étude

Les acheteurs de cacao sont les agro-industries et les exportateurs de cacao. Ils sont principalement basés à Douala. J'ai eu des rendez-vous grâce aux contacts des experts du CIRAD et des sites internet des agro-industries. A partir de ces premiers rendez-vous j'ai appliqué la méthode de l'échantillonnage buissonnant – qui consiste à demander à chaque personne enquêtée d'indiquer d'autres acteurs pouvant être interrogés - afin de rencontrer d'autres acteurs de la filière, des transformateurs de fèves de cacao, des exportateurs, des certificateurs, des contrôleurs à l'export et des groupements de professionnels du cacao (Tableau 5). Le guide d'entretien était semi directif afin de pouvoir considérer le point de vue de l'acteur dans la filière et d'aborder les points qu'il considère comme importants. Cet aspect permettra de comprendre comment ils travaillent et perçoivent les forces et les faiblesses de la filière. Des questions sur les objectifs ont été posées pour déterminer ses liens avec les autres acteurs (Annexe 3). Ces entretiens duraient entre une demi-heure et une heure en fonction de la disponibilité de l'interlocuteur.

Tableau 5: Echantillonnage des acteurs en aval de la filière

Type d'organisme	Nombre d'établissements rencontrés	Nombre de personnes interrogées
Agro-industrie et exportateur	5	8
Organisme certificateur	2	2
Organisme de formation	3	4
Organisme de contrôle	2	3
Transformateur	1	1
Groupement de professionnels	1	1
Professeur	1	1

B. Typologie des acteurs

Pour comprendre comment s'organise l'approvisionnement en cacao des acheteurs finaux et d'établir le lien avec l'amont de la filière à travers l'achat du produit, une typologie a été construite. Le principal critère est le circuit d'achat de la production. Trois types d'acheteurs intermédiaires se distinguent :

- Des représentants des maisons exportatrices. Ils achètent aux organisations paysannes et aux gros producteurs (production supérieure à 40 tonnes) sur le terrain de juillet à décembre ;
- Des acheteurs sous contrats de courte durée (juillet à décembre) avec les maisons exportatrices. Ils achètent le cacao directement chez les producteurs et le livrent aux exportateurs ;
- Les acheteurs indépendants qui achètent aux producteurs et revendent à d'autres acheteurs de cacao toute l'année.

Les organismes certificateurs ne sont pas présents au Cameroun mais font appel à des organismes locaux. Ils assurent l'éthique et la reconnaissance du « bon » travail des producteurs et des acheteurs. Les partenaires locaux sont principalement des ONG présentes sur le terrain dans la formation, la sensibilisation et l'appui technique aux producteurs. Ils travaillent avec l'appui financier des dons ou des financements des acheteurs finaux. Lors des enquêtes sur la certification, les avantages et les inconvénients qu'elle représente ont été discutés (Annexe 3).

Depuis la libéralisation de la filière cacao, le rôle de l'Etat a fortement diminué. Cependant, il joue un rôle important dans l'exportation de la matière première (contrôle

de la qualité à l'export) et met en place des politiques influençant les types d'organisation des producteurs. Lors des enquêtes, les critères d'exportation et la stratégie nationale ont été abordés (Annexe 3).

3. Les acteurs en amont de la filière

A. Zone d'étude : Talba

Le village de Talba dans le centre du Cameroun (Annexe 1) a été choisi par les projets AFS4Food et SAFSE comme terrain d'étude. Le village est un front pionnier depuis 1980. Il est situé sur une zone de développement de la cacaoculture sur défriche forestière depuis les années 90 (Jagoret, 2008).

Le village de Talba est étendu sur neuf kilomètres du Nord au Sud et sur quatorze kilomètres d'Est en Ouest. Les 18 quartiers du village ont une population totale de 8.000 habitants. La majorité (80 pourcent) de la population active est agricultrice et les trois quarts pratiquent la cacaoculture.

1. Histoire de Talba

(Informations collectées avec Françoise Ngono, étudiante en master 2 d'agroforesterie à l'Université de Yaoundé I en stage à l'IRD pour le projet SAFSE en 2013)

Talba a été créée en 1915 par un chef Sanaga résident à Ngoro avec le concours de l'administration coloniale allemande. Il s'agissait de créer un village pour la construction d'une route reliant le village de Nachtigal à la limite avec les Yambassas (une chefferie supérieure). Deux tribus ont formé Talba, les Bombossa et les Sanaga représentées par trois familles, les Ngoro, les Bombassa et les Biakoa. A la fin de la Première Guerre Mondiale, l'Allemagne perd ses colonies et le Cameroun passe sous l'administration coloniale française, à l'exception des deux régions du Sud-Ouest du pays qui passent sous administration coloniale anglaise. Les travaux de la route ont été arrêtés. De nombreux projets agricoles ont été mis en place, et plus particulièrement le développement des plantations de cacaoyers dès 1920. Des hangars de stockage et des coopératives ont été construits pour planifier et organiser la production. Dans les années 1925, des acheteurs de cacao se sont installés à Bafia et ont développé un marché de cacao important avec de grands magasins et une capacité d'achat conséquente.

Après l'indépendance accordée en 1960, le Gouvernement camerounais poursuit ce projet. En 1980, le pont de l'enfance est construit. Il permet de traverser la Sanaga et de relier Talba à la route vers Yaoundé et Douala. Ce pont favorise le développement du territoire et entraîne une forte migration de la population vers Talba. La mauvaise gestion des coopératives dans les années 80 pousse le gouvernement à supprimer ce système et à mettre en place un système plus simple : les Groupement d'Initiative Commune (GIC).

1915	Création de Talba avec le concours de l'administration allemande pour la construction d'une route
1918	Fin de la colonisation allemande Projet de développement de la production de cacao sous l'administration française
1920-1925	Création des premières cacaoyères Création d'un marché du cacao à Bafia
1980	Construction du pont de l'enfance
1998	Fin du système des coopératives Mise en place des GIC

Encadré 3: Les grandes dates de l'histoire de Talba

B. Les producteurs

1. Méthode d'étude

Dans un premier temps, j'ai commencé à travailler avec Françoise Ngono, étudiante en master 2 d'agroforesterie à l'Université de Yaoundé I en stage à l'IRD pour le projet SAFSE en 2013. Grâce à la typologie que Françoise Ngono a réalisée et ses contacts, j'ai rencontré les personnes ressources pour démarrer. Ces entretiens traitaient de l'histoire de la zone, de l'engagement civique, des formes de commercialisation du produit et les formations des producteurs en matière de cacaoculture. La trame d'enquête était semi-directive pour permettre aux acteurs d'aborder l'ensemble des points de la filière qu'ils considéraient comme importants. A partir de là, j'ai utilisé la méthode buissonnante pour remonter la filière et y rencontrer le plus d'acteurs possible. Ces entretiens étaient individuels, se déroulaient en français ou en anglais (surtout dans les quartiers de migrants) et duraient entre 30 et 45 minutes (Annexe 3) (Tableau 6). Dans un deuxième

temps j'ai organisé des entretiens collectifs pour avoir un débat d'acteurs. Les enquêtes sont devenues plus ciblées sur les questions d'organisation des producteurs, du rôle de chacun, de la commercialisation du produit et de l'implication dans le processus de certification. Ces débats d'acteurs duraient entre deux et trois heures (Tableau 6).

Tableau 6: Echantillonnage des acteurs de la première phase d'enquête (a) et deuxième phase d'enquête (b) en amont de la filière

(a)

Fonction	Nombre de personnes rencontrées	Nombre d'établissements rencontrés
Chef d'exploitation	19	19
Délégué d'un Groupement d'Initiative Commune (GIC)	2	2
Délégué d'un GIC en conversion	2	1
Délégué d'une union de GIC	2	2
Délégué d'une fédération d'union de GIC	1	1

(b)

Fonction	Nombre de personnes rencontrées	Nombre de groupes de travail rencontrés
Chef d'exploitation	47	3

2. Typologie d'acteur

Dans le but de comprendre comment s'organise la production de cacao à Talba et d'établir le lien avec l'aval de la filière, une typologie des producteurs a été élaborée sur le degré d'intégration dans les organisations professionnelles agricoles. Quatre types de producteurs ont été distingués (Tableau 7) :

- (1) Les producteurs investis dans une coopérative avec un partenaire commercial tel qu'un exportateur de cacao ;
- (2) Les producteurs qui ne sont pas en coopérative mais qui voudraient en faire partie ;
- (3) Les producteurs engagés dans les GIC ;
- (4) Les producteurs détachés du système communautaire et travaillant seul ;
- (5) Les producteurs détachés du système communautaire, travaillant seul, produisant un tonnage important (supérieur à 40 tonnes) vendu en une fois à une maison d'exportation.

Tableau 7: Caractéristiques des différents types de producteurs

	Caractéristiques
Type (1)	Connaissance de l'organisation au niveau international Volonté de construire quelque chose de commun Mise en place de programmes de certification Volonté d'améliorer les conditions de travail et de vie
Type (2)	Moins informé concernant les organisations professionnelles
Type (3)	Vente en commun Reconnaissance du statut par le gouvernement camerounais Peu de contraintes d'adhésion
Type (4)	Vente directe Déçu par les organisations de GIC
Type (5)	Vente directe une fois par an Tonnage supérieur à 40 tonnes de fèves de cacao

4. Méthode d'analyse

Une analyse de filière peut se faire selon différents niveaux d'approche, une approche technique, financière et socio-économique (Fontan, 2006). Dans le cadre de ce travail, on considère les approches techniques et socio-économiques.

Dans un premier temps pour comprendre la dynamique de la filière cacao, j'ai déterminé les acteurs, leurs fonctions et les interactions qui existent entre eux. A partir de ces données, un schéma organisationnel de la filière a été fait mettant en évidence les acteurs principaux, les intermédiaires et les relations entre le producteur et l'acheteur final. L'ensemble des opérations techniques, les pratiques des producteurs et choix techniques, ont été pris en compte. A partir de cette description, les changements, les causes de ces changements ont été analysés.

Les stratégies et les logiques propres de chaque acteur sont pris en compte. Ces données ont permis de décrire les comportements d'acteurs et de comprendre les règles qui régissent leurs relations. Je me suis également intéressée à l'évolution de la valeur ajoutée sur le prix d'achat d'une tonne de cacao.

5. Restitution et retour auprès des acteurs

J'ai présenté mes résultats auprès des producteurs de Talba lors d'une demi-journée au village mi-août. Il s'agissait d'une restitution en commun avec deux autres stagiaires ayant également fait leur terrain à Talba sur la caractérisation des systèmes agroforestiers (SAF) dans le cadre du projet SAFSE de l'IRD par Françoise Ngonou et la séquestration du carbone dans le cadre du projet AFS4Food du CIRAD par Kenneth Mvondo. Mes posters reprenaient la problématique, les étapes de mon travail, les résultats relatifs aux organisations paysannes, aux prix, aux circuits de vente et à la certification. Les cahiers des charges de Rainforest Alliance et UTZ ont également été présentés. Il y avait des délégués de GIC, des membres de conseil d'administration des coopératives et des planteurs (Annexe 4). Il y a eu une grande dynamique, de nombreuses questions notamment sur les ventes de cacao et pourquoi il n'existe pas un prix standard.

J'ai envoyé au mois d'août une première version de mon rapport concernant les ventes du cacao aux agro-industries et aux exportateurs pour avoir un premier retour sur les

données chiffrées et avoir un avis sur mon travail. Le rapport final est restitué aux acteurs ayant participé à mon étude.

J'ai réalisé une présentation à l'IRAD (Yaoundé) auprès de chercheurs de l'institut de recherche et du CIRAD fin août (Annexe 4). Cette restitution a regroupé 46 personnes autour de la problématique. La présentation s'est centrée sur les organisations paysannes, les prix de vente du cacao, les programmes de certification et les formations proposées aux agriculteurs. Les réactions et les questions se sont largement portées sur les programmes de certification et sur la demande de l'agro-industrie vis à vis de la filière cacaoyère.

Résultats

1. L'organisation des producteurs

A. Les groupements de producteurs

Les organisations paysannes sont établies à quatre niveaux, la confédération, la fédération, l'union de groupement d'initiative commune (GIC) et le GIC.

A Talba, trois niveaux d'organisation sont présents, la fédération, l'union de GIC et le GIC. Ils ont été créés à différentes époques et avec des rôles différents (Figure 2). Les GIC permettent aux producteurs de se regrouper selon leur production et leur localité. Cette structure est libre d'accès et n'exerce pas de contrainte sur les producteurs sur la qualité, les pratiques culturelles et la vente. Les producteurs appartenant à ces GIC sont représentés par des délégués de GIC. Les GIC sont regroupés en union à une échelle géographique plus grande. Les unions ont souvent un magasin de stockage et sont responsables de la vente du cacao. Les délégués des unions négocient et gèrent les ventes auprès des acheteurs de cacao. Les ventes sont transparentes mais les délégués des unions ne sont pas en contact avec les producteurs de façon permanente. Les unions de GIC sont regroupées au sein d'une fédération qui est représenté par des délégués de la fédération, à Talba elle regroupe quatre unions de GIC. La fédération des unions de GIC a un rôle de représentation des producteurs.

