

**L'impact du commerce équitable labellisé auprès des petits producteurs :
bilan des premières études réalisées,
avril 2009**

Synthèse Max Havelaar France :

Karine Laroche & Barbara Guittard.

A partir des études d'impact réalisées par :

OREADE BRECHE (République Dominicaine : Conacado et Banelino ; Pérou : Cocla),

AVSF (Equateur : Fapecafes ; Pérou : Apromalpi ; Bolivie : Coopératives des Yungas).

PREAMBULE

Un travail de réflexion autour de l'impact de ses activités sur les principaux groupes bénéficiaires du commerce équitable labellisé (CEL) a été initié en 2005 par Max Havelaar France et sa fédération FLO. En effet, l'important travail réalisé jusque là autour de la garantie (c'est-à-dire une garantie sur les moyens mis en œuvre (les standards, les prix, etc.) et les résultats directs de ces moyens (vérifiés au travers de la certification, ie : les volumes commercialisés ont bien été payé aux niveaux de prix définis, à des organisations démocratiques, etc.)) ne donnait qu'un aperçu partiel des changements durables et substantiels induits par le CEL auprès de ces organisations et de leurs membres.

Le travail de mesure de l'impact¹ du CEL mené sert donc à mieux comprendre les mécanismes et la réalité de l'impact du CEL, afin de 1/ pouvoir mieux l'expliquer et disposer d'information plus solide, et 2/ pouvoir améliorer ses outils et interventions.

Différentes études ont été menées en parallèle à l'élaboration et au perfectionnement d'un cadre méthodologique commun. Ces activités ont été coordonnées par FLO et accompagnées par différentes structures : consultants spécialistes du commerce équitable ou de la mesure d'impact (AVSF, IDS, Oréade-Brèche) et bailleurs de fonds (MAE, F3E (ayant aussi participé à l'élaboration de la réflexion méthodologique), ICCO), et ont bénéficié de l'implication de FLO et de certains de ses membres (Initiatives de labellisation : Max Havelaar France, Belgique, Suisse et Pays-Bas, Fairtrade Foundation, Transfair États-Unis, et réseaux d'organisations de producteurs, tout particulièrement la CLAC).

Un parti pris méthodologique important a été de baser l'étude du commerce équitable FLO sur des études de cas, sélectionnées selon un échantillonnage raisonné. Il ne s'agit donc pas d'étudier un nombre important de cas (ce qui ne serait pas réaliste du point de vue du coût induit), mais d'étudier un nombre réduit de cas cependant représentatifs de l'ensemble du CEL.

D'autres aspects importants de la méthodologie sont les suivants :

- Une **participation essentielle des organisations de producteurs** à l'étude : il s'agit en effet d'étudier l'impact du système de CEL, et non celui des organisations elles-mêmes, autant que de ne pas réaliser un audit de l'organisation
- Des **experts externes** sont mobilisés (ayant un regard neuf, un savoir faire concernant la mesure d'impact), ainsi que des experts **internes** (connaissant le fonctionnement du CEL, l'historique des organisations, de la dynamique territoriale et du marché concerné, etc.)
- Un **cadre méthodologique** à la fois souple sur les méthodes utilisées par les experts, et fixant un cadre définissant l'ensemble des **aires possibles de changements**. Ceci doit servir avant tout à rendre les études comparables entre elles, et à s'assurer que si tel changement attendu n'était pas mentionné, cela est bien dû au fait qu'il n'a pas été constaté, et non pas qu'il n'ait pas été traité². Aussi un effort tout particulier est demandé sur l'**attribution** des changements constatés : lesquels sont réellement dus au CEL (et plus précisément à quels dispositifs du CEL : standards, relations commerciales stables, prix...), lesquels sont à attribuer à la dynamique propre de l'organisation étudiée ou à des appuis extérieurs.

Ce dernier point (attribution) est particulièrement délicat, car les outils du CEL interviennent les plus souvent en lien (voire en synergie) avec d'autres, d'où une grande difficulté à spécifier les points d'impact dont le CEL serait la seule raison. Ces nuances ont été préservées autant que possible dans le document.

¹ L'impact étant défini comme « *la situation issue de l'ensemble des résultats et effets qui induisent des changements significatifs et durables, dans la vie et l'environnement des personnes et des groupes pour lesquels un lien de causalité direct ou indirect peut être établi avec l'action de développement* » (CIEDEL – F3E, 1999).

² Un grand nombre d'études d'impact du CE existent déjà, mais un des principales limites à leur utilisation est le fait que nombre d'entre elles se focalisent sur certains aspects particuliers ou utilisent des approches tellement différentes que les rapprochements et comparaisons entre elles sont rendus quasiment impossibles.

SOMMAIRE

Introduction	4
Liste des abréviations.....	7
1. D'une plus grande stabilité économique vers un développement local.....	8
1.1 Le CEL contribue avant tout à stabiliser les revenus des familles de producteurs	8
1.1.1. Par un mécanisme permettant de consolider le prix reçu par le producteur	8
1.1.2. Le CEL permet d'atteindre des niveaux de vie décents.....	9
1.1.3. Le CEL permet d'éviter la décapitalisation dans les conjonctures difficiles	11
1.1.4. Le CEL contribue à viabiliser les activités agricoles de l'agriculture paysanne	11
1.2 Le CEL favorise l'investissement dans la production et les stratégies d'amélioration de la qualité. 12	
1.3 La stabilisation des revenus et l'investissement permis par le CEL favorise la mise en œuvre de stratégies d'autonomie	15
1.4 Le CEL a un effet régulateur du marché local et contribue à en modifier la structure	16
1.5 Le CEL participe au développement économique local par la création de nouvelles activités et d'emplois agricoles.....	18
2. Des organisations collectives plus fortes, qui prennent une dimension politique	20
2.1 Les organisations de producteurs grandissent et se renforcent pour constituer un outil qui représente et sert les intérêts des petits producteurs	20
2.1.1 Le CEL, par ses débouchés porteurs et rémunérateurs, a contribué à la structuration des organisations de producteurs.....	20
2.1.2 Les organisations de producteurs assument leur rôle de représentation des producteurs ruraux et négocient des appuis permettant leur renforcement.....	21
2.1.3 Les organisations de producteurs renforcées développent des services de formation, d'assistance technique et de crédit	23
2.2 Le CEL ouvre de nouveaux champs commerciaux et contribue à renforcer la légitimité des organisations de producteurs.....	24
2.3 Les OP sont porteuses d'une voix pour représenter le monde paysan et influencent les politiques au niveau national et régional.....	26
2.4 Une fierté et une voix au chapitre retrouvées	27
3. Investissement dans le bien-être, les biens publics et les services collectifs	29
3.1 Le CEL bénéficie à la communauté grâce à des projets sociaux mais encore insuffisamment à l'amélioration des conditions de vie de la famille.....	29
3.2 La sécurité alimentaire est maintenue et dépend de stratégies choisies par les familles.....	29
3.3 Les conditions de travail s'améliorent progressivement.....	30
3.4 Le CEL contribue à la pérennisation d'une agriculture respectueuse de l'environnement et l'optimise en incitant au passage au bio	30
3.4.1 Le CEL concerne des organisations de producteurs pratiquant une agriculture manuelle et à faible niveau d'intrant, le plus souvent diversifiée	30
3.4.2 De cette situation de départ, le passage à l'agriculture biologique certifiée est relativement facile, d'autant plus que le CEL la valorise économiquement.....	31
3.4.3 Le CEL appuie des organisations de producteurs, qui sont des structures mieux à même d'atteindre l'échelle requise pour la mise en œuvre d'une politique environnementale territoriale.....	33
Conclusion générale.....	34

INTRODUCTION

Ce rapport présente les principales conclusions des études de l'impact du commerce équitable FLO sur le modèle de production et d'organisation au cœur de son activité : les **organisations de petits producteurs**³.

Les **objectifs** de FLO, tels que rappelés récemment dans le « livre blanc », sont les suivants :

1. L'organisation collective des producteurs comme moyen nécessaire pour atteindre des objectifs plus ambitieux,
2. La stabilité économique des producteurs, en particulier grâce à des relations commerciales de plus long terme et une protection contre l'insécurité excessive des marchés,
3. La construction de biens collectifs,
4. L'émancipation économique des producteurs, visant à développer les investissements sociaux et productifs, soutenir l'entrepreneuriat et renforcer leur capacité de négociation avec les autres acteurs de la filière,
5. L'émancipation politique des producteurs au niveau local et régional.

Ce rapport se base sur six études de l'impact du CEL auprès d'organisations de petits producteurs, lesquelles sont jugées largement représentatives de l'ensemble du système FLO, dans le sens où elles concernent :

- Les 3 produits les plus importants du CEL (café, banane, cacao) ainsi qu'un produit moins important (mangue)
- Des organisations certifiées depuis plus de 5 ans, où le CEL représente une partie conséquente des ventes depuis plus de 3 ans au moment de l'étude (plus de 25%)
- Des régions significatives par rapport à des produits phares, d'autres moins centrales pour ces mêmes produits, ainsi que des produits moins significatifs dans le CEL :
 - o Le Pérou est le premier producteur de café équitable avec près du tiers du café équitable commercialisé en 2007,
 - o La République dominicaine est le premier producteur de cacao équitable avec près de 40% du cacao équitable commercialisé en 2007, et le premier producteur de bananes équitables, avec un quart des bananes équitables commercialisées en 2007,
 - o La Bolivie et l'Equateur sont des petits pays producteurs de café équitable,
 - o La mangue est un produit plus récent dans le CEL, pour laquelle le Pérou est un exportateur significatif sur le marché conventionnel.
- Des organisations d'envergure nationale sur leur production dans les 6 cas

Les organisations ayant fait l'objet des études de cas sont les suivantes :

- **Apromalpi** est une organisation **péruvienne** de **170** membres constituée en **1996** à l'initiative d'un groupe de quarante producteurs de **mangue** face à la nécessité d'améliorer les revenus familiaux et d'échapper aux prix imposés par les commerçants intermédiaires et collecteurs. A partir de **2003**, après l'expérience d'une année d'exportation en commerce conventionnel, Apromalpi a pu obtenir la certification commerce équitable. La surface de production totale d'Apromalpi est de 340 hectares de mangues, soit environ 2 hectares en moyenne par exploitation.
- **Banelino** a été fondée et certifiée en **2000** par trois groupes d'agriculteurs vendant en équitable auparavant. Elle représente aujourd'hui 8 à 10 % des exportations de **banane de République Dominicaine**. C'est une organisation de producteur de premier niveau comptant **260** producteurs indépendants (environ ¼ des producteurs de banane du pays) qui possèdent en moyenne 3 hectares

³ Le rapport 2010 se concentrera sur l'impact du CEL sur l'autre modèle, celui de la main d'œuvre salariée.

et qui ont recours à une main d'œuvre salariée permanente (1 à 2 ouvriers, à 80% des migrants haïtiens).