L'ensemble des unions appartenant à la fédération commercialise 1.000 tonnes de fèves de cacao par an. Ce chiffre est à prendre avec du recul, en effet les délégués ne savent pas combien de membres appartiennent à l'union et parmi les membres lesquels commercialisent via l'union de GIC. Il s'agit d'un problème d'archivage des données administratives.

Les GIC créées suite de la disparition des coopératives d'Etat en 1985, sont des structures avec peu de contraintes administratives. Il s'agit d'une adhésion libre c'est à dire que le producteur est libre de vendre son cacao au GIC ou individuellement. Le producteur membre d'un GIC ne s'engage pas à vendre sa production via le GIC ni à participer aux réunions, il peut être totalement passif.

A Lomé en 2010, le ministre délégué à la justice Maurice Kamto a signé un acte uniforme relatif au droit des sociétés coopératives dans le cadre de la politique d'harmonisation

du droit des affaires de la CEMAC, l'organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA).

De plus, suite de nombreux dysfonctionnement des GIC, le gouvernement camerounais a formulé le souhait en mars 2013 que les producteurs s'organisent en coopératives.

Il s'agirait d'une structure reconnue au niveau international et avec des contraintes de gestion et d'organisation plus importantes. Par exemple la coopérative devra avoir un registre précis des producteurs adhérents, un compte bancaire de la coopérative et chaque producteur aura son compte bancaire en nom propre afin de limiter les détournements de fonds. Ces coopératives devraient naître des GIC ou des unions de GIC (Figure 2). Fin août 2013, aucune décision n'a encore été prise à Talba et le projet a pris du retard car les producteurs manquent d'informations et des lacunes existent. En effet, les organisations paysannes n'ont pas de trésoreries et ne sont pas formées en gestion pour démarrer un tel projet de coopérative sans aide.

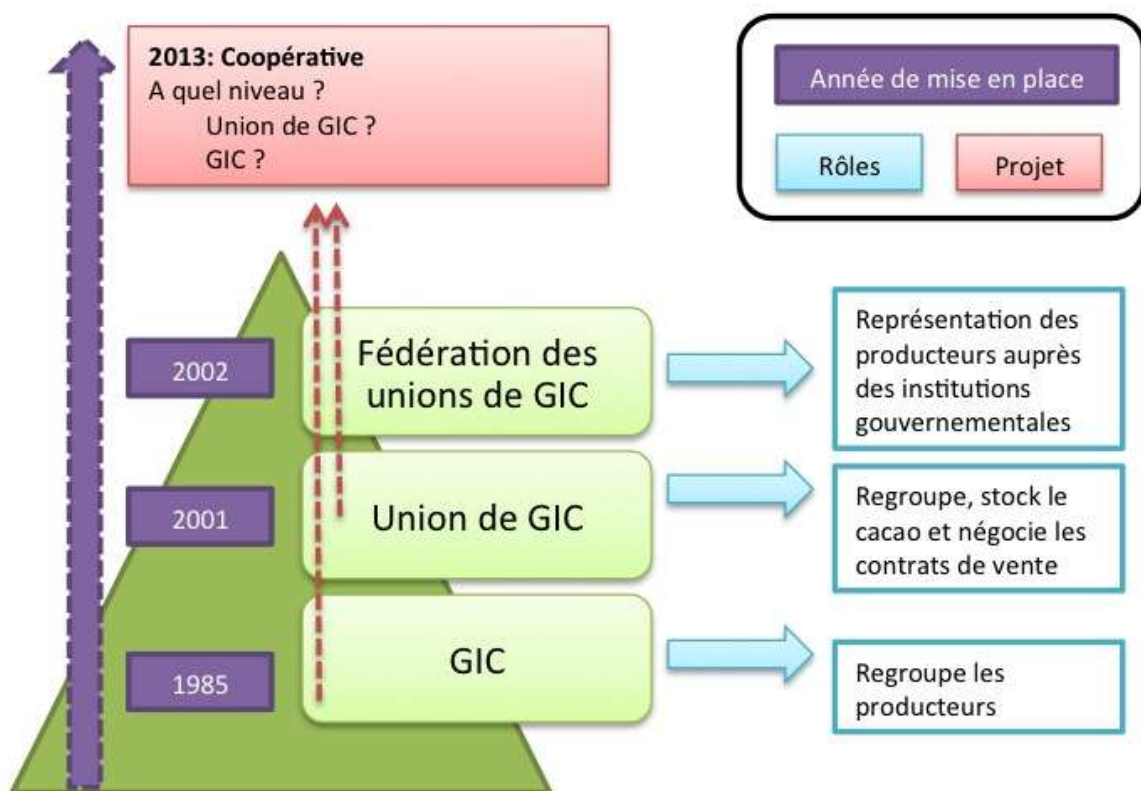


Figure 2: Différents niveaux d'organisations professionnelles agricoles à Talba et leurs rôles

1. Les bénéfices et les contraintes de la participation à ces organisations professionnelles pour les producteurs

La vente groupée dans les unions de GIC permet aux producteurs d'avoir du poids dans les négociations du prix de vente du cacao. Les pesées et les contrôles de qualité des sacs se font de manière plus transparente et les producteurs ne prennent pas le risque de se faire voler des kilogrammes de cacao par une balance truquée. En effet, les acheteurs ambulants utilisent des balances faussées et soustraient des kilogrammes de cacao aux producteurs en justifiant que le cacao est de mauvaise qualité.

Mais ces organisations souffrent de nombreux maux. La corruption est importante, les acheteurs corrompent les délégués de GIC pour obtenir des contrats à prix bas et il arrive que les producteurs ne soient jamais rémunérés. Les recours sont très limités et les producteurs préfèrent quitter l'organisation plutôt qu'intenter une procédure de justice coûteuse et longue.

Lorsque les unions de GIC et les acheteurs négocient le marché le cacao est stocké en magasin. Ces délais de stockage peuvent aller de deux semaines à trois mois. Or le producteur est souvent en manque de liquidité et ne peut pas attendre un tel délai. Il est donc poussé à vendre son cacao à un acheteur ambulant pour avoir des liquidités rapidement.

Il existe des discriminations de la part des délégués de GIC autochtones vis à vis des nouveaux migrants anglophones. De ce fait, les migrants se désintéressent des groupements de producteurs.

De plus, le manque de formation des producteurs les limite dans la gestion des organisations et dans la communication avec les autres membres. De ce fait aucun projet de groupe ne rassemble la majorité des membres.

2. Le projet des coopératives à Talba

En 2013, les organisations de producteurs de Talba se réunissent pour décider de leur prochaine organisation en coopératives. Il semble que deux coopératives issues des unions de GIC se mettent en place. L'appartenance à une coopérative se fera selon la position géographique des unions, Talba Nord et Talba Sud. Les délégués des unions de

GIC et de la fédération travaillent à la mise en place de la structure sans avoir interrogé les membres.

Or certains GIC souhaitent former une coopérative indépendamment des autres. Les problèmes de corruption et de détournements de fonds ont causé une perte de confiance de certains membres. De plus, certaines unions géographiquement éloigné de Talba centre (où se passent toutes les réunions) ne se reconnaissent pas dans les décisions prises en leur absence et se sentent mis à l'écart. Ils souhaitent donc se désengager de cette organisation. Mais ce type d'initiative est très mal vu de la part des délégués d'union de Talba centre et ils exercent des pressions et menaces sur les délégués de ces unions.

B. Les projets avec un partenaire de l'agro-industrie

Des initiatives privées individuelles émanent également. Les acheteurs de cacao qui ont déjà acheté le produit à une organisation paysanne, telle une union de GIC, peuvent proposer aux producteurs de les amener vers la formation d'une coopérative.

Cette structure est dirigée selon des lois étatiques et selon les conditions du partenaire par les producteurs. La coopérative a une obligation de résultat, de produire des comptes annuels sur une base régulière, de se faire auditer et de certifier les comptes annuels avant leur présentation devant l'assemblée générale des membres. Quand aux conditions du partenaire, elles sont déterminées lors du contrat entre les deux parties. A Talba il s'agit d'un partenaire issu de l'agro-industrie. Le partenaire offre un appui à l'organisation et apporte de l'aide dans la gestion et l'organisation de la structure. Un employé rémunéré par le partenaire est en charge du système de gestion interne de la structure, du contrôle des activités et du lien entre les producteurs et l'acheteur. La coopérative en cas de problème de corruption doit répondre de ces actes comme personne morale et est responsable devant la loi.

Lorsqu'un tel partenariat prend forme, c'est pour avoir un produit certifié. Les producteurs s'engagent à suivre des formations et à produire un produit répondant aux qualités souhaitées par le partenaire. Le partenaire s'engage à payer la prime à la fin de la campagne. Il n'existe pas de contrat préalablement signé concernant le prix d'achat du kilogramme de fèves de cacao séchées. Le cacao est vendu selon un calendrier des

marchés (un marché par semaine pendant la grande saison) au prix du jour (défini selon les cours de la bourse de Londres).

Les producteurs appartenant à la coopérative ont des profils différents, ils peuvent avoir fait parti d'un GIC ou avoir été indépendants. Ils pensent pouvoir répondre aux problèmes organisationnels et de positionnement dans la filière en travaillant en collaboration avec un partenaire. Les producteurs sont plus confiants et s'investissent dans ce projet commun.

C. Les producteurs indépendants

Il existe deux types de producteurs qui vendent leur produit indépendamment. Les producteurs dits 'élites' qui commercialisent plus de 20 tonnes par an. Les élites sont des producteurs possédants une surface supérieure à 200 hectares avec des capitaux qui ne sont pas issus du domaine agricole. Ils ont des capacités de stockage et vendent leur production en une fois à un acheteur. Ils sont connus par les acheteurs et peuvent négocier le contrat.

La deuxième catégorie est représentée par les producteurs produisant de petites quantités (5 tonnes en moyenne). Ils vendent leurs fèves de cacao dès qu'elles sont fermentées et séchées. Ces producteurs ont des problèmes de trésorerie, ont une connaissance des prix du marché limitée. Ils n'accordent pas d'importance à la qualité de leur produit en ne respectant pas les délais de fermentation et de séchage car ils sont le plus souvent en manque de liquidités.

2. Les moyens de productions

A. La main d'œuvre

Les premières cacaoyères sont apparues à Talba centre en 1920 et se sont étendues vers le nord. Très vite Talba est devenu un front pionnier et la migration s'est accentuée après la construction du pont de l'enfance dans les années 80. Les migrants venaient chercher des terres, pour financer leurs investissements (achat d'un terrain, plantation des cacaoyers) ils se faisaient employer chez des producteurs déjà en place. Les conditions de travail difficiles et les rémunérations basses n'ont pas encouragé les migrants à devenir ouvrier agricole. Et au fur et à mesure, ils se sont installés plus au nord. Les producteurs de Talba ont donc des difficultés à trouver de la main d'œuvre. Pour palier à ce problème, ils fixent des contrats avec une personne (un chef de groupe)

qui s'engage à venir avec une équipe pour réaliser les tâches demandées par le planteur. Il s'agit d'immigrants clandestins du Nigéria ou du Mali. Cette gestion du personnel aux champs limite l'accès aux producteurs à la certification car le droit du travail est contrôlé par les organismes certificateurs, en particulier les ouvriers doivent avoir de véritables contrats.

B. Les infrastructures de vente

Pour lutter contre les fluctuations du marché du cacao et réduire les risques de perte de la production de cacao, les organisations de producteurs et les producteurs indépendants ayant une production de cacao importante construisent des bâtiments de stockage. Le cacao stocké en magasin est vendu dans son ensemble à un acheteur. La vente groupée permet aux producteurs d'augmenter leur pouvoir de négociation face aux acheteurs. Mais la communication est rendue difficile car il n'y a pas de réseau téléphonique dans le village. Les producteurs ont donc des difficultés à communiquer et à se retrouver pour travailler ensemble dans un village aussi dispersé que Talba. Des tensions peuvent donc survenir car les producteurs ne comprennent pas les ventes de cacao dues à une mauvaise communication.

De plus, l'évacuation du cacao du champ au magasin de stockage et hors de Talba vers Douala est coûteuse et compliquée par le mauvais état de la route. Cela entraîne une augmentation des charges soutenues par le producteur.

3. La vente des produits

Le cacao est produit toute l'année à Talba mais dans des proportions variables. On peut distinguer deux périodes de production, la grande campagne durant laquelle la plus grande partie du cacao est vendue et l'inter-campagne durant laquelle une petite quantité de cacao est vendue. Les acteurs présents, la qualité exigée et les ventes sont très différents selon la période (Figure 3).

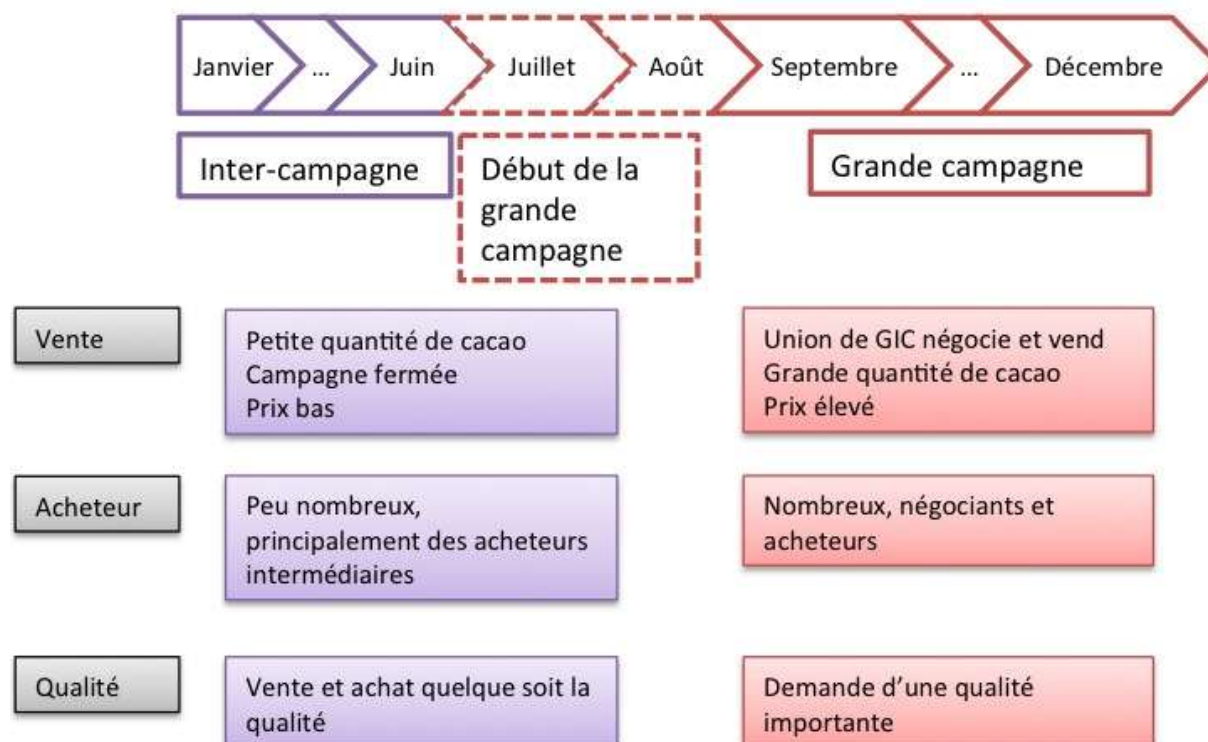


Figure 3: La vente de cacao dans l'année selon les saisons

La période de l'inter-campagne est difficile à gérer pour les producteurs car ils n'ont pas d'apport financier mais des dépenses à faire (école des enfants, main d'œuvre, traitement de la cacaoyère). Les producteurs peuvent s'endetter auprès des acheteurs intermédiaires. Ils empruntent de l'argent pendant l'inter-campagne et mettent en gage leur future production. Dans ce cas, ils promettent de vendre à l'acheteur intermédiaire à un prix plus bas que celui du marché.

Pendant la grande campagne, il existe une forte concurrence entre les acheteurs de cacao. De ce fait une pression s'exerce sur les producteurs et il peut arriver qu'ils n'achèvent pas toutes les étapes de traitement des fèves de cacao pour vendre leurs fèves de cacao au plus vite aux acheteurs impatientes.

A. La marché du cacao

Il existe un prix du cacao, il s'agit du prix payé aux producteurs le prix du cacao bord champs. Il existe des malus appliqués au prix bord champ si les fèves de cacao sont de mauvaise qualité (taux d'humidité trop important, nombreuses fèves pourries).

Les autres prix cités dans la filière sont des indications de la tendance du marché : le prix du cacao défini à la bourse de Londres est un prix donné sur un marché à terme au niveau mondial : le « Prix Londres », une fois le cacao sur le bateau prêt à l'exporte, l'acheteur prend en charge le trajet et les assurances jusqu'au port de livraison: le « Prix Free on Board (FOB) », le prix cacao au port de livraison (sans que le produit soit déchargé) : le « Prix Coût Assurance Fret (CAF).

Pour l'année 2012, le « Prix Londres » a varié de 1622 à 1968 euros la tonne de cacao (Icco, 2012). Le prix du cacao bord champ à Talba a varié de 1200 à 1600 euros la tonne de cacao en 2012 (Tableau 8).

Tableau 8: Détail des prix du cacao pour l'année 2012 en euro par tonne (Données récoltées sur le terrain, Système d'information des filières cacao et café au Cameroun, 2013)

CAF	1870	
FOB	1730	
Prix d'achat à Douala par les exportateurs	min	max
	1540	1550
Prix au champ à Talba	min	max
	1200	1600

Il existe des primes négociées en début de campagne entre le producteur et l'acheteur qui permettent de récompenser une certaine qualité de produit. Cette prime a une valeur fixe pour toute une campagne et est reversée aux producteurs à la fin de la grande campagne. Par exemple la certification est rémunérée 280 euros par tonne de cacao, une moitié est reversée au producteur et une autre à la coopérative à Talba.

Pour être au fait du prix du marché, les acheteurs intermédiaires sont en communication au moins une fois par jour avec les acheteurs (agro-industries, exportateurs) pour connaître le prix du jour. Pour informer les producteurs des prix du cacao, l'ONCC a mis en place un dispositif de radio, de message téléphonique (SMS) et un centre d'appel pour informer les producteurs sur les prix appliqués. Mais les problèmes de réseaux téléphoniques à Talba limitent l'impact de ce dispositif. Lorsqu'il y a beaucoup d'intermédiaires, les prix d'achat du cacao au producteur dépendent de son degré de connaissance des prix.

B. Les types de ventes de produits

Le circuit court est mis en place lors de la grande campagne. Les acheteurs et les producteurs se rencontrent directement au magasin de l'union de GIC, à la coopérative ou encore chez le producteur si celui-ci produit un tonnage suffisant (supérieur à 40 tonnes) pour négocier et acheter le produit. Les produits sont vendus en une fois ou en plusieurs fois afin de bénéficier à chaque vente du prix du jour.

Dans le cas des circuits longs, les achats de cacao se font quelque soit la saison. Les acheteurs finaux ont un contrat avec des acheteurs sur le terrain (intermédiaires) pour une saison. Les acheteurs finaux fournissent une carte de vente et font des avances de trésorerie à l'acheteur sur le terrain. La carte de vente est une autorisation officielle permettant à l'intermédiaire d'acheter du cacao en toute légalité des lois étatiques. En fonction de la demande du marché et de la production, l'acheteur intermédiaire rassemble une certaine quantité de cacao et établit un contrat. Quand le contrat est établi, le prix du jour est bloqué et l'acheteur intermédiaire a 7 jours pour livrer. L'objectif du contrat est de gérer les fluctuations de prix du marché. Si le produit est bien sec et non fumé (odeur prise par les fèves lorsqu'elles sont séchées sur les routes goudronnées), le vendeur peut obtenir une prime de 20 euros par tonne, c'est une manière de récompenser la qualité. Mais au contraire si il est de mauvaise qualité, il existe des malus à raison de l'équivalent de une tonne sur cinq non payée.

Le nombre d'intermédiaires entre le producteur et l'acheteur final peut être important. Les acheteurs achètent le cacao peu cher aux producteurs peu informé des coûts du cacao et bénéficient d'un gain économique important.

C. La qualité du cacao

La qualité est vérifiée au niveau du producteur, au niveau de la coopérative (cela implique qu'ils aient le matériel et les compétences) dans la cas d'une certification du champ ou à la station d'achat dans l'autre cas et au niveau de l'exportateur. L'attention est particulièrement portée sur l'humidité du produit et l'odeur de fumée des fèves (Figure 9).

Qualité	
<u>Cacao tout venant</u>	
Humidité	Max 12,00%
Moisie + Mitées	Max 10,00%
Grainage	Max 100 fèves pour 100g
Déchets (brisures, grabots, corps étrangers)	Max 1,50%
Ardoisés	Max 10,00%
Sans odeur de fumée (tout cacao avec odeur de fumée est systématiquement rejeté)	
<u>Cacao pré export</u>	
Humidité	Max 8,00%
Moisie + Mitées	Max 10,00%
Grainage	Max 100 fèves pour 100g
Déchets (brisures, grabots, corps étrangers)	Max 1,50%
Ardoisés	Max 10,00%
Emballage	Sac d'export
Sans odeur de fumée (tout cacao avec odeur de fumée est systématiquement rejeté)	

Figure 4: Qualité exigée du cacao standard et du cacao exporté

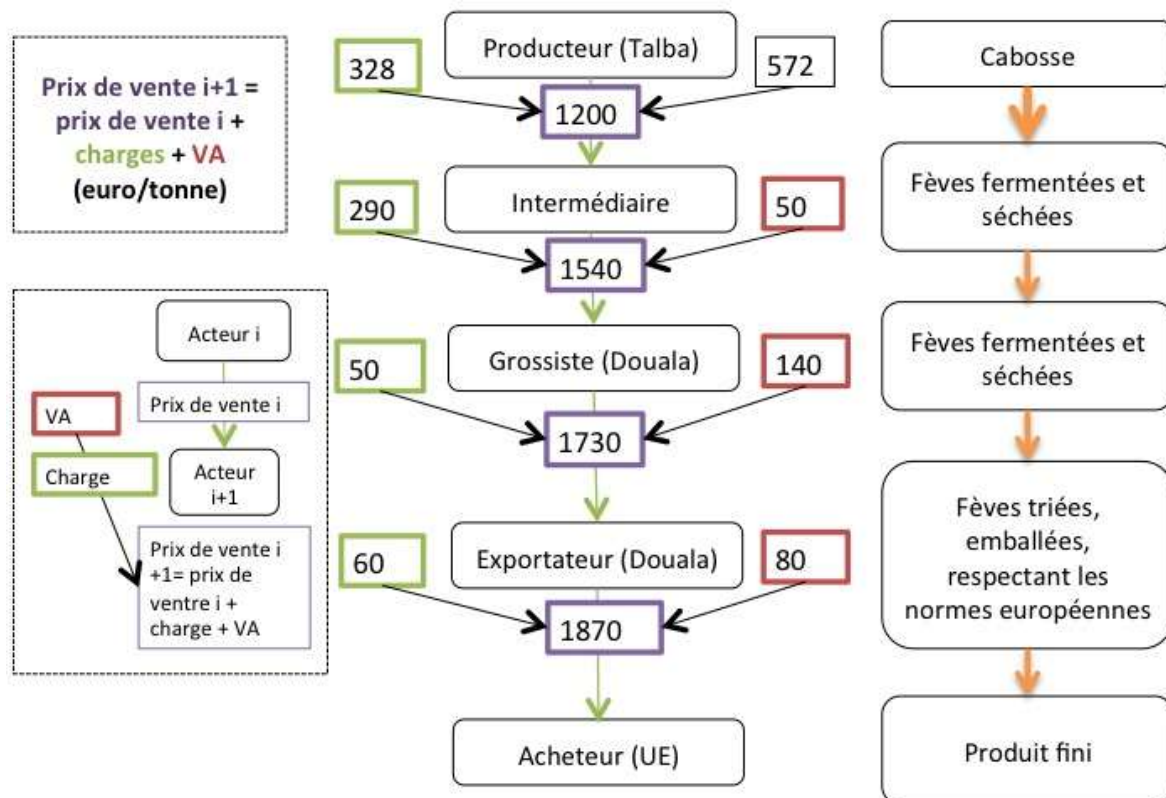
D. La valeur ajoutée le long de la filière de vente

La valeur ajoutée est la différence entre le produit de vente et la valeur des achats. Il s'agit du prix d'achat moins le prix de vente et les charges (Figure 5).

Dans le cas d'un circuit court, les producteurs vendent les fèves fermentées séchées aux exportateurs directement. Les charges de productions sont les mêmes que dans le cas du circuit long. Les charges sont de 328 euros par tonne de fèves de cacao et le produit net du producteur est de 572 euros par tonne. Les fèves de cacao ont été produites et transformées selon un processus établi et le producteur a eu la possibilité de produire aux normes de l'exportateur. Les exportateurs financent les infrastructures permettant aux producteurs d'avoir un produit aux normes (achat d'un séchoir, livraison de sac aux normes européennes) les charges s'élèvent à 410 euros par tonne de fèves de cacao, la valeur ajoutée réalisée est de 260 euros par tonne de fèves de cacao (Figure 4).

Dans le cas d'un circuit long, les producteurs vendent des fèves fermentées séchées aux intermédiaires. Les charges de productions sont les achats de produits phytosanitaires, la main d'œuvre, la rémunération du chef d'exploitation, l'achat de matériel et l'amortissement des investissements tel que l'achat d'un champ. Les charges sont d'environ 328 euros par tonne de fèves de cacao et le produit net du producteur est de 572 euros par tonne. Les intermédiaires transportent le cacao de Talba à Douala, les charges de transports, de rémunérations du personnel et l'amortissement du matériel s'élèvent à 50 euros par tonne de fèves de cacao, la valeur ajoutée réalisée est de 290 euros par tonne de fèves de cacao. Les grossistes rachètent des fèves de cacao aux intermédiaires et les retravaillent. Ils les sèchent, les mélangent afin d'avoir une qualité uniforme et les emballent selon les normes à l'export décidées par l'UE. Les charges sont de 50 euros par tonne de fèves de cacao, la valeur ajoutée réalisée est de 140 euros par tonne de fèves de cacao. Les exportateurs payent les taxes à l'export, les frais de frète et l'assurance, les charges s'élèvent à 60 euros par tonne de fèves de cacao, la valeur ajoutée réalisée est de 80 euros par tonne de fèves de cacao (Figure 4).