- **Cocla** est une centrale de coopératives **de café péruvienne** située dans le département de Cuzco au Pérou, qui regroupe 22 coopératives agricoles caféières et qui fut fondée en **1967** dans le but d'améliorer les conditions de mise sur le marché du café de ses membres. Elle est certifiée par le système FLO depuis **1996**. Elle compte **6800** producteurs de café membres. Et d'une manière générale, les producteurs de Cocla sont des petits producteurs familiaux qui possèdent en moyenne 12 hectares de surface agricole dont 3,5 hectares de café. Ces données les caractérisent parmi les petits producteurs défavorisés dans la typologie des exploitations de café de cette région. Les producteurs livrent l'essentiel de leur café aux coopératives et le café représente 80% de leurs revenus monétaires.
- **Conacado** fut la première organisation de producteur de **République Dominicaine** à être certifiée en CEL, dès **1996**. Elle fut **créée en 1988** pour répondre à la demande des associations de petits producteurs de **cacao** des zones rurales pauvres pour exporter directement afin d'améliorer leurs revenus. Elle concerne en 2008, **13000** familles productrices. Sur la période 1997-2004, elle commercialisait moins de 10 % de son cacao en CE, aujourd'hui elle en commercialise 47%. Ces producteurs cultivent des exploitations familiales de petite taille (77 % possèdent moins de 5 hectares), à faible niveau d'équipement, employant peu de main d'œuvre extérieure hormis en périodes de pointe de travail.
- **Fapecafes** est une fédération qui regroupe 4 organisations de producteur du Sud de l'**Équateur**, qui exportent du **café** certifié FLO depuis **2003**. Elle regroupe environ **1300** familles, et les producteurs les plus vulnérables constituent la majorité des membres des coopératives certifiées en CEL; ce sont des caféiculteurs avec un accès à la terre limité (entre 3 et 6 hectares de café et 1 hectare en fermage⁴ pour la production de riz et maïs) et vente occasionnelle de main d'œuvre⁵ (3 mois/an) dans les bananeraies et élevages de crevettes, en contre saison ; certains ont aussi du pâturage pour quelques bovins (jusqu'à 10 hectares).
- **Fecafeb** est une fédération **bolivienne** qui regroupe 24 organisations, dont 20 organisations de producteurs certifiées en CEL depuis **plus de 10 ans**. Ces organisations comptent environ **4000** membres, tous producteurs de café installés dans des zones de colonisation relativement récentes (les provinces Nor Yungas et Sur Yungas, province de Caranavi) suite à l'attribution de terre par la réforme agraire à des paysans issus de communautés aymaras de l'altiplano. Ils possèdent entre 0,5 à 2 hectares de café pour les zones les plus anciennes, et au total 6 hectares en moyenne.

L'ensemble de ces organisations se situent en Amérique Latine, et on peut questionner l'absence d'exemple en Afrique ou en Asie. Cependant, il faut rappeler qu'un des partis pris important de ce système de mesure de l'impact est de considérer que deux conditions nécessaires d'impact sont d'une part une implication dans le CEL depuis plus de 5 ans, et d'autre part un niveau de ventes conséquent depuis plus de 3 ans. De fait, le CEL a une trajectoire plus longue en Amérique Latine ; en Asie aussi bien qu'en Afrique, il y existe un nombre limité d'organisations de petits producteurs remplissant ces deux conditions. Un certain nombre de nouvelles études sont entreprises en 2009/10 afin d'intégrer d'autres organisations et d'autres continents dans le bilan de l'impact.

⁴ Le fermage est un mode de location de la terre agricole pour lequel le montant du loyer versé par le fermier au bailleur est convenu à l'avance et indépendant des résultats d'exploitation.

⁵ C'est-à-dire la vente de leur force de travail, comme ouvrier.

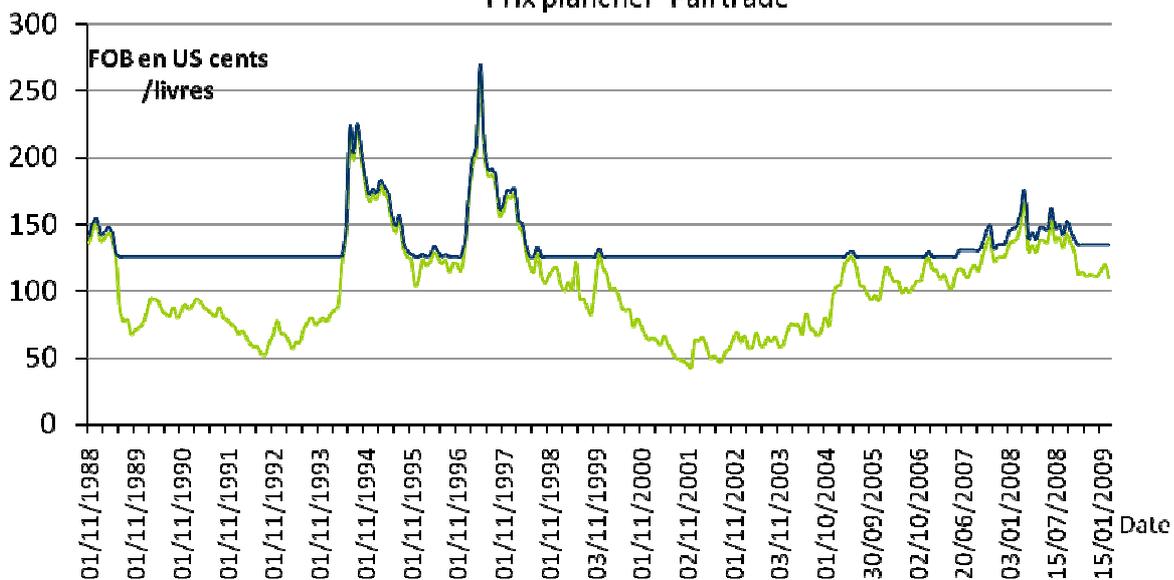
L'évolution des cours du café

Trois de ces organisations sont productrices de café et leurs histoires ont été influencées par le marché international du café et les deux crises survenues dans cette filière. En effet, le cours du café arabica est largement influencé par les niveaux de production, et la cotation du produit à la bourse de New York. Le graphique ci-dessous permet de bien visualiser la première période de très bas prix de 1990 à 1994, puis une certaine reprise des cours entre 1994 et 1998, et enfin une nouvelle crise à partir de 2000, avec des cours très bas jusqu'en 2005. Les cours sont depuis à la hausse, se rapprochant du niveau de 126 USD cents par livre correspondant au prix du CEL (prix minimum plus prime de développement pour de l'arabica lavé ; les niveaux de ceux-ci ont été modifiés en 2008). Ce graphique permet aussi d'illustrer un des mécanismes du CEL qui garantit un prix minimum constant lors des périodes de cours bas, le prix s'alignant sur le cours international du café lorsqu'il est en hausse. L'effet prix correspond au différentiel de prix et contribue à la stabiliser les revenus des producteurs.

Evolution des cours du café arabica (1988-2009)

Base : bourse de New York

Cours mondial, NYBOT —
Prix plancher Fairtrade —



Ce document suit un plan différent des synthèses produites par les différents experts ayant réalisé les études (qui elles suivent le plan proposé par la méthodologie commune FLO) : il est organisé selon les objectifs que s'est fixé le système FLO, suivant en cela une claire **volonté de rendre des comptes par rapport à ses engagements** ; la finalité étant de répondre à la question légitime posée par toutes les parties prenantes : est-ce que le label remplit bien sa promesse ? Jusqu'à quel point ?

L'essentiel du document contient les exemples concrets des constats faits au travers des études réalisées auprès des organisations et les conclusions et explicitations présentées sont restées fidèles aux idées défendues dans les rapports des experts. La première partie développe l'impact du CEL sur l'économie des familles de producteurs et les organisations engagées dans le CEL, ainsi que l'entraînement sur le territoire. Dans un deuxième temps, le renforcement des organisations de producteurs est explicité. Enfin, la troisième partie précise l'impact du CEL sur le bien-être, les biens publics et les services collectifs.

LISTE DES ABBREVIATIONS

bio : agriculture biologique certifiée

CEL : Commerce équitable labellisé. On se réfère au système de labellisation FLO Max Havelaar

CLAC : Coordinadora Latino-Américana y del Caribe de pequeños productores del comercio justo

F3E : Fonds pour la promotion des études préalables, des études transversales et des évaluations

FLO : Fairtrade Labelling Organizations

ICCO : Organisation inter-églises de coopération au développement, ONG néerlandaise

JNC : Junta Nacional del Café

Lb : livre (0,45 kg)

MAE : Ministère français des affaires étrangères

Nc : non communiqué

PSE : Produits semi-élaborés

PMG : Prix minimum garanti

qq : quintal (45,36 kg)

USD : dollar américain

1. D'une plus grande stabilité économique vers un développement local

Dans cette partie seront particulièrement analysés les effets du CEL sur la situation des petits producteurs, en se focalisant tout particulièrement sur les conditions de production, associées aux stratégies et axes de développement productif choisis par les organisations paysannes.

1.1 Le CEL contribue avant tout à stabiliser les revenus des familles de producteurs

1.1.1. Par un mécanisme permettant de consolider le prix reçu par le producteur

L'effet prix du CEL, c'est-à-dire le supplément de prix que le producteur reçoit pour la vente de sa production en CEL, est d'autant plus positif que le différentiel avec le marché conventionnel est grand. De ce fait, on constate surtout une augmentation des revenus pour les productions à forte variabilité (qui ont souvent un référentiel international), en particulier lorsque les cours sont au plus bas.

Chez les producteurs de **Cocla**, les résultats économiques liés au prix de vente en CEL ont un effet direct sur les niveaux de revenu des membres. Ainsi, en termes de perception, les membres sont plus nombreux que les non membres, à considérer que leur revenu s'est amélioré ces dix dernières années (56% des membres contre 36% des non-membres) et moins nombreux à considérer qu'il s'est dégradé. **En effet, les producteurs reçoivent un prix en moyenne 40% plus élevé que s'ils vendaient leur café sur le marché local.** Le prix minimum garanti par le CEL est un prix plancher, applicable lorsque le cours du marché conventionnel⁶ est plus bas. Lorsque celui-ci remonte, le prix minimum garanti suit la même courbe. C'est le différentiel existant en période de cours bas, entre le prix du marché CEL et les prix fluctuants du marché conventionnel (68% en moyenne sur période 2000-2006) ou les prix du café bio (53%) qui contribue à l'amélioration des revenus des familles productrices de café équitable à Cocla.

Dans les Yungas de Bolivie, avec l'explosion des ventes en CEL, les coopératives de base de la Fecafeb ont doublé leurs volumes d'exportation entre 2000 et 2004 (de 54 à 100 conteneurs) et ont amélioré le prix moyen de 74 à 105 USD/quintal⁷ ce qui a eut un effet très positif sur les revenus des familles. Lorsque les prix internationaux sont bas, les différences entre les filières CEL ou CEL Bio et les filières conventionnelles sont considérables. **En 2001, le prix au producteur de la filière équitable et bio était 4 fois plus élevé que celui de la filière traditionnelle privée, 3,8 fois celui du café conventionnel des organisations de producteurs et 2,9 fois celui du café bio.** Le prix au producteur n'ayant pas cessé d'augmenter pour les membres des organisations certifiées CEL, cette évolution agit favorablement sur la confiance que portent les membres d'une coopérative à leur organisation.

Le café équitable n'est pas le seul secteur à générer des revenus avantageux pour les familles de petits producteurs. Dans la banane, la coopérative **Banelino** en République Dominicaine a observé des résultats similaires : en été, les prix proposés par Banelino sont 4 à 9 fois supérieurs à ceux du marché local qui baisse considérablement du fait de l'offre abondante sur le marché international et de la baisse de la demande européenne. 75% des producteurs témoignent d'une amélioration de leur niveau de vie.