(1)



(2)

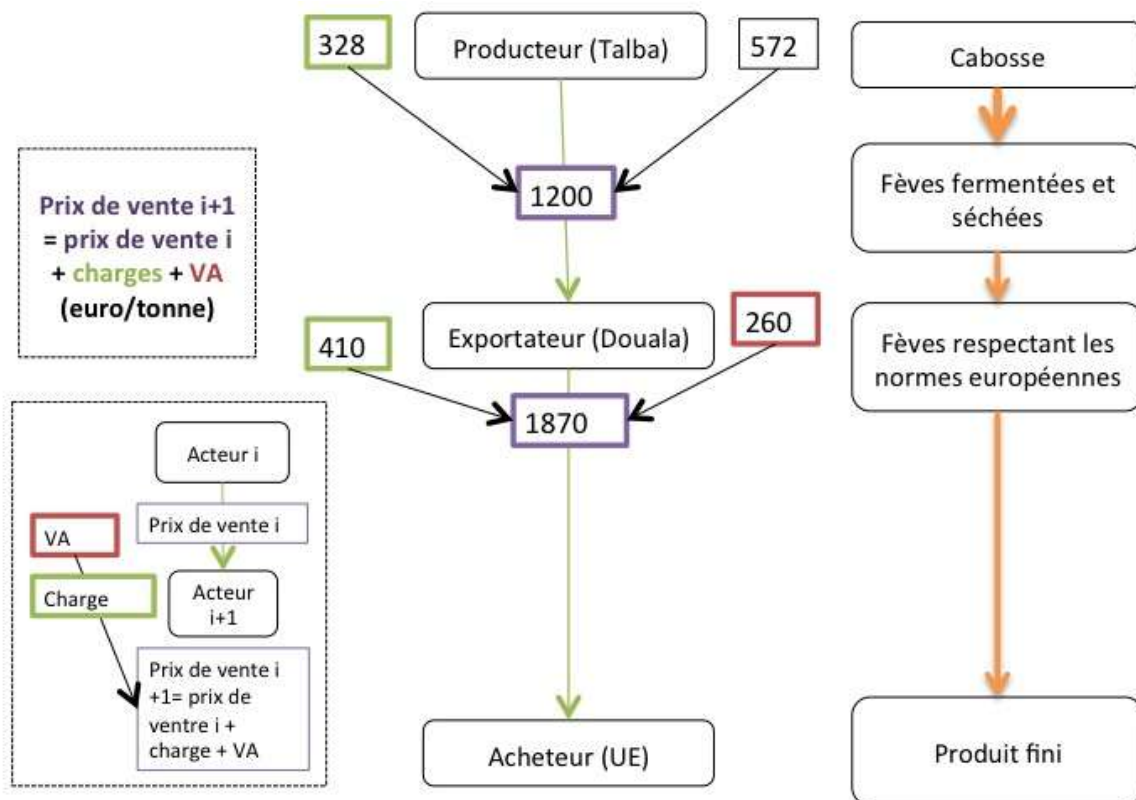
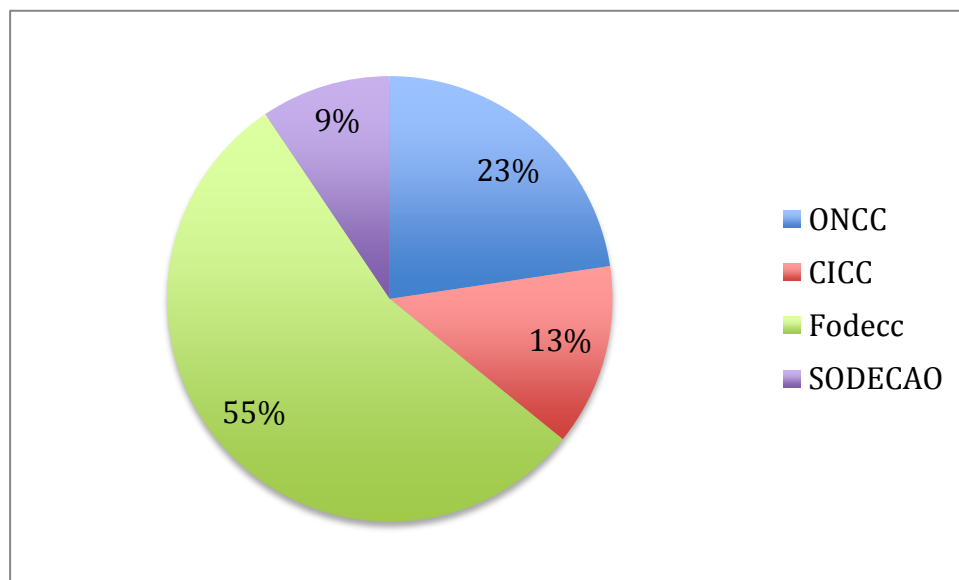


Figure 5: Schéma de la distribution de la valeur ajoutée (euro/tonne) dans le circuit long (1) et le circuit court (2)

E. L'exportation

L'exportation des fèves de cacao requiert la vérification de la qualité du produit. L'exportateur demande une vérification du produit au conseil interprofessionnel du café cacao (CICC) qui distribue le travail à 8 laboratoires homologués. Le produit est autorisé à être exporté ou saisi. Si la qualité des fèves n'est pas conforme mais que l'acheteur accepte cette qualité le produit peut être exporté. Une taxe d'exportation s'applique sur les fèves. Elle est définie par l'Etat et est de 54 Francs CFA par kilogramme soit 80 euros par tonne répartie principalement entre l'office national du café cacao (ONCC), le CICC ; le Fond de développement de la filière cacao et café (Fodecc) et la Société de développement du cacao (SODECAO) (Figure 6). Celle-ci s'ajoute à diverses redevances à payer à certaines entités impliquées dans le processus d'exportation tel que les administrations publiques, les droits de douanes et le trésor public.



Taxe de 54 FCFA/kg (80 euros/tonne)

Figure 6: Répartition de la taxe d'exportation

4. La certification

Les programmes de certification mis en place au Cameroun sont une reconnaissance sur le marché de l'investissement des producteurs et des acheteurs dans un projet commun. Les deux programmes, UTZ et Rainforest Alliance, garantissent des « bonnes pratiques agricoles », de « bonnes conditions sociales » et le « respect de l'environnement »

(Annexe 5 et 6). Il y a encore 10 ans les produits certifiés appartenait à un marché de niche et intéressaient peu les entreprises. Depuis 5 ans, l'intérêt de l'agro-industrie pour les produits certifiés augmente, impactant directement sur leur production (Figure 7) (Potts, 2010).

Il existe un troisième organisme certificateur installé au Cameroun depuis l'année 2013, Fair Trade. Actuellement il n'existe pas encore de production de cacao certifiée Fair trade au Cameroun mais l'organisme est en cours d'implantation.

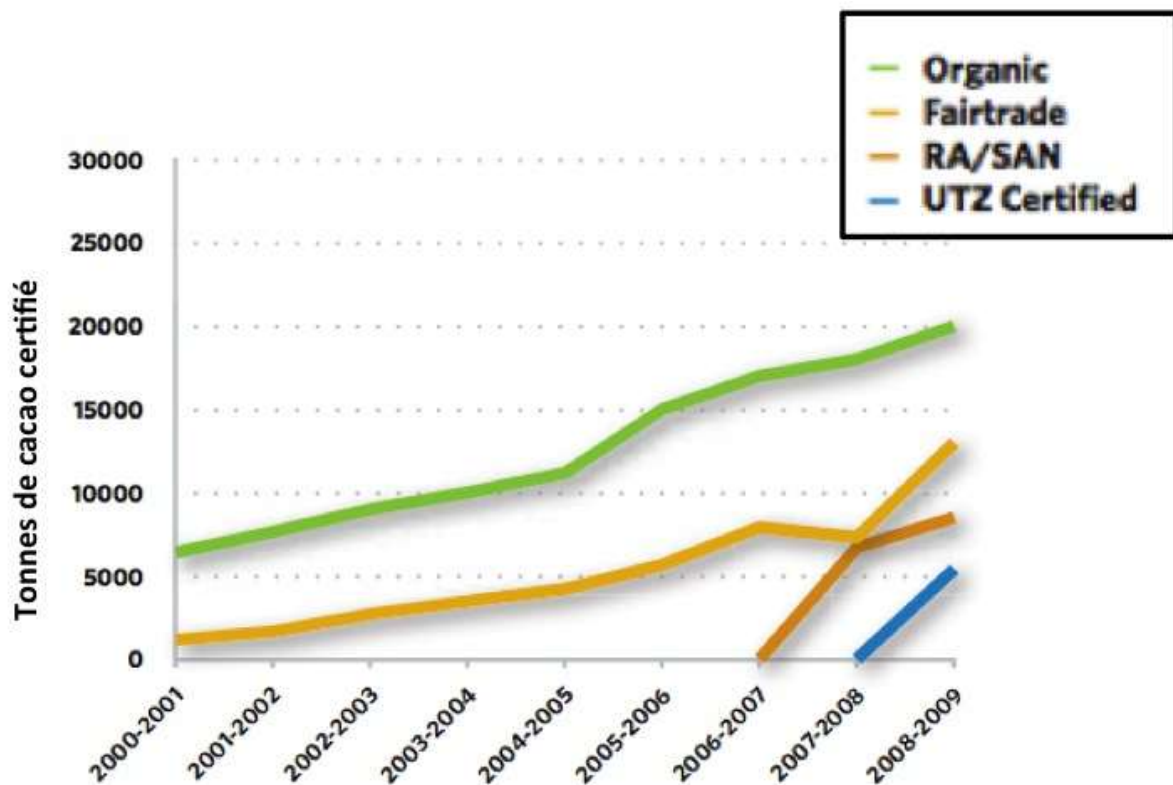
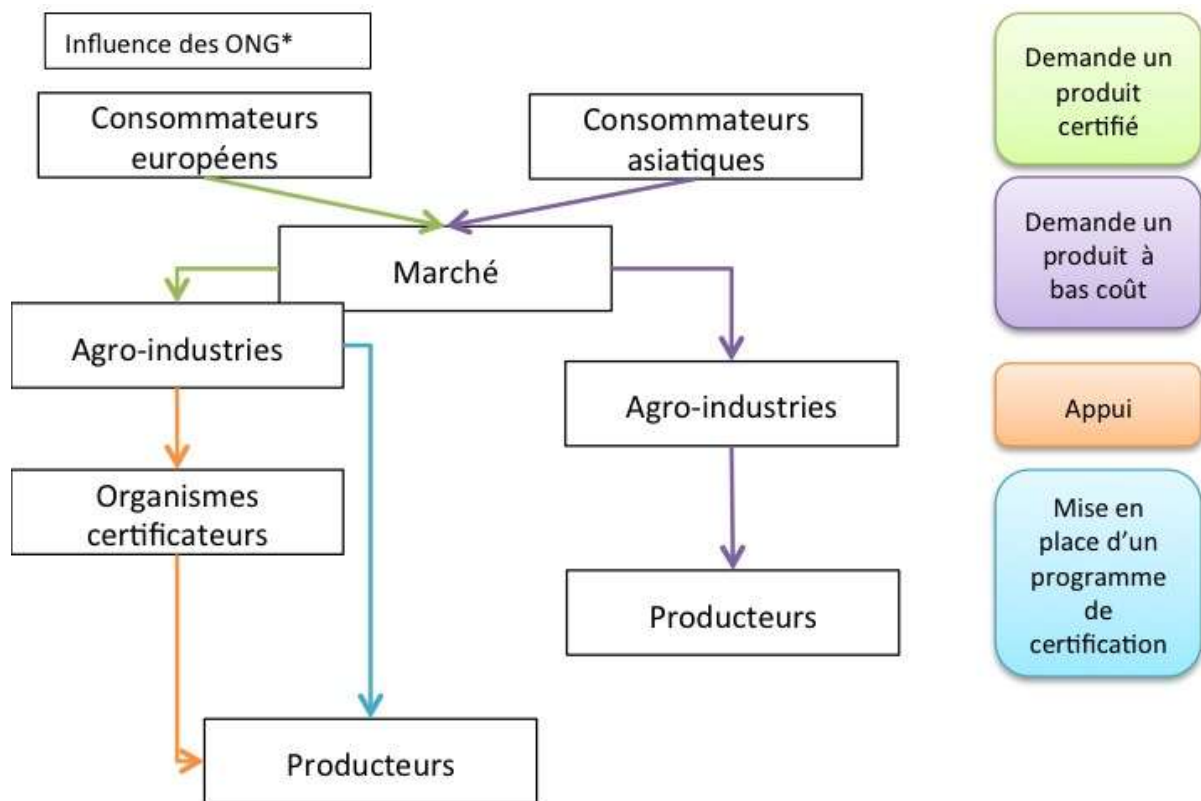


Figure 7: Quantité de cacao issue de programmes de certification et exporté entre 2000 et 2009 (Potts *et al*, 2010)

Cet intérêt de l'agro-industrie en Europe est motivé par la demande des consommateurs et la pression des ONG environnementalistes et humanitaires (Figure 8) (Icco, 2012). La certification est un moyen pour les agro-industries de standardiser le produit et donc de garantir une qualité constante. De plus, elle permet de donner à l'entreprise un cadre de travail pour améliorer le suivi de la qualité en l'absence d'un cadre légal contraignant. Les organismes certificateurs présents au Cameroun travaillent en coopération avec des acteurs nationaux et locaux. Cependant le marché asiatique en expansion actuellement

ne s'intéresse pas à ce type de produit et cherche un produit à bas coût (Figure 8) (Icco, 2013).