En revanche, l'étude du prix CEL au sein de la coopérative de cacao dominicain, **Conacado**, n'arrive pas au même constat car le différentiel est resté faible entre le prix conventionnel et CEL (hors-prime) voir négatif⁸ sur deux années consécutives.

⁶ On parle du marché conventionnel pour le marché classique, hors conditions CEL.

⁷ Un quintal (qq)= 45,6 kg (unité de mesure de poids la plus utilisée en Amérique Latine sur ces produits).

⁸ Possible lorsque certains contrats sont fixés en avance de la récolte. Cependant, même si l'effet prix n'est pas assuré, le préfinancement des récoltes permis par ces contrats reste avantageux pour les producteurs.

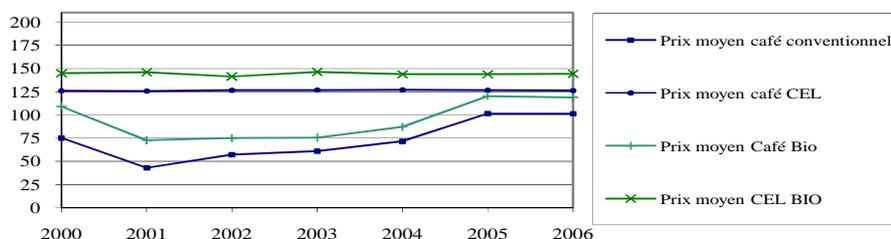
Il convient de rappeler que les gains économiques pour les producteurs peuvent être de trois types : un effet prix CEL, la prime de développement CEL et le différentiel de prix biologique⁹. Selon les contextes liés au pays de production et la structure du marché pour certains produits d'exportation, les prix minimum déterminés par le système FLO permettent ou non des gains pour les petits producteurs, mais il existe d'autres mécanismes complémentaires apportant des bénéfices supplémentaires pour les revenus des familles.

Effet de la prime sur le prix producteur depuis 2006 chez Cocla

	Prix moyen bio	Prix moyen équitable	Prix moyen conventionnel	Prime sociale distribuée au producteur
Moyenne prix (USD/qq)	75,91	70,99	66,06	1,58

Source : données des coopératives de base de Cocla

Écart en valeur entre les prix du café vert export en CEL et les prix export sur le marché conventionnel (USD/qq)



Avant l'obtention de la certification CEL, la coopérative **Fapecafes** effectuait déjà sa transition vers le bio, obtenant des prix avantageux (110 USD/sac en Bio et 91 USD/sac au mieux en vente hors CEL). L'amélioration sensible du prix payé au producteur concernait l'ensemble des producteurs engagés dans la certification biologique de Fapecafes (plus de 70 % des familles). Dans la plupart des cas étudiés on constate donc que le différentiel de prix bio accentue l'effet prix du CEL.

Cependant, dans la mesure où le mécanisme du CEL est dans son fondement un soutien aux producteurs par le prix, la répartition des bénéfices n'est pas systématiquement la même pour tout le monde : il soutient nécessairement les producteurs en fonction des quantités produites, et peut également rétribuer la capacité à améliorer la qualité. Au final, c'est la coopérative, avec l'opinion et l'aval de ses membres, qui définit le mécanisme de redistribution des bénéfices du CEL.

1.1.2. Le CEL permet d'atteindre des niveaux de vie décents

Le mécanisme du prix minimum garanti induit une sécurité économique et une stabilité pour les familles des petits producteurs du CEL.

⁹ Supplément apporté à la production certifiée biologique, en plus de la certification CEL.

Dans les **Yungas** de Bolivie, avec l'amélioration des volumes vendus en CEL, on constate que pour l'ensemble des familles concernées par le CEL, **le seuil de vie durable est atteint**¹⁰. Les familles qui vendent 80% de leur production de café en CEL gagnent en moyenne 3620 US\$/an, alors que dans la région, le seuil de vie durable est défini à 1 790 US\$ /famille, contre 812 US\$ pour le seuil de survie¹¹. Un grand nombre de familles peuvent alors économiser **1000 à 1500 US\$ par an**, pouvant servir à financer les études universitaires de leurs enfants, ou investir dans une activité commerciale à Caranavi ou El Alto. En revanche, un producteur hors du système CEL ou vendant moins de 30% de sa production sur le marché CEL n'atteint pas le seuil de survie et ne couvre pas ses besoins de base. Durant la période de bas prix du café, de 2000 à 2003, les familles qui ne bénéficiaient pas du commerce équitable ne pouvaient plus couvrir l'alimentation de base de la famille.

A Cocola, le revenu net familial annuel des membres est en moyenne de 2850 \$US/an (environ 150 \$US/an supérieur à celui des non membres), la stabilité apportée par les prix du CEL permet aux producteurs d'abandonner des activités moins rentables telles que la vente de main d'œuvre ou l'émigration temporaire mais en 2007, ils n'investissaient pas encore dans d'autres cultures de rente ou d'autoconsommation, ni dans d'autres activités extra agricoles (commerce, artisanat...).

A Fapecafes dans le Sud de l'Equateur, dès 2001 le prix de vente CEL et CEL+bio était 3 fois plus élevé que sur le marché local en période de récolte, ce qui permettait aux familles de maintenir un niveau de vie décent avec des revenus dépassant le seuil de vie durable : plus de 2700 US\$/an (estimé à 2500 USD/an pour une famille moyenne de 3 enfants).

Dans le cas de **Conacado**, le prix minimum garanti (PMG) du CEL permet de couvrir les coûts de production (seuil de survie) mais non d'atteindre le seuil de vie durable. Ce PMG permet de générer un résultat net positif et de rémunérer des journées de travail familial à un niveau équivalent ou supérieur au travail journalier agricole local. **Cependant, ces revenus ne sont pas suffisants pour atteindre le seuil de vie durable**, c'est-à-dire pour couvrir l'intégralité des besoins d'une famille moyenne dominicaine (de 5 membres)¹². Une partie des besoins est donc couverte par l'autoconsommation¹³. Par ailleurs, si le PMG ne garantit pas des conditions de « vie durable », il ne limite pas les mécanismes d'investissement dans la production et influe indirectement sur la constitution d'une épargne en nature, en permettant par exemple d'accroître le cheptel bovin des membres, qui constitue de cette façon une « épargne sur pied » qui peut être utilisée pour des dépenses de consommation imprévues.

Le seuil de vie durable est atteint dans la majorité des cas étudiés grâce aux prix rémunérateurs du CEL. Cependant, pour Conacado, l'effet prix du CEL est faible et permet seulement aux familles d'atteindre le seuil de survie. L'effet économique majeur du commerce équitable, sur le long terme, consiste à affranchir les producteurs du risque de variation de prix, qui les oblige périodiquement à chercher du travail en dehors de leur zone de production, ou à vendre leurs biens ou leur petit cheptel bovin pour faire face à des besoins imprévus. Cette stabilité permet aux producteurs de faire des projets d'évolution de leurs systèmes de production. Ces évolutions sont nécessaires à la modernisation de leur modèle d'exploitation, et à la recherche d'une meilleure rentabilité et de plus de qualité. Ce processus passe par l'intensification de la production, l'accroissement du capital productif et l'amélioration de la productivité du travail.

¹⁰ Dans les Yungas, le seuil de vie durable correspond au coût des besoins rudimentaires (voir note 11), de l'éducation de 2 enfants à l'école primaire et 2 enfants au collège (transport, hébergement).

¹¹ Le seuil de survie correspond au coût des besoins rudimentaires de la famille (aliments et autres besoins de base qui correspondent aux dépenses moyennes effectuées sur le marché chaque semaine).

¹² En effet, de 2000 à 2004, la part reversée par la coopérative aux producteurs était faible en raison des faibles volumes exportés en CEL (< à 10%) par la CONACADO ; ensuite jusqu'en 2006, le prix de vente sur le marché classique est passé au dessus du PMG mais ça n'était toujours pas suffisant. Depuis, les volumes de ventes des producteurs en CEL ont augmenté et de meilleurs effets devraient pouvoir s'observer.

¹³ C'est-à-dire l'alimentation produite sur l'exploitation pour la consommation familiale.

1.1.3. Le CEL permet d'éviter la décapitalisation dans les conjonctures difficiles

En Equateur, durant la crise économique de 1999, les petits producteurs du pays ont été tout particulièrement affectés. Dans les zones caféières, les producteurs hors CEL ont connu des années de crise économique drastique et certains ont abandonné définitivement leur terre pour migrer vers les villes, d'autres se sont vus obliger de migrer temporairement vers les grandes plantations agricoles de la côte ou en ville pour chercher du travail journalier. Suite à cela, les rendements ont fortement baissé pour les familles non impliquées dans le CEL, qui ont adopté une stratégie de limitation des risques : la production extensive de café naturel séché au soleil à même le sol (non lavé), qui consiste à diminuer au maximum le nombre d'intervention et les investissements dans les caféières¹⁴ (un seul désherbage/an, un seul passage de récolte sans sélection de l'état de maturité des cerises). Ceci a eu pour conséquence la diminution des exportations équatoriennes entre 2000 et 2003, en particulier du robusta (les cours ont atteint au plus bas 10 USD par sac de 70 kg).

Par contre, le CEL a permis à de nombreuses familles en situation structurellement vulnérable de maintenir une activité agricole durable et d'initier un processus de capitalisation (achat de bovins, augmentation de la superficie des caféières). Ces familles ont aussi pu maintenir leurs enfants à l'école au-delà de l'école primaire et peuvent ainsi envisager de financer des études supérieures (université).

En revanche, certaines familles productrices de café (pas les plus vulnérables) des provinces du Sud de l'Equateur ont migré vers l'Espagne lors de la crise économique de 1999.

Lorsque la conjoncture économique est mauvaise, le CEL diminue les risques de forte décapitalisation voire d'abandon des exploitations.

1.1.4. Le CEL contribue à viabiliser les activités agricoles de l'agriculture paysanne

Entre 2001 et 2004, le revenu agricole journalier¹⁵ pour la production de café CEL au sein de **Fapecafes** s'élève au minimum à 15 USD/Jour pour l'ensemble des membres, ce qui est bien supérieur au salaire agricole local hors CEL de 5 USD/Jour et supérieur au salaire journalier dans les plantations de bananes et les élevages de crevettes (jusqu'à 10 USD/Jour). La production de café devient alors l'alternative économique la plus avantageuse, ce qui contribue fortement à diminuer, voire arrêter, les migrations temporaires structurelles pour les familles vulnérables en déficit de trésorerie, et à maintenir l'agriculture paysanne.

En effet, aux déficits de trésorerie des membres, les coopératives répondent par un paiement du café étalé dans le temps et par des services de crédit et d'avances. Les non-membres ont nettement moins de solutions et sont contraints pour une part d'entre eux à la migration en vue de rechercher du travail salarié.

Pourcentage des familles (membres/ non membres) ayant des déficits de trésorerie et solutions mobilisées face aux tensions de trésorerie à Cocla (Source : Enquête producteurs) :

Déficit de trésorerie ¹⁶	Membres	Non membres	Total
Chaque année	27%	18%	23%
Certaines années	69%	59%	65%
Jamais	4%	23%	13%
Total	100%	100%	100%

Réponse au déficit de trésorerie	Membres	Non membres
Migration temporaire	4%	22%
Crédit de la coopérative	92%	-
Crédit de commerçants	0%	35%
Vente de main d'œuvre	0%	0%
Autre	12%	30%

¹⁴ Parcelles cultivées en café.

¹⁵ Le calcul du revenu journalier est ramené au nombre de jour effectivement travaillés.

¹⁶ Les membres ont un peu plus de tensions de trésorerie que les non-membres en raison de la plus forte dépendance des revenus saisonniers du café.

A Cocola, la viabilisation de l'activité agricole s'accompagne aussi d'une plus grande mobilisation de force de travail extérieure lors des pics de travail (la main-d'œuvre familiale restant la force de travail principale). 52% des membres augmentent leur besoin en main d'œuvre extérieure, du fait des évolutions pratiquées sur les exploitations.

Dans les **Yungas**, l'activité caféière est particulièrement rentable pour les membres des organisations certifiées par FLO en comparaison aux producteurs non bénéficiaires du CEL. La rentabilité, comprise entre 23 et 35 USD/jour en 2000 est passée à 35-40 USD/jour en 2004 (coopérative Mejillones). En dehors du CEL, elle reste à 10 USD/jour (pour la coopérative AIPAC). Ceci s'explique notamment par un travail de plus en plus productif dans les caféières des membres des organisations certifiées CEL, et par une amélioration du pourcentage de café récolté. En effet, en période de bas prix, les producteurs ne récoltent pas les derniers grains de café qui ne mûrissent pas de manière synchronisée. L'augmentation du prix payé au producteur engendre donc une intensification du travail dans les caféières, qui se traduit par une hausse des rendements.

Si les marchés du CEL ont fortement contribué à rendre les systèmes de production plus rentables et plus attractifs pour les familles paysannes, ils ont aussi la plupart du temps apporté de nouvelles exigences de qualité et l'apprentissage d'un suivi plus strict des opérations culturales, encourageant les membres à réaliser des investissements productifs qui permettent d'améliorer la qualité.

1.2 Le CEL favorise l'investissement dans la production et les stratégies d'amélioration de la qualité

Au travers des études de cas, la mise en œuvre de différentes stratégies de valorisation de la production par les organisations de producteurs est constatée. Les débouchés en CEL jouent un rôle moteur en encourageant la mécanique enclenchée par des prix rémunérateurs qui permettent un réinvestissement dans les exploitations.

A **Conacado**, grâce à la production de cacao Hispañola¹⁷, le CEL permet aux membres, et surtout à ceux ayant de petites exploitations, d'améliorer la rentabilité économique de leur plantation. Avec les ventes sur les marchés du CEL, la sécurisation des revenus permet au producteur d'enclencher un processus de capitalisation productive en investissant principalement dans le foncier afin d'accroître les surfaces en cacao (72 % des membres). Le CEL apporte aussi des fonds en finançant des bacs de fermentation au niveau des associations de base de la Conacado, contribuant ainsi à accroître l'offre de cacao fermenté et certifié, ainsi qu'à diversifier la gamme vers des produits semi-élaborés très rémunérateurs (dont la part des ventes CEL est passée de 8% en 2004 à 23 % en 2007). D'autres facteurs externes y contribuent aussi : l'appui technique, le travail de rénovation des plantations cacaoyères, les autres certifications (notamment le bio).

Le cacao dominicain a longtemps eu une mauvaise réputation sur le marché international du fait de sa qualité médiocre résultant en particulier d'un mauvais traitement post-récolte : le cacao n'étant pas ou peu fermenté, mal séché et conditionné. Ainsi les prix moyens d'export du cacao Sanchez dominicain sont restés inférieurs aux cours mondiaux. Dans les années 80 une politique de l'Etat a encouragé la production dominicaine à s'orienter vers le cacao fermenté. Ce dernier est utilisé pour la production de chocolat fin grâce à ses arômes et saveurs recherchés. Son cours est attractif et supérieur à celui de la Bourse de New York, qui cote principalement les fèves de cacao non fermentées.

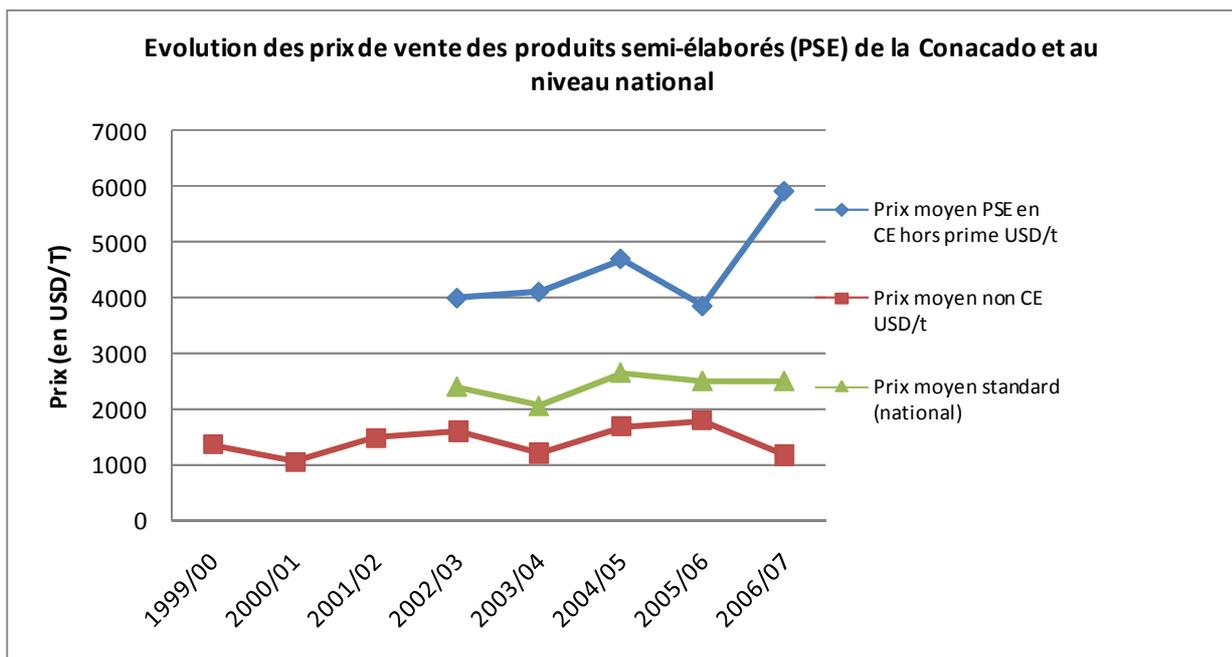
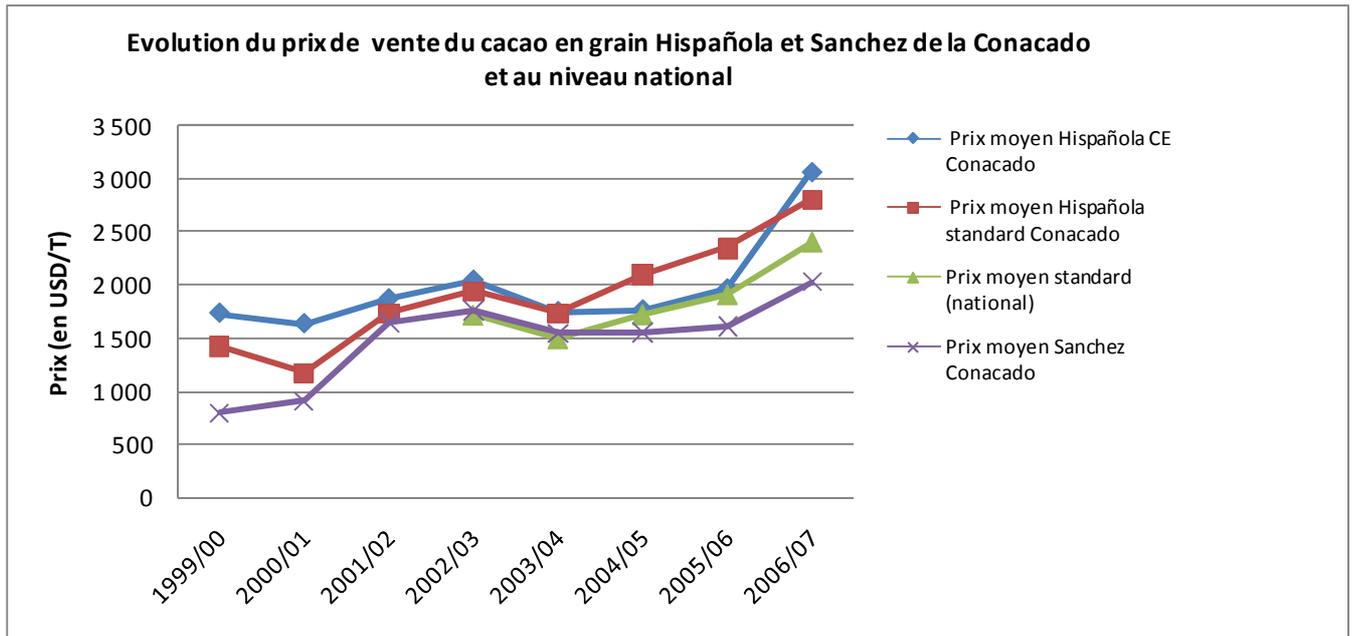
Les prix des produits CEL ayant une forte valeur ajoutée font la différence. Depuis 2002 au sein de la Conacado un petit groupe a développé une unité de produits semi élaborés à base de cacao (beurre, liqueur de cacao, poudre...). Dans le graphe ci-dessous, on observe que les prix de la Conacado sont globalement supérieurs à ceux de la moyenne nationale. Pour les produits semi-élaborés (PSE), ce constat s'observe

¹⁷ Le cacao Hispañola est un cacao de meilleure qualité qui a subi une fermentation post-récolte.

seulement à travers le prix CEL. L'écart moyen du prix de vente est nettement positif (151 USD/T) et trois fois plus élevé que celui du marché standard.

Dans le cas de Conacado, c'est le choix d'une stratégie qualité visant le développement du cacao Hispañola qui a généré un effet d'entraînement sur l'augmentation des ventes au travers de débouchés rémunérateurs sur les marchés du CEL. Au delà de la valorisation du cacao par la fermentation, la transformation en produits semi-élaborés est aussi une stratégie intéressante de développement de produits à plus forte valeur ajoutée pour quelques coopératives de base de la Conacado.

Evolution des prix de vente du cacao en grain et des produits semi-élaborés de la Conacado et au niveau national



- *Les prix indiqués en CE n'incluent pas la prime de développement

- ** PSE : Produits semi-élaborés (beurre, liqueur, poudre de cacao)

Source : Données commercialisation Conacado

L'amélioration des prix payés par l'organisation **Apromalpi** grâce aux ventes en CEL génère un certain engouement au sein des producteurs pour améliorer la production des vergers. Ainsi durant les dernières années, les rendements de mangue sont passés de 8,5t par hectare à 10t par hectare, produits d'une intensification progressive du nombre de pieds par hectare et d'une meilleure conduite technique des arbres. En utilisant en partie les moyens alloués par la prime de développement du CEL, ainsi que des prélèvements forfaitaires par caisse de mangue vendue, Apromalpi a mis en place une ligne de crédit pouvant permettre le financement d'activités productives de ses membres.