* ONG environnementalistes et humanitaires

Figure 8 : Impact de la nature de la demande du consommateur

A. Les systèmes de certification

Il existe deux modalités de certification la certification des producteurs et la certification des magasins d'achat des exportateurs, quelque soit l'organisme certificateur (UTZ, Rainforest Alliance).

Quelle que soit la modalité de certification, elle est financée par l'agro-industrie qui détient les capitaux et a la capacité de faire des avances de trésorerie. Les producteurs, les organisations de producteurs n'en ont pas les moyens financiers. Néanmoins, il y a un gros planteur à Talba (300 hectares) qui soutient sa propre certification. Cet autofinancement lui permet d'être indépendant.

Dans le cas où le champ est certifié, l'agro-industrie demande aux producteurs de s'organiser en coopérative. Dans le cas où le magasin d'achat est certifié, les producteurs

ne détiennent pas le certificat de certification. Ils sont individuels et vendent au magasin d'achat certifié un produit répondant aux normes.

Pour être certifiés ou avoir un produit répondant aux normes de la certification, les producteurs passent un premier audit afin de faire un état des lieux de leur exploitation, puis ils suivent une formation et enfin passent un dernier audit. Un audit de vérification est réalisé chaque année pour s'assurer du respect des exigences de la certification.

B. Avantages et inconvénients de la certification

Pour avoir un produit certifié, l'ensemble des étapes de fabrication de la fève est suivi. Les producteurs sont encadrés, informés, formés aux « bonnes pratiques agricoles ». Ce dispositif permet d'éviter des malus sur les prix du cacao à cause d'une mauvaise qualité des fèves lors de la vente à l'exportateur final. Ces nouvelles techniques ont pour but d'augmenter la productivité au long terme du producteur.

Malgré cela, la certification est un investissement important de la part des producteurs et des acheteurs finaux. Les acheteurs finaux financent les formations des producteurs et le processus de certification (audits intermédiaires, finaux..). Les producteurs prennent du temps pour participer aux formations, doivent mettre en place de nouveaux dispositifs (nouveau système de traitement..) et changer leur pratiques agricoles. Cette adaptation demande du temps et de l'argent. Selon un gros planteur, il s'agit selon lui d'une étape obligatoire pour avoir un bon prix sur le marché mais les efforts demandés ne sont pas couverts par la prime.

5. La traçabilité des produits dans la filière

La traçabilité est la capacité de suivre le déplacement d'un produit de sa production, à sa transformation à sa distribution (Organisation des nations unies pour l'alimentation et l'agriculture, 2013). Au Cameroun, la traçabilité du cacao standard n'existe pas, elle a été imposée par les produits certifiés. La traçabilité des produits certifiés garantit à l'acheteur et au consommateur de ne pas être trompé par des pratiques frauduleuses. Il s'agit également d'un moyen efficace pour optimiser les chaînes d'approvisionnement et de réduire les coûts en limitant les intermédiaires

A. Mise en place du système de traçabilité

La filière du cacao n'est pas organisée de façon homogène. Le début de la chaîne d'approvisionnement ne se fait pas de façon transparente et l'activité y est désordonnée. Pour autant, la certification veut que l'on connaisse l'ensemble des étapes et surtout la provenance du produit.

Pour mettre en place la traçabilité et avoir une idée de la superficie et ainsi du rendement prévisionnel de la cacaoyère des cartographies des exploitations sont réalisées par l'acheteur de fève de cacao. Ces données permettent de comparer les rendements théoriques avec la production réelle lors de la récolte.

1. La traçabilité sur le terrain

Sur le terrain, la traçabilité est mise en place de manière matérielle par des sacs comportant le logo de la certification et un numéro unique par exploitant. Le produit de la plantation est envoyé à la coopérative et est stocké dans un endroit dédié. Les coopératives livrent les stations d'achats ou les agro-industries directement. Le produit ne doit pas être mélangé pendant le transport avec du produit standard. Les producteurs ont un rendement prévisionnel et chaque livraison à la coopérative est enregistrée et comparée à ce rendement. Ce qui permet de vérifier qu'il n'y a pas plus de tonnage que prévu et possible selon les surfaces concernées et donc de détecter des fraudes. L'organisme certificateur est informé de la livraison et du tonnage (Figure 9).

Certaines entreprises rémunèrent une personne capable de gérer le système de gestion des coopératives pour s'assurer de la traçabilité des produits. Cette personne ne produit pas de cacao et son unique source de revenu vient du partenaire. Ce dispositif vise à palier les difficultés des producteurs à mettre en place une coopérative.

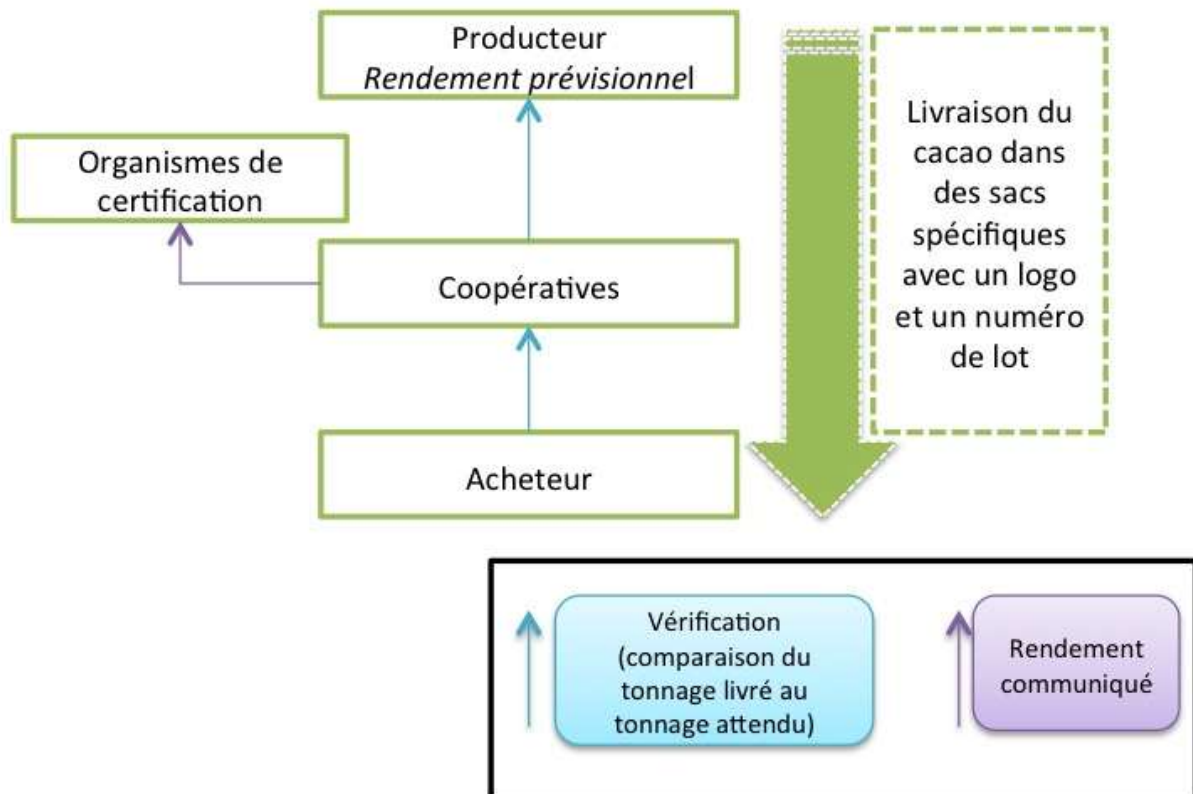


Figure 9: Mise en place du système de traçabilité de l'exploitation agricole à la coopérative

Le gouvernement en partenariat avec l'ONCC souhaite mettre en place des lettres de voiture - bordereau de route - ces bordereaux permettraient de retracer l'itinéraire de transport du produit.

6. La formation des agriculteurs

La formation est actuellement utilisée par les agro-industries pour mettre en place des pratiques agricoles qui leur assurent un produit certifié.

A. Les formations

Les formations ont pour but de sensibiliser les producteurs aux « bonnes pratiques agricoles », c'est à dire : l'utilisation raisonnée des produits phytosanitaires, la protection de la faune et de la flore (Annexe 5 et 6). Ces formations s'organisent sous la forme d'« Ecole paysanne » (Figure 10).



Figure 10: Ecole paysanne (© S. Langrand)

La filière est composée de trois principaux acteurs susceptibles de partager l'information. Les standards sont rédigés à un niveau international (en Europe ou aux Etats-Unis). Puis ils sont partagés et mis en place au niveau national par les acteurs locaux. Les producteurs engagés dans les programmes de certification reçoivent les formations (Figure 11).

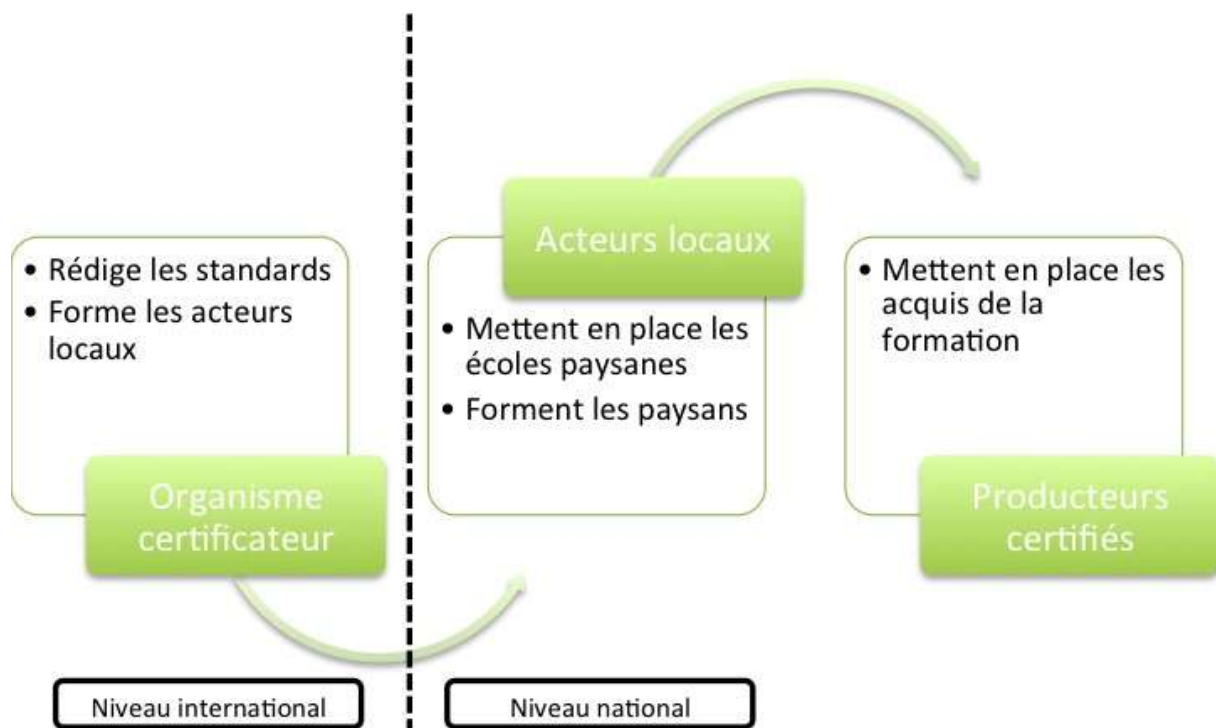


Figure 11: Répercussions de la formation dans la filière

B. L'impact de la formation

Selon les agro-industries et les exportateurs, la connaissance doit se transmettre entre les producteurs entre eux (Figure 12). La certification est un moyen de rendre la production de cacao durable. Elle devrait être un vecteur de développement. Mais la réalité observée sur le terrain de Talba est différente. En raison d'une forte concurrence entre les producteurs, il y a peu de partage de l'information entre les différents groupes. Les producteurs souhaitent avoir accès aux formations et avoir un appui technique et une aide à la décision. L'information et la connaissance sont des richesses, des atouts que les producteurs ne partagent pas.