Les gains du CEL sont en partie utilisés par Apromalpi pour consolider son activité entrepreneuriale (cofinancement d'investissements sur l'unité de conditionnement, paiement des frais liés aux nouvelles certifications, et augmentation du fonds rotatif¹⁸). Il est important de signaler ici que la consolidation de l'unité de conditionnement, et sa possible extension en une petite usine de production de pulpe de mangue propre à Apromalpi est particulièrement appréciée et encouragée par les acteurs locaux.

La coopérative **Cocla** investit également pour améliorer la qualité du café produit, et l'effort d'amélioration de la qualité concerne tous les stades de la fabrication du café avec :

- un programme d'assistance technique de Cocla qui forme les techniciens des coopératives pour améliorer la qualité au niveau du producteur (processus de production et processus post récolte) et améliorer les caféières,
- un travail au niveau des coopératives pour mettre en place des infrastructures collectives pour le traitement post-récolte : notamment des systèmes de traitement du café, des aires de séchage du café, des locaux de stockage adaptés, des équipements pour mesurer l'humidité et la qualité du café,
- un investissement dans un laboratoire d'analyse de la qualité et dans une équipe technique qui contrôle la qualité du café,
- enfin, Cocla a investi à partir de 1998 dans des sélectionneuses électroniques qui permettent de trier le café selon la qualité physique des grains (couleur, poids, etc.).

L'ensemble de ces efforts ont été permis essentiellement parce que la qualité du café est mieux rémunérée et de fait le CEL est un facteur qui y contribue.

Dans les cas où le PMG n'a pas eu un effet direct sur le prix au producteur (Conacado), en revanche par ses débouchés, il contribue à stimuler la rentabilité des exploitations et la production de qualité.

Dans le cas de **Banelino**, la production de banane est vraiment rentable une fois valorisée en bio et seuls les membres qui ont accru la productivité de la terre et du travail peuvent prétendre viabiliser leur exploitation. En effet, pour des raisons de contingents tarifaires spéciaux octroyés par l'Union Européenne aux bananes dominicaines, la demande est plus importante, améliorant de ce fait le prix du marché d'export, qui atteint des niveaux similaires au prix défini par le système CEL. Le prix CEL, moins attractif, s'améliore avec le supplément payé pour le bio. **En 2006-07, les prix payés aux producteurs sur les marchés CEL bio, étaient de 38% plus élevés que pour le CEL conventionnel. Le passage au bio apporte alors une valeur ajoutée incomparable pour Banelino.**

Bien que les coûts de production en bio dépassent ceux de la banane conventionnelle de 29%, la valeur ajoutée brute issue de la production de bananes bio reste supérieure à celle de la banane conventionnelle, à rendements égaux. L'augmentation des rendements est permise par un encadrement technique et une facilité d'accès aux intrants apportés par Banelino. La prime de développement a été particulièrement investie dans des outils collectifs de production : réseaux câblés pour le transport des régimes, stations de conditionnement, magasins... Le choix de l'organisation de producteurs s'est donc orienté vers la valorisation de la qualité et le cumul de différentes certifications, en commençant par la certification CEL, puis bio et

¹⁸ Fonds de crédit utilisé de manière alternée par les membres.

enfin Eurepgap. Entre 2003 et 2006, les volumes en CEL bio sont passés de 37 à 75% de sa production exportée.

Dans les différentes études de cas, on constate que les outils du CEL donnent une vraie capacité d'investissement aux producteurs et aux associations, qui dans un premier temps est mise à profit des objectifs d'amélioration de la productivité des exploitations et de positionnement sur des filières de qualité des organisations.

1.3 La stabilisation des revenus et l'investissement permis par le CEL favorise la mise en œuvre de stratégies d'autonomie

Pour les familles de producteurs, le CEL renforce dans un premier temps la spécialisation des producteurs vers les productions de rente (produits vendus à l'exportation sur les marchés du CEL) par l'amélioration de la rentabilité et l'emploi de bonnes pratiques agricoles voire le passage au bio. Par la suite, grâce à la stabilisation du prix, le CEL restitue des capacités d'initiative de diversification des activités agricoles, pour la production d'aliments en vue d'assurer la sécurité alimentaire des familles ou pour la diversification des sources de revenus : élevage, autres produits de rente CEL, autres activités extra agricoles, production pour le marché local, etc.

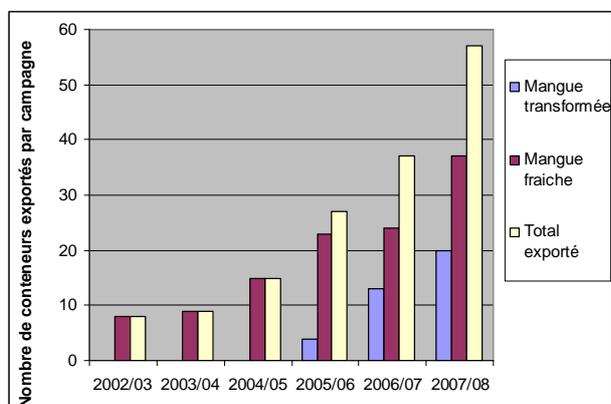
Les producteurs du Sud de l'Équateur se sont spécialisés dans la culture de café sous ombrage depuis plus d'un siècle, le relief accidenté ne permet pas de produire durablement d'autres cultures comme le riz ou le maïs qui favorisent plus fortement les processus d'érosion. Ils ont donc investi les excédents dégagés pendant les années de prix fort du café dans l'achat de bovins en élevage extensif¹⁹ afin de constituer une épargne pour la famille, mobilisable durant les phases de baisse des prix. Depuis la crise économique de 1999, le coût de la vie et le manque de rentabilité de la production pour les marchés locaux ont obligé tous les producteurs de café à recentrer leur production vers l'autoconsommation, en diversifiant leurs activités agricoles (bananes plantains, manioc, potager) ; ils produisent jusqu'à 70% de leur consommation alimentaire. Dans ce contexte particulier, l'accès au CEL a renforcé la spécialisation des producteurs vers la production de café, sans engendrer une dépendance puisque des initiatives locales de diversification des activités agricoles se sont développées d'elles-mêmes.

Dans les **Yungas de Bolivie**, les familles produisent de moins en moins d'aliments pour la consommation familiale, mais ont une alimentation de plus en plus équilibrée. Les revenus ont augmenté et les familles préfèrent se focaliser sur d'autres choses que la production de vivres. Les producteurs ont cessé, pour la grande majorité, de migrer vers l'Altiplano pour d'autres activités agricoles en basse saison et ont développé d'autres activités dans les Yungas en même temps que le café (ou des suites du bon fonctionnement de l'activité caféière) : chauffeurs de taxi, gérant d'une boutique dans le village... Cette tendance est générale dans les Yungas, avec ou sans CE, car le développement des opportunités commerciales pour tout le secteur café et le développement de cette région de colonisation récente a facilité l'accès à une alimentation de plus en plus complète et équilibrée.

Au Pérou, le CEL a enclenché un mécanisme progressif de diversification des produits commercialisés par Apromalpi qui a tout d'abord encouragé une tendance à la concentration des efforts sur une seule variété de mangue (Kent), puis la diversification des variétés de mangues commercialisées et enfin une diversification sur d'autres fruits. Le niveau de dépendance à l'exportation reste faible pour l'instant avec une part non négligeable des mangues qui continuent d'être valorisées sur le marché national. De plus, la part des exportations étant croissante, la diversification des formes de valorisation de la mangue et de ses circuits de commercialisation constituent des stratégies d'autonomie d'Apromalpi.

¹⁹ Rendu possible grâce à la disponibilité de terres libres dans la région.

Jusqu'en 2005, Apromalpi commercialisait seulement des mangues Kent en frais à l'export, ce qui ne représentait que 20 à 30 % de la production de ses adhérents. De fait, d'une part l'impact sur les revenus des familles était limité et d'autre part, du fait de



l'absence d'alternatives pour la mangue Edward, la mangue créole et pour les autres productions agricoles, il existait un risque de spécialisation progressive des producteurs sur la mangue Kent. En 2006, grâce à la confiance établie entre l'organisation et ses importateurs, des tests de commercialisation de pulpe de mangue ont pu être réalisés, qui ont débouché sur un marché important de pulpe de mangue pour la fabrication de jus CEL, permettant ainsi la valorisation des variétés Edward et créole. Au-delà du marché de l'exportation directe, Apromalpi est devenu le fournisseur principal de fruits (mangue, citron vert, papaye, fruit de la passion) d'une unité de production de confitures tropicales appartenant à une autre coopérative, ce qui a conduit les producteurs à développer des stratégies de diversification des productions sur leurs exploitations.

A Coclá, malgré une promotion active de la centrale pour encourager la diversification, les surfaces de café continuent de s'accroître et les producteurs deviennent fortement dépendants du café ce qui rend extrêmement important le rôle de stabilisation des prix de vente du CEL. Cependant, les cultures vivrières destinées à l'autoconsommation sont maintenues (maïs, haricot, manioc, etc.) et la majorité des membres considère qu'ils couvrent à plus de 50% leurs besoins alimentaires.

Dans le cas de Banelino, c'est le contexte agraire et la forte concurrence dans la filière banane qui font freins à la diversification. Suite à la réforme agraire, certains producteurs n'ont pas la sécurité de leur propre terre par l'absence de titres de propriétés définitifs, les possibilités d'extension et d'acquisition de nouvelles terres cultivables sont très réduites, rendant très incertains tous projets d'investissements liés la terre. La rentabilité de la production de banane demandant un investissement très important, les producteurs et l'organisation se sont concentré avant tout sur la sécurisation de cette activité avant la diversification.

Dans la phase de développement du cœur de métier des organisations de producteurs, dans l'ensemble des cas étudiés on observe que les organisations concentrent la majeure partie de leurs efforts sur les marchés d'export, même si chaque producteur indépendamment de l'organisation assure la sécurité alimentaire de sa famille au moyen de stratégies diverses. Cependant, les marchés nationaux ne sont pas encore ciblés par des organisations de producteurs (ou seulement de façon marginale). Afin de contribuer à l'approvisionnement national et au renforcement de la souveraineté alimentaire des pays producteurs, il reste à construire une véritable démarche de valorisation et de diversification de ces produits (et d'autres) sur les marchés nationaux.

1.4 Le CEL a un effet régulateur du marché local et contribue à en modifier la structure

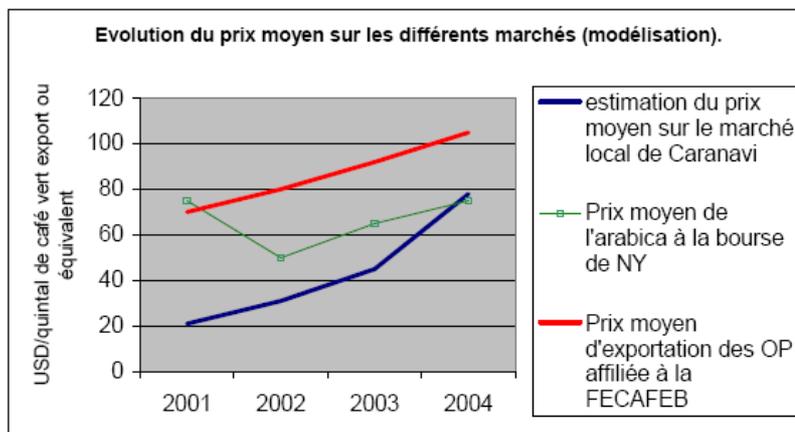
Un effet évident du CEL est la revalorisation des prix pratiqués localement par les intermédiaires et commerçants locaux.