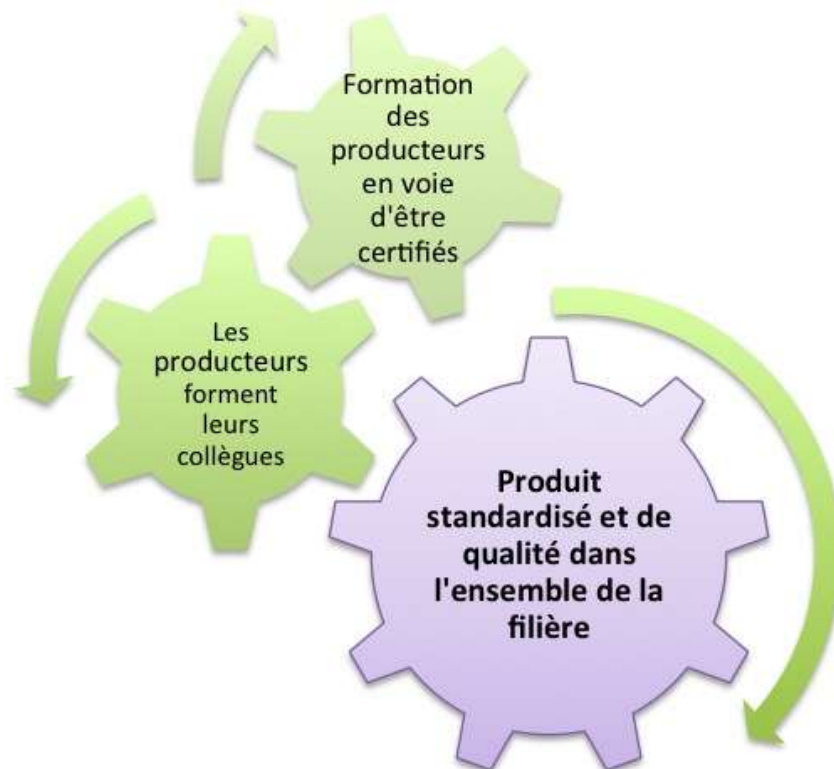


Figure 12: Partage de l'information entre les acteurs amènent à une cercle vertueux

7. Etat des lieux de la filière : le point de vue des acteurs

A. Point de vue d'un producteur

La filière manque de transparence et présente beaucoup de mystère de la part de l'ensemble des acteurs. On a des difficultés à travailler ensemble, on manque

d'infrastructures et d'appui (formations, aides financières) afin de mettre en place une bonne commercialisation du cacao.

Des tensions dans les organisations de producteurs sont nombreuses.

B. Point de vue d'un agro-industriel

La filière cacao au Cameroun est désorganisée et demande une gestion financière et administrative très lourde.

On se substitue aux banques de crédit en accordant à chaque début de campagne des avances de trésorerie. De plus on occupe un rôle dans l'accompagnement des producteurs vers une démarche de qualité du produit. Les producteurs ne sont pas majoritairement en coopératives, ce qui est un frein pour le développement et la structuration de la filière.

C. Point de vue d'un exportateur

C'est une filière très désorganisée. En début de campagne, on fait beaucoup d'avances de trésorerie pour compenser une mauvaise gestion du capital des acteurs de la filière.

La qualité du cacao est mauvaise du au manque de contrôle (elle n'est vérifiée que à l'export). Mais la couleur rouge foncé du cacao camerounais reste très prisée pour les productrices de glace.

La filière est désorganisée et corrompue, on doit effectuer de nombreuses transactions, pour une quantité infime du cacao exporté par rapport aux exportations totales. Le cacao camerounais demande beaucoup de temps et de tâches administratives. C'est démotivant.

D. Point de vue d'un transformateur

On représente moins de cinq pourcent du cacao produit au Cameroun. Il s'agit d'une transformation en beurre de cacao puis en tablette de chocolat a destination du marché local. Il manque des acteurs dans la filière, il n'existe pas de base de travail, de référentiel ou de document. De ce fait, les normes européennes sont appliquées.

E. Point de vue d'un certificateur

Il s'agit d'une filière qui rapporte beaucoup d'argent liquide dans un temps court. Le producteur ne se soucis pas de vendre son produit car il y a une demande sur le marché

mais il se soucie des prix appliqués. Le producteur voit son pouvoir d'achat baisser chaque année.

La qualité du cacao a baissé car le cacao est payé à la quantité et non à la qualité. La certification est un moyen utilisé pour valoriser l'effort des pratiques du producteur et de la coopérative. Les pratiques des agriculteurs est certifiées et non la qualité se son produit. La qualité devrait arriver suite à la mise en place des pratiques certifiées de l'agriculteur.

F. Synthèse

La filière cacao au Cameroun est désorganisée et manque de soutien technique pour se simplifier. Il existe des tensions entre les acteurs ce qui empêche une harmonisation et une organisation de la filière.

La qualité du cacao n'est vérifiée qu'à l'export, les acteurs doivent se coordonner pour travailler ensemble pour avoir un produit final répondant aux demandes du marché. Or le manque de soutien technique entraîne une perte de qualité significative.

Analyse des résultats

Au Cameroun, les agro-industries et les exportateurs sont donc les acheteurs finaux des fèves de cacao (fermentées séchées). Et les fèves sont ensuite exportées vers les marchés internationaux.

Les acheteurs ont deux stratégies d'achat du cacao, soit ils achètent un cacao classique soit un cacao certifié. Ce choix dépend de la demande du client qui transformera les fèves (chocolat, produits dérivés chocolatés). Quelque soit le type de cacao, les acheteurs ont une influence sur la qualité du cacao. En effet ils peuvent appliquer un malus sur le prix de vente du cacao si celui-ci ne respecte pas les normes de qualité. Ils peuvent également user de leur pouvoir de négociation. Le prix du cacao varie selon le marché mais les acheteurs peuvent spéculer et faire durer les négociations et ainsi bloquer le cacao dans les magasins en attendant que les prix montent. La majorité des producteurs n'ayant pas la trésorerie suffisante se voient contraints d'accepter le marché proposé par l'acheteur.

Lorsqu'il s'agit d'un produit certifié, l'influence des acheteurs est importante. En effet, la majorité des producteurs n'ont pas les moyens de financer la certification de leur produit, les acheteurs proposent à un nombre restreint de producteurs de s'engager dans un partenariat avec eux. La demande des producteurs à s'engager dans un tel programme est supérieure à l'offre des partenaires. Il est donc aisé pour les acheteurs de trouver des producteurs intéressés par un partenariat.

A travers le programme de certification il existe des formations qui apprennent aux producteurs à travailler différemment et les encouragent à certaines pratiques agricoles. Les pratiques culturelles précédemment suivies par les producteurs sur le cacao avaient été un héritage enseigné par les parents qui ne subsistaient que parce que les producteurs n'avaient pas accès à des formations. Les producteurs sont en attente de ces formations, comme le justifiait leur enthousiasme à s'engager dans des partenariats et des programmes de certification. Les formations proposées permettent d'expliquer aux producteurs ce que les acheteurs attendent et ce qu'ils souhaitent avoir comme produit. Elles permettent une plus grande transparence des pratiques car la certification du cacao impose la traçabilité du produit. Les producteurs sont responsabilisés vis-à-vis de

leur travail. S'il y a un manque de rigueur et si le producteur ne respectait pas les normes imposées par le cahier des charges de la certification, son produit lui serait retourné directement. De plus, cette traçabilité expliquée aux producteurs lors des formations, leur permet de se positionner dans la filière et de mieux comprendre leur rôle.

La qualité du cacao classique n'est pas soumise à des vérifications. S'il s'agit d'un circuit d'achat long et que la qualité ne soit pas celle voulue, des malus sur le prix sont appliqués par l'acheteur final sur le prix d'achat aux intermédiaires. En janvier 2013, 2.000 tonnes de cacao du Cameroun ont été bloqué et refusé dans les ports européens à cause d'une forte odeur de fumée. Il s'agissait d'un avertissement de la part de l'Europe qui souhaite à l'avenir instaurer un contrôle très strict (Radio France Internationale).

La qualité du cacao certifié est vérifiée et la traçabilité permet de remonter jusqu'au producteur si celui-ci n'a pas respecté les normes. De plus, la formation et la sensibilisation des producteurs permettent d'augmenter et d'homogénéiser la qualité des productions. Les normes d'exportation des fèves de cacao se restreignent de plus en plus et la demande d'un produit de qualité augmente. Le suivi de la production de cacao mis en place par la certification du cacao permet de répondre à ces demandes de qualité pour l'exportation du produit.

Une fois que les producteurs ont les connaissances nécessaires pour proposer un cacao de bonne qualité, il peut arriver qu'ils ne produisent pas pour autant un produit avec la qualité attendue. En début de campagne, à partir du mois de septembre, les producteurs ont besoin de liquidités immédiates. Pour cela, ils essayent de vendre le plus rapidement possible leur produit afin d'accéder à un pécule. Il arrive alors que les normes de qualité ne soient pas respectées tel que les taux d'humidité car les délais ne sont respectés. Si le producteur est dans un programme de certification et qu'il travaille de la sorte, il ne touchera pas la prime à la fin de la campagne. Malgré l'enthousiasme des producteurs à travailler avec un partenaire ils ne sont pas toujours prêts à respecter leurs engagements avec les contraintes que cela implique.

Les producteurs sont majoritairement engagés dans des GIC afin de vendre leur cacao en masse pour profiter d'un meilleur prix sur le marché. Mais ces structures périclitent et le nombre de membres diminue au profit d'une nouvelle structure, celle des coopératives. En général les producteurs ne sont pas en mesure de mettre en place une coopérative car ils n'ont pas les capacités financières, les connaissances de gestion et d'administration pour mettre en place la structure. Suite à de nombreux échecs dans les organisations de producteurs, ceux-ci se sont intéressés à un partenaire commercial. Ce partenariat commercial s'accompagne de la mise en place de la certification. La coopérative est gérée par les producteurs qui siègent au conseil d'administration mais le partenaire qui investit dans la structure rémunère le responsable de gestion de la coopérative. L'acheteur gère les comptes, les chiffres de ventes et les transactions effectuées par la coopérative. Cela permet de limiter les détournements d'argent et la corruption. Le système devient plus transparent pour les producteurs.

Actuellement les unions de GIC de Talba souhaitent se regrouper en deux groupes et former deux coopératives. C'est un projet ambitieux qui concernerait plus de 500 membres par coopérative. Cependant ce nombre n'est pas exact car les délégués ne connaissent, ni ne suivent le nombre de membres qui commercialisent leur cacao à travers leur union. Mais le manque de communication, de connaissances (gestion, administratives), de trésorerie et le désengagement de certaines unions de GIC empêchent la mise en place de ces coopératives.

En encourageant la mise en place des programmes de certification, les acheteurs encouragent l'ombrage et le maintien d'une diversité des essences forestières dans les cacaoyères. Ces directives permettent de maintenir les SAF.

Discussion

Talba, en tant que bassin d'approvisionnement reconnu, est un front pionnier et le cacao y est la culture principale. Le cacao est produit en grande quantité et les acheteurs de cacao s'y retrouvent lors des marchés du cacao. La région est connue de ces acheteurs et s'inscrit dans la filière de cacao. Le cacao est produit à Talba car il s'agit d'une zone de production historique et que la connaissance des pratiques agricoles des parents a été transmise à leurs enfants. Malgré un prix fluctuant, les producteurs ne se soucient pas de la vente mais du prix du cacao car le cacao est forcément vendu. On voit donc un maintien d'une culture pour des raisons économiques et sociales.

La certification permet aux producteurs d'avoir accès à des appuis techniques inaccessibles autrement. Ils sont nombreux à s'engager dans de tel programme en partenariat avec une agro-industrie. A partir des programmes de certification, les producteurs sont amenés à tracer l'ensemble des étapes de production et de vente de leur cacao. L'ensemble de ces étapes est enseigné via des formations appelées école paysanne. Une prime négociée au début de la grande campagne est payée au producteur à la fin de la grande campagne mais le prix d'achat du cacao n'est pas modifié, il s'agit du prix du marché.

L'hypothèse 1, les agro-industries et exportateurs influencent les pratiques des planteurs de cacaoyer à travers les programmes de certification, le renforcement de la traçabilité du produit, les grilles de prix liées à la qualité du produit et d'éventuelles formations proposées aux producteurs est partiellement validée. En effet, l'hypothèse concernant les grilles de prix liées à la qualité est réfutée.

L'acheteur final a un impact sur la demande du marché et donc sur la production de cacao. La demande d'un produit respectueux de l'environnement a amené les acheteurs à s'orienter vers un produit certifié UTZ ou Rainforest Alliance. Ces nouvelles normes exigent de l'ombrage et le maintien d'une certaine biodiversité des essences forestières présentes dans la cacaoyère. Ces exigences permettent de valoriser les SAF et de maintenir ces pratiques surtout dans le cas de la mise en place d'une nouvelle cacaoyère par le producteur.

L'hypothèse 3, les agro-industries et exportateurs influencent les pratiques culturelles de manière à diminuer les SAF au profit d'une culture plein soleil n'est pas validée.