L'amélioration des revenus et de la condition socio économique des familles productrices de mangues de Chulucanas est pour une grande part liée au relèvement progressif des prix offerts aux producteurs grâce à la commercialisation au travers d'**Apromalpi**. Il est intéressant d'observer que petit à petit les revenus des

producteurs non associés s'améliorent aussi grâce au relèvement progressif des prix offerts par les intermédiaires, tentant de s'aligner sur les conditions offertes par Apromalpi. D'une part l'organisation offre un prix garanti minimum bien supérieur aux conditions des intermédiaires et d'autre part l'augmentation des volumes vendus par Apromalpi réduit l'offre disponible sur le marché local et oblige les acheteurs à améliorer les conditions d'achat. La montée en puissance d'Apromalpi a donc permis de générer une régulation progressive des prix de la mangue au niveau local, dans un premier temps sur le segment de la variété Kent et dans un deuxième temps pour le marché local de l'ensemble des variétés avec le développement de la transformation et la captation des volumes excédentaires sur le marché.

Les coopératives de base de Fecafeb représentent une forte concurrence aux acheteurs privés du marché local du café **dans les Yungas de Bolivie**. Le graphique présente un redressement du prix pratiqué par les commerçants locaux qui ne peut s'expliquer autrement que par l'effet régulateur des ventes réalisées par les organisations en CEL, soit 25 % du volume total localement. Le prix du commerce équitable aurait à priori un « effet régulateur » sur toute la filière café à Caranavi, son impact s'étendant à toutes les familles vivant du café dans les Yungas.

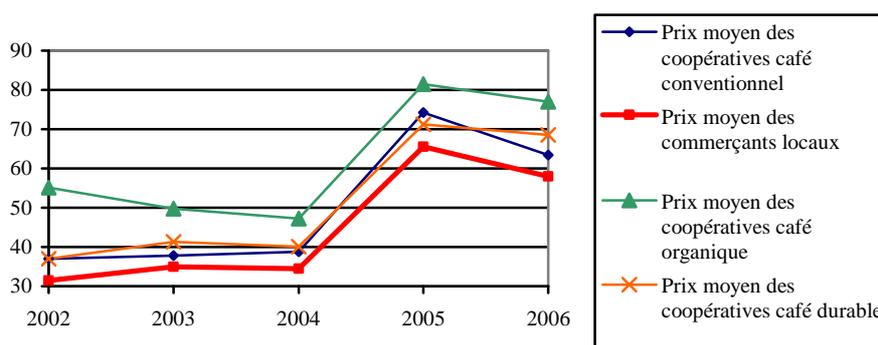
Le prix du commerce équitable a un « effet régulateur » sur toute la filière café à Caranavi.



Les ventes en CEL de **Conacado**, en absorbant 47% des exportations totales de cacao de l'organisation en 2007 (6350 tonnes et 16 % des exportations dominicaines), ont participé à l'évolution de l'offre nationale et de la structure du marché (composé des organisations de producteurs et des grandes maisons d'exportation) et ont permis d'améliorer la qualité par une hausse des volumes d'exportation de cacao Hispañola de 165 % et d'augmenter les prix pratiqués par les intermédiaires et les maisons d'exportation, ainsi que de générer une amélioration de l'accompagnement et des services aux producteurs de la part des maisons d'exportations.

Pour Cocla, le prix au producteur de la coopérative est en moyenne de 40% supérieur au prix des commerçants locaux, ce qui a contribué à diminuer le nombre d'acheteurs privés locaux. L'écart de prix entre les prix aux producteurs des coopératives et les prix des commerçants locaux (prix en USD/qq de café parche) est représenté dans le graphe suivant. On peut aussi y voir un effet d'entraînement du prix du marché local qui suit la tendance du prix en CEL.

Prix pratiqués dans la région de Quillabamba et par Cocla :



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

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

En Équateur aussi, les prix pratiqués par les associations affiliées à **Fapecafes** sont très supérieurs à ceux pratiqués par les commerçants locaux. Il s'exerce une pression sur ces derniers pour payer à meilleur prix les cafés de qualité inférieure que les associations ne peuvent pas exporter (café naturel). Les prix payés aux producteurs hors CEL est alors supérieur de 5 à 15 % en comparaison aux cantons voisins (à qualité comparable). Par ailleurs, la création de Fapecafes a entraîné certains exportateurs à se positionner sur les marchés de qualité : une centaine de familles du canton de Balsas est impliquée depuis 2003 dans un processus de certification/commercialisation de café biologique. Les volumes exportés sont encore faibles mais Fapecafes a réellement stimulé la concurrence sur les marchés de qualité. On peut d'ailleurs se demander si les prix pratiqués par ces nouvelles structures sont aussi avantageux pour les producteurs et quels seront les effets du développement de cette concurrence pour Fapecafes.

Enfin, le CEL en permettant aux producteurs d'accéder au marché d'exportation à meilleur prix contribue indirectement à une restructuration du marché local voir national : certaines organisations de petits producteurs augmentent leur part de marché à l'export, les prix sont tirés à la hausse sur le marché national, la qualité des services d'accompagnement à la production s'améliore, etc. Ceci a des effets directs et indirects sur le développement socio-économique du territoire.

1.5 Le CEL participe au développement économique local par la création de nouvelles activités et d'emplois agricoles

En **Bolivie**, on constate un effet macro-économique du CEL sur l'ensemble de la région de Caranavi, productrice de café mais aussi de fruits et denrées tropicales. La revalorisation du prix payé à l'ensemble des 20 000 producteurs des Yungas, comme un effet indirect du CEL, retentit évidemment sur le dynamisme économique de la région, ayant un effet entraînant sur le commerce, les transports et les services en général. Les nouvelles dynamiques d'alliance des commerçants avec certaines petites organisations de base pour leur offrir des services de transformation du café par voie humide confirme cette hypothèse. Le développement de l'activité caféière joue un véritable rôle moteur dans l'économie locale et régionale. Par ailleurs, les coopératives sont prises en compte depuis quelques années par la municipalité de Caranavi et les municipalités environnantes, et les cinq organisations étudiées ont mené des négociations pour l'installation d'un réseau électrique avec les autorités territoriales.

En **Équateur**, le secteur agricole était, jusqu'alors, peu ou pas considéré dans les politiques locales comme un secteur économique dynamique. Avec le développement des associations de producteurs de café certifié CEL, les municipalités sont sollicitées et collaborent sur des financements d'assistance technique et des cofinancements d'infrastructures productives.

En République Dominicaine, les associations locales affiliées à **Conacado** participent à une valorisation des produits de transformation du cacao (chocolat, vin de cacao, vinaigre...) en soutenant le développement de micro-entreprises féminines grâce au financement de formations et d'infrastructures.

Au Pérou, on estime que **Cocla** génère une activité pour 18 % de la population en âge de travailler de la région de la Convencion et de Yanatile²⁰. Ceci est également générateur d'un dynamisme économique local essentiel pour cette région rurale enclavée.

Estimation des emplois générés par le réseau COCLA

Emplois	Cocla	Coopératives de base	Exploitations	Total
Equivalent emplois à temps plein	76 ²¹	159 ²²	19 464 ²³	19 699

Source : données de Cocla, 4 coopératives de base, Enquête producteurs

Dans les **Yungas de Bolivie**, au cours de pics de travaux dans les parcelles de café (les désherbages et surtout la récolte) les agriculteurs recrutent des travailleurs saisonniers qui proviennent généralement de l'Altiplano.

Au sein de **Conacado**, comme le CEL a participé à la multiplication des unités de fermentation co-financées par la prime, il existe une plus grande capacité de traitement post-récolte qui s'accompagne également d'un besoin en main d'œuvre plus important. Par ailleurs, dans les micro-entreprises créées pour la valorisation des produits de transformation, les épouses de producteurs et veuves peuvent générer des petits revenus qui s'ajoutent aux revenus familiaux.

Outre les effets sur le renforcement du tissu économique local par la génération d'emplois et d'activités nouvelles, force est de constater que dans la totalité des cas étudiés les organisations de producteurs suivent une courbe de croissance qui engendre une multiplication des tâches productives au moment des pics de travail, qui requièrent plus de main d'œuvre agricole.

Cependant, si le CEL a un effet sur le développement local des territoires des organisations paysannes, il faut bien admettre qu'il n'est pas une panacée et ne prétend pas toucher toute la population locale. L'effet d'entraînement sur le dynamisme économique local est plus évident pour les organisations de producteurs entrées depuis plus longtemps dans le CEL. Par ailleurs, les outils du CEL apportent moins d'améliorations des conditions de vie pour les populations les plus en difficulté. A Cocla, certains groupes sociaux bénéficient moins ou indirectement de l'action du CEL : des populations sans terre, les très petits producteurs, la population illettrée, les femmes (présentes dans les coopératives mais encore peu représentées : 16% des membres sont des femmes). Mais on ne peut pas parler de risque d'îlots de prospérité. Une volonté d'améliorer le niveau de vie de ces groupes nécessiterait des interventions spécifiques avec des outils complémentaires, qui pourraient être à rechercher du côté des autorités, car il s'agit bien ici d'un manque de services de base, de questions de société et de problématiques générales dans le pays.

²⁰ 111 482 personnes de plus de 15 ans (que l'on peut utiliser comme une approximation de la population active).

²¹ Somme des emplois permanents et des emplois saisonniers (estimés à 5 mois).

²² Estimation des emplois dans les coopératives de base, sur la base des données transmises par les 4 coopératives étudiées, une moyenne du nombre d'employés par membre actif a été calculée et rapportée au nombre total de membres actifs de la Centrale.

²³ Estimation des emplois dans les exploitations (y compris l'auto-emploi) sur la base du nombre de membres actifs et des résultats de l'enquête producteurs concernant la moyenne des unités de travail familial employées dans les exploitations (2,3) et la moyenne des unités de travail salarié (0,5) de ces exploitations.

2. Des organisations collectives plus fortes, qui prennent une dimension politique

Les organisations de producteurs, essentiellement des coopératives de premier et second niveau, constituent le socle organisationnel sur lequel repose le système de certification en commerce équitable labellisé. Nous verrons dans cette partie, la progressivité des changements survenus au sein de ces organisations depuis l'intervention du CEL et les ingrédients nécessaires à leur renforcement.

2.1 Les organisations de producteurs grandissent et se renforcent pour constituer un outil qui représente et sert les intérêts des petits producteurs

2.1.1 Le CEL, par ses débouchés porteurs et rémunérateurs, a contribué à la structuration des organisations de producteurs

La structuration des organisations de producteurs et la constitution d'organisations faîtières consistent en l'augmentation de l'adhésion des producteurs à l'organisation de producteurs sur la base d'une confiance que les producteurs lui confèrent. Comprendre l'essence de cette confiance est crucial pour identifier les effets générés par le CEL sur la structuration. Le CEL a eu un effet évident grâce à des prix attractifs et la possibilité d'accéder à la certification biologique, ce qui a incité les producteurs à entrer dans le système coopératif.