L'organisation paysanne est le fond du problème de la filière en amont. Les différents systèmes d'organisation paysanne testés, les coopérative d'Etat, les GIC (union de GIC et fédération) n'ont pas représentés une solution. L'échec des structures comme les coopératives d'Etat et les groupements de producteurs est lié au scandale de détournements de fonds et de corruption des membres du bureau. Il s'agit d'un problème clair car la filière en amont est bien mieux organisée que la filière en aval. Lors des marchés et des négociations, les forces ne sont pas égales. Les activités des organisations paysannes doivent être plus transparentes et explicites pour tous. Ces efforts doivent être accompagnés de formations pour fournir aux producteurs la capacité de gérer leur organisation et comprendre les lois qui la régit. Ces appuis techniques et théoriques sont proposés par les agro-industries lorsqu'un partenariat se forme avec les producteurs regroupés en coopérative.

L'hypothèse 2, l'appui des agro-industries aux organisations de producteur est un atout pour le bon fonctionnement des organisations paysannes est validée. Il faut tout de même rappeler qu'on a très peu de recul sur ce nouveau type d'organisation.

Les partenariats entre les agro-industries et les producteurs permettent de tisser des liens entre les acteurs et à long terme de faciliter l'approvisionnement des agro-industries en cacao du fait de leur renommé dans la région. De plus, cette relation contractualisée est appréciée par les producteurs qui y voient une plus grande transparence et une sécurité des ventes.

La culture du palmier à huile ne se développe pas dans la région. Celle-ci pourrait être une culture secondaire pour pallier aux fluctuations du prix du cacao (Figure 13). Or Talba ne se situe pas dans un bassin d'approvisionnement d'usine, qui sont toutes localisées sur le littoral. De plus, l'accès aux informations concernant la culture du palmier est difficile à trouver pour les producteurs de Talba.

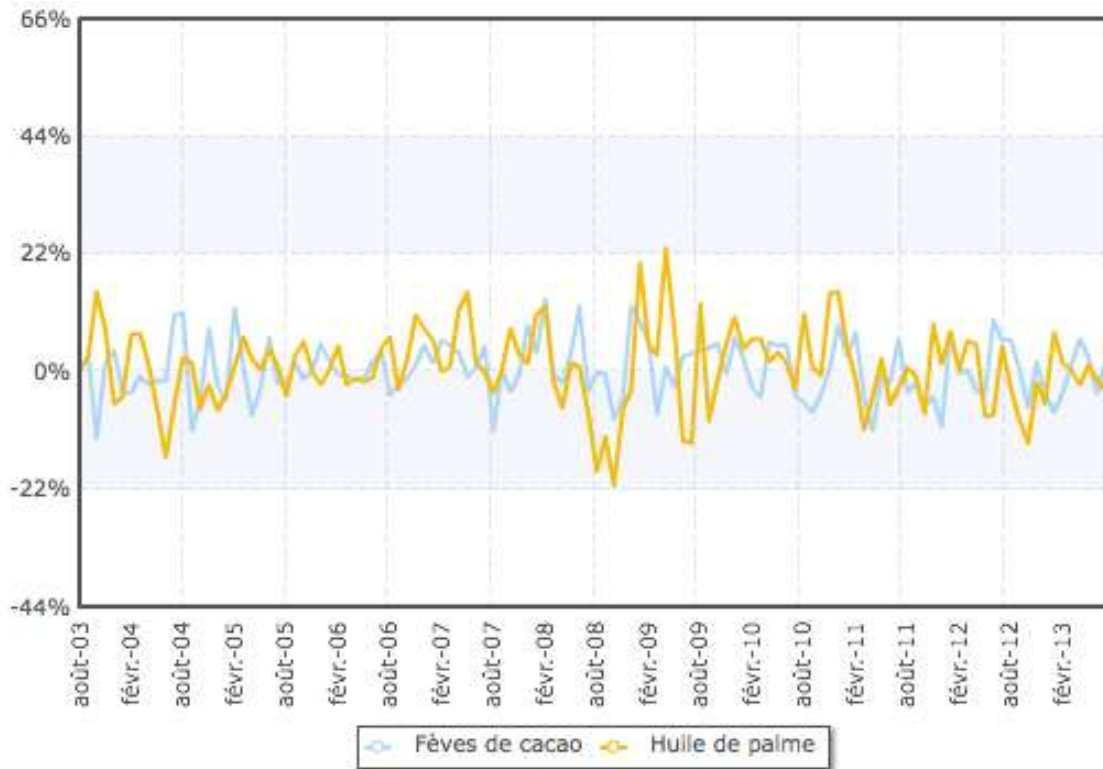


Figure 13: Evolution du prix des fèves de cacao et d'huile de palme depuis 10 ans (Index Mundi, 2013)

Dans l'ensemble, cette étude de quelques mois a permis de figurer les traits de la filière de rencontrer certains des principaux agro-industries et exportateurs. Rappelons cependant que la zone étudiée est un front pionnier qui n'est pas représentatif de l'ensemble du Cameroun. Il s'agit davantage d'une région avec de nombreux projets et des cas diversifiés. De plus, les acheteurs semblaient dire que seul ce type de site avec une expérience au sein d'une institution en partenariat permettait d'apercevoir la filière dans sa globalité.

Conclusion

Le cacao est une culture de rente importante au Cameroun et regroupe un grand nombre d'acteurs. Le premier objectif de cette étude était de comprendre l'organisation de la filière, de décrire les relations entre les acteurs. L'étude a montré une filière hétérogène de l'amont à l'aval. En amont, les agro-industries, les exportateurs, les organismes de certifications et les organes publics sont très bien organisés et ont des capacités financières importantes. Cette bonne organisation contraste avec un aval qui manque de structuration. En effet, si les producteurs ont tout intérêt à se regrouper pour augmenter leur pouvoir de négociation lors des ventes, les organisations de producteurs sont compétitives entre elles. Le nouvel intérêt des exportateurs et des agro-industries pour un produit certifié a poussé les producteurs à s'intéresser aux organisations paysannes et y investir. Actuellement de nombreux projets en partenariat se mettent en place et ont des résultats positifs.

Cette différence d'organisation montre l'importance du pouvoir économique et décisionnel de l'agro-industrie et des exportateurs sur la filière. L'impact le plus probant est la mise en place de certifications. Les cahiers des charges mis en place par UTZ et Rainforest Alliance impliquent de nombreuses règles de culture à respecter qui impactent les pratiques de la cacaoculture, l'amélioration des conditions environnementales par la mise en place des SAF et de la société paysanne.

Bibliographie

Afriquinfos – Cacao : Le Cameroun projette une production annuelle de 600.000 t d'ici 2020, (En ligne). < <http://www.afriquinfos.com>> (Page consultée le 4 août 2013)

AFS4FOOD – L'agroforesterie au service de la sécurité alimentaire. Les systèmes agroforestiers à base cacao au Cameroun, (En ligne). <<http://afs4food.cirad.fr/le-projet/zones-cibles/saf-cacao-au-cameroun>> (Page consultée le 6 mai 2013)

Barry Callebaut – Corporate responsibility, (En ligne). < <http://www.barry-callebaut.com>> (Page consultée le 4 août 2013)

Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD). 1999. Les Mondes du Cacao : *L'arbre de l'ombre*. Paris : CIRAD. p3-4.

CIRAD - Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement, (En ligne). <http://www.cirad.fr> (Page consultée le 1^{er} mai 2013)

Commod@frica - Actualité, (En ligne). < <http://commodafrica.com>> (Page consultée le 4 août 2013)

Fairtrade International – About, (En ligne). < <http://www.fairtrade.net>> (Page consultée le 2 août 2013)

Fontan, C. 2006. L'outil filière agricole pour le développement rural. Centre d'économie du développement IFRéDE GRES Université Bordeaux IV.

Hinzen, L ; Fautrel, V ; Vittori, Massimo ; Etoa, P ; Chabrol, P. 2010. Rapport de l'atelier : Indications géographiques : défis et opportunités pour le secteur café – cacao au Cameroun. Yaoundé, Cameroun : Centre Technique de coopération Agricole et rural (CTA) Organization for an International Geographical Indications Network (OriGIN). 44p.

Index mundi – Cameroun, (En ligne). < <http://www.indexmundi.com/fr/cameroun/>> (Page consultée le 2 août 2013)

Institut National de la Statistique du Cameroun – Présentation du Cameroun, (En ligne). < <http://www.statistics-cameroon.org>> (Page consultée le 5 août 2013)

International CoCoa Organization (ICCO) – The world cocoa market, (En ligne). < <http://www.icco.org>> (Page consultée le 2 août 2013)

International CoCoa Organization (ICCO). 2013. Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics, vol 39, n°2, p1

International CoCoa Organization (ICCO). 2013. Study on the costs, advantages and disadvantages of cocoa certification, 8p

Jagoret, P ; Bouambi, Emmanuel ; Menimo, T ; Domkam, I ; Batomen, F. 2008. Analyse de la diversité des systèmes de pratiques en cacaoculture. Cas du Centre Cameroun. Biotechnology, Agronomy, Society and Environment (BASE), vol. 12, n°4, pp367-377

La Banque Mondiale, Œuvrer pour un monde sans pauvreté, (En ligne). <<http://www.banquemondiale.org>> (Page consultée le 21 juin 2013)

Libre Afrique Un regard alternatif sur le continent – Cameroun : le Programme détaillé pour le développement de l’agriculture africaine aidera-t-il à réduire la pauvreté ?, (En ligne).< <http://www.libreafrique.org>>(Page consultée le 18 novembre 2013)

Mabou, A ; François, M ; Monkam, N ; Broutin, C ; Barlet, S. « Comment développer les métiers agroalimentaires en Afrique subsaharienne ? » : *Etude de cas Cameroun*. Gret – rapport Cameroun

Mars – Securing cocoa’s future Certification, (En ligne). < <http://www.mars.com>> (Page consultée le 4 août 2013)

Mossu, G. 1990. Le technicien d’agriculture tropicale – Le cacaoyer, Paris : Edition Maisonneuve et Larose, Première édition.

OHADA Organisation pour l’Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires – Actes uniformes Acte uniforme relatif au Droit des sociétés coopératives, (En ligne). < <http://www.ohada.org>> (Page consultée le 18 novembre 2013)

Organisation des nations unies pour l’alimentation et l’agriculture - Département de l’agriculture et de la protection des consommateurs, Production et Santé Animales, Traçabilité, (En ligne).< <http://www.fao.org>> (Page consulté le 3 juillet 2013)

Potts, J ; Van der Meer, J ; Daichman, J. 2010. The state of sustainability initiatives review: sustainability and transparency. International Institute for Sustainable Development (IISD) International Institute for Environment and Development (IIED), p98.

Projet de recherche SAFSE – Recherche de compromis entre productions et services écosystémiques fournis par les systèmes agroforestiers tropicaux, (En ligne). <<http://safse.cirad.fr>> (Page consultée le 2 août 2013)

Projet de recherche– SAFSE, (En ligne). <<http://safse.cirad.fr>> (Page consultée le 5 août 2013)

Radio France Internationale (RFI) - Une partie du cacao camerounais refusé dans les ports européens, (En ligne), <<http://www.rfi.fr>> (Page consultée le 17 novembre 2013)

Rainforest Alliance, (En ligne). <<http://rainforest-alliance.org>> (Page consultée le 14 mai 2013)

Système d'information des filières cacao et café au Cameroun, (En ligne). <sifcameroun.org> (Page consultée le 12 août 2013)

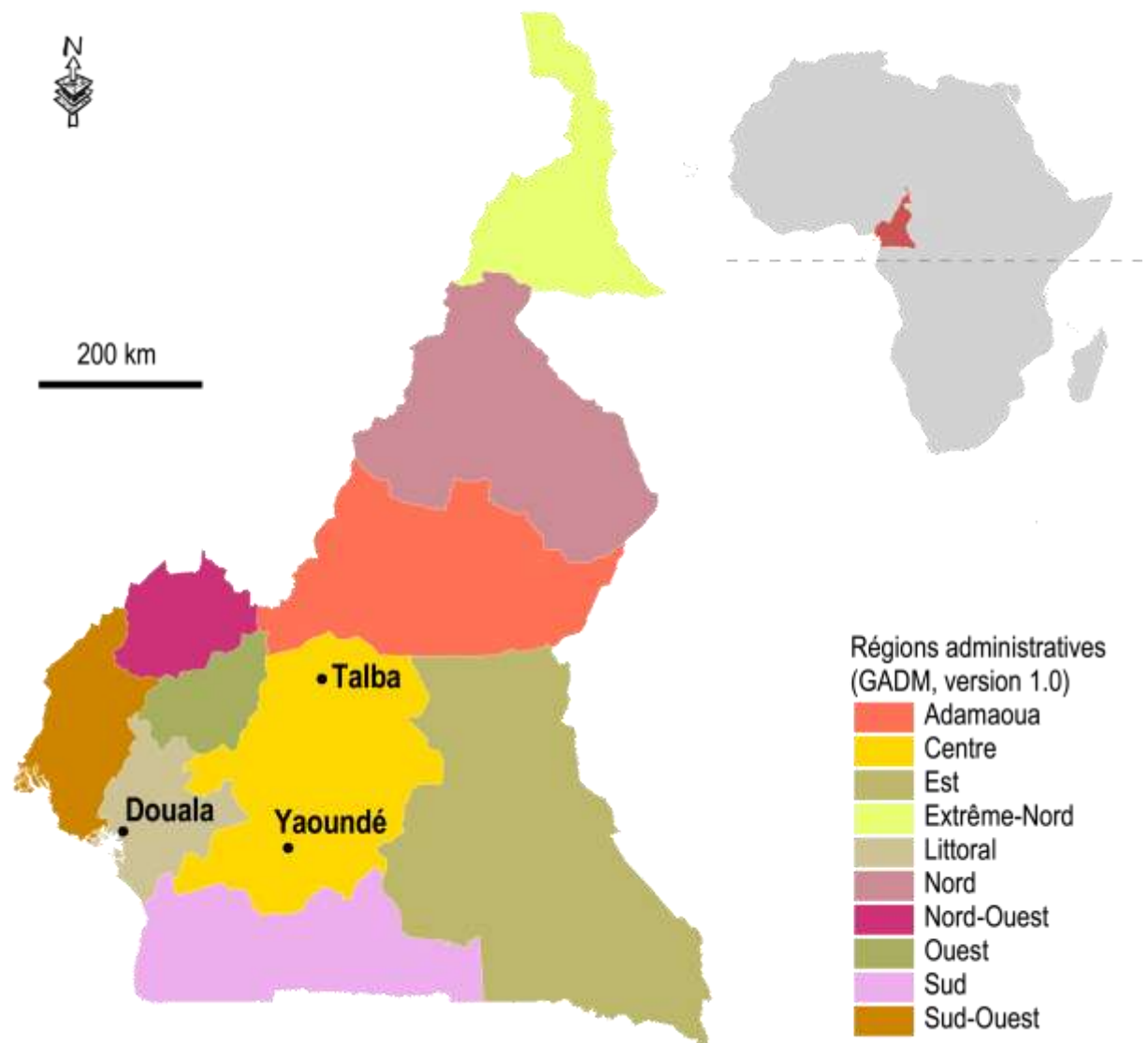
Tobie, O. 2006. Analyse des politiques agricoles mises en œuvre au Cameroun depuis 1960. OCDE.

UTZ Certified – Better farming Better future, (En ligne). <<http://utzcertified.org>> (Page consultée le 14 mai 2013)

Vos, J ; Ritchie, J ; Flood, J. 2003. A la découverte du cacao. Un guide pour la formation des facilitateurs, CABI Biosciences, 49p

Annexes

Annexe 1: Situation géographique du Cameroun et sa carte nationale



Annexe 2: Les principaux ravageurs du cacao au Cameroun (J. Vos, 2003)

A. La pourriture brune

Au Cameroun on retrouve principalement *Phytophthora palivora*. La pourriture brune apparaît par des tâches translucides sur la cabosse deux jours après l'infection. Les tâches deviennent brune puis noircissent (Figure 13). Elles se répandent jusqu'à couvrir toute la cabosse en 14 jours. L'ensemble des tissus se dessèchent et forme une cabosse mortifiée. L'apparition des spores se présente sous la forme d'une couche jaune/blanche. Les spores se propagent par les gouttes d'eau de pluie et infectent les autres parties du cacaoyer.

Cet agent pathogène attaque aussi les tiges, les coussinets floraux et les gourmands. Il cause des nécroses qui provoquent la mort de la plante.



Figure 14: Pourriture brune sur une cabosse de cacao (© Cirad, C. Cilas)

B. Les mirides ou capsides

Les dénominations mirides et capsides sont généralement utilisées, il s'agit du même type d'insecte appartenant à la famille des Miridae. Au Cameroun l'espèce prédominante est *Sahlbergella Singularis*.

Les insectes perforent les surfaces des tiges, branches et des cabosses et aspirent la sève. A travers leurs salives ils injectent des produits toxiques qui provoquent la mort des tissus internes.

Une fois la parties de la plante touchée, elle noircie en forme de tache circulaire sur la cabosse et plus ovale sur les tiges (Figure 14).



Figure 15: Tâches causées par les mirides sur une cabosse de cacao (© Cirad, R. Babin)

Annexe 3: Trames d'enquête

A. Auprès des agro-Industries et des exportateurs

(1) Présentation de l'entreprise

- Nom de l'entreprise
- Situation géographique
- Nombre de salariés
- Nom de l'interlocuteur
- Fonction dans l'entreprise
- Ancienneté dans l'entreprise

Avez-vous des filiales au Cameroun et dans d'autres pays d'Afrique centrale ?

Comment est organisée la filière cacao au Cameroun ?

Comment pouvez-vous influencer la qualité du produit acheté au producteur ? Les pratiques culturelles des producteurs ?

(2) Les objectifs de l'entreprise

Quels sont les objectifs ?

Sous quelle forme achetez-vous le produit ?

Quel est le tonnage de cacao traité chaque année ?

Quels sont les prix d'achat ? (Grille qualitative, saisonnalité)

Quelle est votre valeur ajoutée ? Prix d'achat pour 1 tonne de fèves ou cabosses, coûts de transformation, prix de vente du produit transformé (et nature)

Existe-t-il une différence de prix si le produit est certifié ? De quel ordre ?

A qui achetez-vous le cacao ? Intermédiaires, producteurs, GIC...

Quels sont vos liens avec les producteurs ? (Relation contractuelle)

Quelle qualité de produit recherchez-vous ? Pourquoi ?

Quelle est la destination du produit ? Quel est le marché visé ?

(3) Certifications et traçabilité (Doublées les questions si réponse positive à la présence de filiales au Cameroun, en fonction du marché ciblé)

Travaillez-vous des produits certifiés ? Lesquels ? Est-ce une initiative de l'entreprise ? Pourquoi ?

Qui est en charge de ces certifications (responsable RSE, durabilité, qualité)? Quel est votre lien avec les certificateurs ?

Quel est le gain de prix si le produit est certifié ?

Comment s'assurer de la traçabilité du produit, concrètement lors de la collecte ou l'achat ?

Comment le vérifier ?

Quelles contraintes existent-ils à l'exportation

Quelles sont vos relations avec le Minader (Ministère de l'Agriculture), ou d'autres organes publiques ?

B. Auprès des certificateurs

(1) Présentation

- Nom de l'organisation
- Situation géographique
- Nombre de salarié au Cameroun
- Nombre d'hectare certifié au Cameroun
- Nombre de planteurs
- Nombre d'intermédiaires, de coopératives...
- Nom de l'interlocuteur
- Fonction dans l'organisation
- Ancienneté dans l'organisation

Comment est organisée la certification du cacao au Cameroun ?

Quelles sont vos relations avec le Minader, ou d'autres organes publiques ?

Quels sont vos objectifs ? Quelle est votre stratégie ?

(2) La demande

De qui vient la demande de certification ?

(3) Avantages et inconvénients

Quels sont les coûts d'une certification ?

Qu'est ce que ça rapporte aux producteurs ? aux agro-industries ? Quelle est la répartition du bénéfice le long de la chaîne de production et commercialisation ?

(4) Mise en place

Comment est suivie la production ?

Quel est votre support éthique ?

Comment se passe l'homologation des organismes certificateurs ? Des auditeurs ?

Qui est en charge des activités de formation des producteurs ?

Comment se passe la promotion de la certification ?

C. Auprès des producteurs

(1) Présentation

- Nom de l'exploitation agricole
- Situation géographique
- Nom de l'interlocuteur
- Fonction dans l'exploitation agricole
- Age de l'interlocuteur
- Niveau d'étude ou niveau d'alphabétisation
- Niveau de rémunération du chef d'exploitation
- Nombre d'Unité de Travail Humain
- Nombre d'hectare (en propriété) (% de la superficie en cacao sur la surface totale) en combien de parcelles ?
- Age de l'exploitation agricole
- Age des plantations
- Rendement et production (nombre de sacs) en cacao ces 5 dernières années
- Types de cacaoyers (variété) cultivés, et impact sur la saisonnalité et la récolte
- Type de plantation (plein soleil, ombrage, sous forêt, avec fruitiers)
- Qui a le pouvoir central/ qui est le chef ? Qui à le pouvoir décisionnel/qui prend les décisions techniques et commerciales ?

(2) Vente

Quel type de produit vendez vous ?

A qui le produit est vendu ? Quelles sont vos relations avec l'acheteur ?

Comment vendez vous ?

Quel pourcentage de la production est vendu ? Quelles sont les raisons des invendus ?

A quel moment la production est écoulee ?

Quel est le prix de revient ?

Comment s'organise la vente ? (Paiement direct à l'achat, avances, crédits)

A quelle distance se situe le marché ? Quel est le type de voie d'accès ?

(3) Formation

Avez-vous suivi des formations agricoles ou des formations techniques ?

Quelles sont les formations que vous avez suivit ces 5 dernières années ? Qui les a financées ?

Quels sont vos rapports avec les services publiques (Minader) ? Y a-t-il eu des formations ou des projets ?

(4) Certification

Combien d'hectare est certifiés ? Depuis quand ?

Quels types de certifications ? Pourquoi ?

Combien a coûté et coûte la certification ? Qui finance ? Quels sont les bénéfices ?

Quel risque de 1 à 10 la certification représente ?

D. **Auprès du MinADER - CICC**

Quelle est la stratégie nationale à objectifs à court, moyen et long termes ?

Avez-vous un rôle dans la certification des produits et sa promotion ?

Organisez-vous des formations aux agriculteurs ? (Programmes publiques (Fonader, sanitaire, amélioration variétale, etc...))

Quel est votre rôle dans l'établissement des prix de la matière première ? Avez-vous une politique sur les prix (stabilisation) ?

Quel est le processus d'acquisition des terres de plus de 50ha ?

Annexe 4: Restitutions

A. Restitution auprès des producteurs de Talba (© L. Feintrenie)





B. Restitution oral à l'IRAD (Yaoundé) (© E. Ngonkeu)



Annexe 5: Résumé du cahier des charges de Rainforest Alliance (Rainforest Alliance, 2013)

Lien vers le cahier des charges : <http://www.rainforest-alliance.org/fr/agriculture/certification>

La cacaoyère

L'ombrage

Protéger les cacaoyers du soleil

Avoir un ombrage d'au moins 18 arbres par hectare

Avoir plusieurs variétés d'arbres

Les tailler pour maintenir un bon ombrage

Gestion intégrée de ravageurs

Taille d'entretien (enlever les branches malades, les gourmands, les branches où la densité est forte)

Récolte sanitaire (enlever et enterrer les cabosses noires, enlever les lorethus et les mousses)

Espacement (densité : 2,5*2,5, planter dans les zones où les cacaoyers ne sont pas assez denses, couper où les cacaoyers sont en fortes densité)

Le sol

Maintenir une couverture du sol avec des feuilles mortes

Traçabilité

Bien séparer le cacao certifié et non-certifié

L'environnement de la cacaoyère

Les cours d'eau

Faire une barrière végétative le long des cours d'eau

Etablir une zone tampon entre le cours d'eau et la zone traitée

Les déchets

Ne pas avoir de déchet dans la plantation

Recycler le plus possible

Creuser un trou pour recueillir les déchets inorganiques

Construire un incinérateur (combustion des plastiques)

L'eau

L'eau usée ne doit pas être déversée dans l'environnement

Mettre en place des filtres naturels en sable

Les conditions de travail

Equipements de travail

Porter un équipement (chapeau, lunette, masque, imperméable, botte) lors des traitements

Après les traitements laver l'équipement et se laver avant de rentrer à la maison

Mettre un drapeau rouge à l'entrée pour prévenir les personnes de ne pas rentrer

Conserver les produits chimiques dans un lieu fermé à clé

Conditions sociales des travailleurs

Les enfants doivent aller à l'école la semaine

Les enfants peuvent faire des travaux simples dans les champs et porter des charges légères

Annexe 6: Résumé du cahier des charges de UTZ (UTZ Certified, 2013)

Lien vers le cahier des charges : <http://utzcertified-trainingcenter.com/home/index.php/en/code-revision>

La cacaoyère

Désherbage manuel pour limiter les produits insecticides

Utilisation raisonnée et selon les doses prescrites d'engrais et produits phytosanitaires

Utiliser des produits phytosanitaires figurant dans la liste des produits homologués

Sol

Garder les arbres pour limiter l'érosion

Pas de repiquage sur une pente raide de plus de 25%

Eau

Etablir une zone tampon autour des cours d'eau

Utilisation interdite de traitement autour des cours d'eau

Mettre des bandes enherbées de 5 mètres autour des cours d'eau

Ombrage

Avoir 18 arbres par hectare (correspond à 30 à 40% d'ombrage)

Planter différentes espèces

L'environnement de la cacaoyère

Stocker les déchets inorganiques dans un trou

Composter les déchets organiques

Bien stocker les produits chimiques et les garder hors de la portée des autres

Les conditions de travail

Pendant les traitements utiliser des protections

Etablir un contact de travail obligatoire pour chaque employé

Respecter la loi du travail du pays

Limiter le travail des enfants à des tâches simples