Dans le cas de **Fapecafes**, l'émergence de l'organisation faîtière et sa rapide consolidation est une conséquence directe de la croissance de la demande en CEL de PROCAP, une de ses coopératives de base, la première à être entrée sur le marché du CEL, et qui a engendré des sollicitations de la part d'associations locales non regroupées, pour commercialiser leur café à des conditions avantageuses. Dans le cas de **Conacado**, c'est l'augmentation et la sécurisation des revenus suivis de près par l'offre de service qui a motivé l'adhésion des membres. La certification portée par les organisations faîtières renforce cet effet structurant. Dans le cas de **Fecafeb** en Bolivie, la structuration s'est traduite par la croissance des membres dans les coopératives de base, une participation plus importante de ceux-ci et de nouvelles coopératives s'affiliant à la Fecafeb.

- En 2006, la **Fecafeb** regroupe 4 000 membres, regroupés en 22 organisations (coopératives) certifiées en CEL, sur 20 000 producteurs de café que compte la Bolivie.
- La **Conacado** est devenue la plus grande OP cacaoyère dominicaine et regroupe ¼ des cacaoculteurs du pays²⁴.
- Dans la région de Cuzco, où est implantée **Cocla**, 28 coopératives sont recensées en 2003 et regroupent 5 600 membres. Cela représente 34% des producteurs de café de la Province de la Convencion et 38% des volumes de café exporté par cette région. Aujourd'hui, elle compte 6 800 membres actifs.
- Sur 1 500 familles paysannes du canton de Puyango, PROCAP regroupe environ 440 familles en 2005 et 90% des communautés du canton; pour les autres associations affiliées à **Fapecafes** on observe une augmentation de 10 à 15% par an. Fapecafes, en tant qu'organisation faîtière, pratique une politique d'ouverture et regroupe en 2005 l'ensemble des organisations de base de la région dans les 3 provinces de El Oro, Loja et Zamora, au Sud de l'Équateur.
- **Banelino** regroupe ¼ des producteurs de bananes du pays, et totalise 10% des exportations de bananes du pays. La plupart des petits producteurs du pays font partie de 6 organisations de

²⁴ En moyenne 57% de croissance du nombre de membres dans les trois blocs (associations) enquêtés entre 2000 et 2007.

producteurs qui participent toutes au CEL, facilitant ainsi l'accès des petits producteurs du pays au marché d'exportation.

En contribuant à viabiliser les organisations de producteurs, le CEL a indirectement contribué à renforcer leur légitimité face aux producteurs, ce qui s'est traduit par un nombre de membres croissant et des efforts de capitalisation importants.

On constate donc une meilleure efficacité globale des organisations de producteurs, à laquelle le CEL contribue indirectement en rendant attractive l'adhésion de nouveaux membres et donc l'augmentation du volume géré.

2.1.2 Les organisations de producteurs assument leur rôle de représentation des producteurs ruraux et négocient des appuis permettant leur renforcement

Le lien de l'organisation avec un nombre important de petits producteurs lui confère **une représentativité** du monde rural paysan de plus en plus fort, et d'autant plus pris en compte par les autorités sur le territoire et par les acteurs du développement économique et social, que sa réussite économique est importante. L'organisation devient alors porteuse de la voix de ses adhérents et de la promotion de leurs intérêts à l'extérieur. Elle participe dans de nouveaux espaces de négociations et elle obtient des appuis qui contribuent à renforcer ses capacités générales de production, son assise commerciale et sa stratégie de durabilité.

Conacado se constitue en institution de référence auprès des pouvoirs publics et des opérateurs de la filière cacao dominicaine, et cette réputation lui vaut d'être sollicitée pour des projets d'envergure. Entre 2002 et 2005, elle sera porteuse du projet « *Production de grains de cacao de qualité supérieure destinés à produire un chocolat gourmet et biologique en Europe* », co-financé par un de ses plus gros clients et par une fondation privée pour un montant global de 414 000 GBP sur 2 ans.

Le CEL a également eu un résultat sur le préfinancement d'activités de production à **Cocla**. En effet, Cocla ne peut pas mener ses activités sans les financements qui lui permettent de payer une avance aux producteurs à la récolte, avant les ventes. Or les structures coopératives ont des difficultés à obtenir la confiance des institutions bancaires privées (relativement faible capitalisation, faible connaissance du secteur coopératif de la part de ces institutions, etc.). Le CEL a un résultat direct sur ce point : près de la moitié des financeurs étant liés au CEL (ce sont soit des clients, soit des fonds qui financent les activités liées au CEL) apportent près de 30% des besoins de crédit de Cocla actuellement (50% en 2000).

Source des préfinancements et part des préfinancements liés au CEL

Analyse	2004	2005	2006	2007
Nombre d'acheteurs préfinançant directement les contrats	2	2	2	2
Nombre de compagnies préfinançant des opérations en lien avec le CE	4	4	5	5
Nombre de financeurs total	11	14	16	16
% sur le volume total de crédits	49%	25%	32%	31%

Source : Elaboration OB sur données COCLA

De nombreuses organisations du CEL ont reçu, voire continuent de recevoir, un appui en assistance technique et un accompagnement dans la durée, dans la perspective de leur renforcement organisationnel et commercial.

Dans le cas de **Fapecafes**, l'amélioration de la compétitivité du service commercial proportionné par la structure faitière est un effet direct des actions d'appui-conseil des ONG. Les résultats économiques de Fapecafes ont donné des capacités de gestion de programmes d'appui qui démultiplient les opportunités de développement commercial. La stratégie pertinente de diversification des acheteurs correspond à une volonté institutionnelle de limitation de la dépendance vis-à-vis d'acteurs commerciaux. De plus, Fapecafes et Procap ont reçu un appui externe pour accéder à des lignes de crédit pour financer la collecte du café au moment de la récolte, car les institutions financières européennes du secteur alternatif valorisent les contrats commerciaux du CEL comme garantie partielle de crédits. Ces associations n'ont donc jamais fait face à de graves problèmes de trésorerie et donc à la « fuite de café » vers le circuit commercial local, par manque de moyens pour opérer. A partir de 2004, Fapecafés accédait directement à ces lignes de crédit sans appui externe. Un projet de coopération a aussi financé la construction d'une usine de préparation du café pour l'export, ce qui permet à Fapecafes de se constituer un patrimoine propre qui renforce sa capacité commerciale.

Les coopératives des Yungas de Bolivie, exportant depuis plus de 10 ans sur les marchés du CEL n'ont procédé à leur restructuration interne que depuis qu'elles reçoivent des appuis externes d'ONG dans le cadre de programmes de formation visant à améliorer les services de gestion des coopératives. Auparavant, ces coopératives travaillaient sans outils de gestion opérationnels et fonctionnels fondamentaux (structure de prise de décision, statuts...). 75% des OP ont donc reformulé leurs statuts et élaboré des règlements internes et des manuels de rôles et fonctions. Elles définissent les règles du jeu pour l'inclusion de nouveaux membres, l'inclusion de comités de contrôle, la valorisation des ressources humaines, l'indemnisation du travail des dirigeants... Ces outils permettent de fonder les bases de l'organisation et sont absolument nécessaires pour le respect des normes du CEL et l'inclusion de nouveaux membres.

La mise en relation de différentes parties prenantes du renforcement des organisations est facilitée et peut aboutir à des alliances stratégiques pour accéder à des fonds de crédit pour les petits producteurs, gérés par les coopératives. Au-delà de la récolte, l'organisation **Apromalpi** a pu négocier ces dernières années le préfinancement des frais d'entretien des parcelles auprès d'une banque et grâce à la garantie d'un de ses importateurs à des taux d'intérêts bien plus avantageux que le marché financier local (8 % annuel contre 40 à 50% auprès des banques locales).

Dans le cas des **coopératives des Yungas**, il y a eu la nécessité de faire évoluer la structure de crédit pour les producteurs et Fincafé (structure financière, constituée par les organisations de producteurs de café et sous tutelle de Fecafeb) a été créé et aspire à combler les besoins en crédits des coopératives. **Fincafé** capitalise des fonds afin de négocier des conditions de crédits pour ses membres.²⁵

Ces exemples d'accompagnement confirment la complémentarité nécessaire entre les dynamiques du CEL et les projets de coopération. Ces appuis démarrent bien souvent en amont d'une certification CEL et dans les objectifs de développement commercial des organisations, l'entrée dans les réseaux du CEL est privilégiée pour les nombreuses perspectives évolutives proposées. Le travail conjoint des ONG et des financeurs auprès des organisations (l'ONG Belge VECO et la Coopération Technique Belge auprès de Fapecafes, l'ONG française AVSF, la banque hollandaise Rabobank et l'importateur Agrofair au Pérou, etc.) a facilité le renforcement des capacités des associations et les actions d'accompagnement ont été un facteur déterminant de réussite pour concrétiser les effets structurants du CEL sur les associations de base. Par la suite, le CEL a contribué au renforcement de l'autonomie des organisations de producteurs par rapport aux programmes d'appui initiaux et leurs dynamiques propres confirment les voies de développement choisies.

²⁵ Aujourd'hui, il existe de plus en plus d'organisations de producteurs affiliés à Fincafé (8 en 2001 et 17 en 2005). Les membres des coopératives montrent leur confiance par des apports afin de constituer un patrimoine (273 420 US\$ de capital pour crédit en capital d'opération pour exportation en 2004).

Il est important de préciser que le thème du développement de l'organisation de producteurs a été fortement débattu lors de l'étude sur Cocla. En effet, pour les producteurs et Cocla, leur développement est avant tout le résultat de leurs efforts, de leur capacité à s'organiser etc. Cependant, si les effets « d'apprentissage » attendus du CEL ne se vérifient pas dans le cas de cette grande et ancienne institution, le CEL est considéré par les membres comme un des leviers du développement de leur centrale. Il a permis le développement régulier des ventes, apporté les préfinancements qui sont le cœur de l'activité, financé la politique de formation au travers de la prime... Il a ainsi contribué à la diversification de l'offre, l'amélioration de la qualité, la diversification de la clientèle et au renforcement global de l'institution.

2.1.3 Les organisations de producteurs renforcées développent des services de formation, d'assistance technique et de crédit

Les efforts conjoints du marché et des institutions d'appui ont contribué à structurer et renforcer les organisations de producteurs qui s'appuient sur l'élargissement de leurs bases sociales et deviennent des institutions de référence sur leur territoire. L'effort de capitalisation interne à l'organisation se fait grâce aux membres et grâce aux débouchés plus rémunérateurs du CEL. La capitalisation est un point essentiel du dispositif d'appui des coopératives envers leurs membres. Selon les objectifs prioritaires de l'organisation de producteurs, la mise en place de services professionnels aux membres prend différentes directions.

Pour les grandes coopératives de café et cacao (Conacado, Fapecafes, Cocla), les études montrent que les services les plus développés prennent la voie de la formation, de l'assistance technique, de la vulgarisation agricole et l'encadrement pour le passage au bio auprès des membres grâce à des promoteurs.

L'organisation faîtière **Conacado** prélève 10 USD/t de cacao CEL exportée pour être affectés à la formation ; les associations de base indépendamment de la faîtière apportent aussi de la formation, de l'assistance technique, et encadrent l'acquisition et le renouvellement des certifications. Le CEL a donc eu des effets directs sur le développement des services au niveau de la Conacado et de ses blocs.

En 2004-05, en **Équateur**, les associations de café rattachées à Fapecafes ont développé leur capacité de gestion pour assurer le maintien d'un service d'assistance technique minimum (quelques promoteurs) dans chaque zone pour faire un suivi des groupes communautaires sur l'amélioration de la qualité, l'obtention et le maintien de la certification biologique. Les associations trouvent directement des subventions au niveau local ou font parfois appel à la prime de développement du CEL pour financer le salaire de ce personnel technique. Elles autofinancent aussi des activités de formation sur le CEL au niveau des communautés de base sur les principes du CEL et les informations concernant le marché.

Dans le cadre de **Banelino**, le CEL a permis d'appuyer la mise en place de services en logistique, export, préfinancement des intrants, et surtout assistance technique et de formation, qui est le service le plus apprécié par les membres. Les producteurs constatent qu'un préfinancement des intrants et l'amélioration du conseil technique offerts par Banelino permettent de conduire plus sereinement leurs bananeraies. Par conséquent, cette évolution constituerait un effet secondaire du CEL dont le résultat direct serait avant tout l'amélioration des services de l'organisation au bénéfice de ses membres.

Au sein de **Cocla**, il existe un budget attribué à la formation qui est un axe fort des activités de Cocla et concourt à la consolidation des compétences des élus, à la professionnalisation des coopératives et de Cocla avec des formations de techniciens et de personnel des coopératives. La prime du CEL contribue à ce budget et a donc eu un rôle de consolidation de l'institution.

Le service de préfinancement des récoltes est absolument clé dans le dispositif commercial des coopératives et pour les petits producteurs affiliés. Pour ces derniers, il permet de palier aux besoins de trésorerie et

d'éviter la décapitalisation ou l'emprunt local à des taux d'usure souvent élevés. Pour les coopératives, la possibilité d'assurer ce service renforce son pouvoir d'adhésion auprès des membres et lui permet de maintenir ses volumes en garantissant une tranche de paiement anticipé ; en effet, les producteurs n'ont plus à avancer la totalité des frais de la récolte ni à attendre le paiement des importateurs étrangers pour être payé.

Le financement aux producteurs de la campagne de production et d'exportation de mangue est indispensable au regard de l'importance des coûts de production (1000 à 1500 USD/hectare pour les mangues au Pérou) et des charges liées à l'exportation (paiement des salariés, des emballages, des frais de mise à FOB...). Cela permet de palier aux problèmes de vente anticipée des récoltes sur les marchés locaux, mais aussi aux problèmes d'emprunts locaux avec des taux d'intérêt excessifs et engageant la production des producteurs, ce qui est le problème central des producteurs de mangue de Chulucanas. Les mécanismes mis en place par **Apromalpi** et permis également par le CEL, assurent des crédits de campagne à taux réduit pour faire face aux frais d'entretien des plantations et aussi des avances au moment de la récolte : de ce fait, les producteurs apportent 100% de leur production valorisable sur les marchés biologiques et CEL. Pour les membres, cette amélioration de la trésorerie des familles assure la disparition progressive du phénomène de vente anticipée.

Au sein de **Fapecafes**, les producteurs accèdent à des lignes de crédits pour le financement sur 2 ou 3 ans d'investissements productifs; les taux d'intérêt sont comparables aux taux pratiqués sur le marché international (8% annuel) et donc largement inférieurs au marché local (> 12 % annuel). L'accès au CEL contribue au renforcement et à la consolidation de ce type de service, dans la mesure où les avantages commerciaux se traduisent par une solvabilité accrue des familles, et une garantie supplémentaire de récupération des crédits.

En général, **les organisations de café en Bolivie** essaient de payer une avance avant la récolte à leurs membres sur la base de crédits et grâce à leurs fonds propres. Mais les préfinancements du CEL sont insuffisants : malgré la forte proportion des exportations vers le CEL, 60% des volumes exportés vers 13 importateurs du commerce équitable (pour les 16 organisations de producteurs certifiées au moment de l'étude), le préfinancement ne dépasse pas les 30%.

Les mécanismes de crédit sont d'une grande utilité pour appuyer le développement de l'activité commerciale des organisations de producteurs et améliorer la rentabilité des exploitations. En revanche, on peut aussi soulever le fait que les mécanismes aujourd'hui établis sont insuffisants et non systématiques. Certaines organisations ont fourni d'importants efforts pour répondre aux problèmes de trésorerie et ont développé de nouvelles entités financières pour leurs membres mais de nouveaux mécanismes financiers et outils économiques d'appui au secteur coopératif agricole associés au CEL devraient être pensés et développés afin de généraliser ce service.

2.2 Le CEL ouvre de nouveaux champs commerciaux et contribue à renforcer la légitimité des organisations de producteurs

La diversification de l'offre et la sécurité, apportées indirectement par le CEL, ont également contribué à l'augmentation du nombre de clients pour Coclac. En totalité, **Coclac** a établi des relations commerciales avec une trentaine de clients qui se fournissent régulièrement auprès d'elle. Après sa restructuration dans les années 90, Coclac a investi sur le développement du réseau de clients qui est bien établi depuis le début 2000. Aujourd'hui, elle cherche essentiellement à renforcer ses relations avec les clients actuels. Coclac a ainsi une grande diversité de clients avec des acheteurs de petits lots, souvent des cafés spéciaux, et de très grands acheteurs qui peuvent acheter près de 40 000 qq sur une saison.

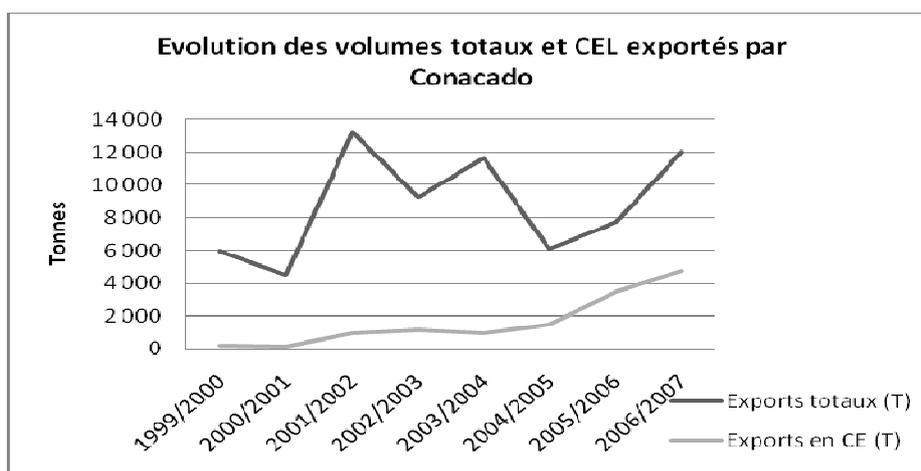
En sécurisant les ventes de Coclac, le CEL a facilité une certaine prise de risque avec des clients hors CEL et la construction d'une stratégie de gestion de risque complexe.

Evolution du nombre de clients

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

Source : Elaboration OB sur données COCLA, Minag

La Conacado a développé ses capacités commerciales en travaillant sur trois déterminants: la gestion post récolte des fèves de cacao, la transformation du cacao (PSE) et les certifications biologique puis CEL et enfin biodynamique. Par l'élargissement de son portefeuille clients et le développement d'un cacao de qualité Hispañola bio, l'augmentation du poids commercial de la Conacado dans les exportations nationales confirme sa position au rang de leader national et permet de rivaliser avec les grandes maisons d'exportation. Si le CEL n'a pas été directement le promoteur de la démarche qualité, il représente en revanche depuis 2005, un facteur de développement commercial non négligeable sur ces marchés.



Dans le cas de **Banelino** en République Dominicaine, les petits producteurs sont entré sur le marché d'exportation par la voie du CEL. Les petits producteurs ne participaient pas avant 2001 au marché d'exportation de la banane.

Au niveau commercial, la croissance des ventes en CEL a été très importante dans le cas de **Fapecafes** et les ventes sur le marché conventionnel encore très majoritaires en 2001 sont devenues marginales en 2004 (<15%), cela a contribué à positionner Fapecafes parmi les 5 premiers exportateurs de café vert du pays. Cependant Fapecafes maintient aussi des contacts commerciaux avec des importateurs moyens qui sont susceptibles d'acheter de gros volumes de café conventionnel en cas d'augmentation rapide des volumes de production.

Dans les différents cas étudiés, le CEL a permis aux organisations de producteurs d'acquérir une plus forte crédibilité commerciale grâce à l'ouverture de nouveaux marchés et la diversification des partenariats commerciaux fiables qui peuvent, dans certains cas, déboucher sur des avantages financiers (des avances à crédit, des contrats servant de garantie). Cela contribue à accroître la légitimité des organisations de producteurs comme acteur économique fort du secteur. Fortes de cette légitimité renforcée, elles prennent une dimension plus politique.

2.3 Les OP sont porteuses d'une voix pour représenter le monde paysan et influencent les politiques au niveau national et régional

Les organisations de producteurs renforcent leur notoriété et se font une place dans les espaces nationaux et internationaux pour défendre les intérêts des producteurs, contribuer à définir ou à renforcer les politiques sectorielles.

La **Conacado** siège à la Commission Nationale du Cacao (CNC) en tant qu'organisme producteur. Sa crédibilité institutionnelle repose en partie sur son développement en tant qu'organisation de producteurs engagée dans une démarche de cacao de qualité, et a contribué à la positionner comme un véritable moteur dans l'amélioration de la filière cacao dominicaine. Sa crédibilité s'étend sur tout l'environnement institutionnel de la filière cacao dominicaine : structures d'encadrement, maisons d'exportation, interprofession. De plus, **son assise sociale lui a permis de se constituer en véritable groupe de pression pour contester des mesures fiscales établies par la CNC**. Un exemple particulier est le prélèvement d'une taxe de 6 USD/qq de cacao vendu (10 millions de dollars) organisé par la CNC ; Conacado a qualifié cet impôt d'illégal et d'injuste car il affecte directement les revenus des producteurs. Ces protestations médiatisées et accompagnée de lobbying politique ont conduit la CNC à reverser 10% des prélèvements en 2006. Dans ce cas, le CEL a contribué à renforcer la légitimité de l'organisation de producteurs dans sa lutte contre des injustices sociales et à l'encontre des petits producteurs.

Banelino est connue nationalement, et internationalement pour ses missions de développement socio-économique qu'elle déploie avec les instruments du CEL. Par ailleurs l'organisation de producteurs est membre actif de la CLAC (voir plus bas) au sein de laquelle elle défend, aux côtés des acteurs d'autres filières du CEL, les intérêts de ses petits producteurs.

Sur le café péruvien, **Cocla** est un acteur économique incontournable disposant d'une vraie légitimité face aux pouvoirs publics et agit aujourd'hui comme un partenaire incontournable des autorités locales. La coopérative est impliquée dans plusieurs projets communaux : développement de la pisciculture, programmes d'appui aux communautés natives dans le nord, etc. Elle avait bâti sa légitimité avant de développer ses ventes en CEL mais ce dernier a contribué à la renforcer. Sur le plan de l'incidence politique, Cocla est une organisation très fortement impliquée dans les défenses des intérêts des petits producteurs et des organisations coopératives. Elle a une mission à part entière, elle joue un rôle de « modèle » et investit dans le partage et la diffusion de ses expériences. Elle a ainsi fortement contribué à la création de la **Junta Nacional del Café (JNC)** en 1996 dans le but de favoriser l'émergence d'un mouvement de coopérative fort et viable après la crise du café.

La **JNC** regroupe aujourd'hui 32 organisations de producteurs (dont 26 certifiées en CE) qui représentent 58 coopératives de base et environ 28 000 familles, et défend le secteur des caféiculteurs au travers d'une vision de développement durable. La JNC joue actuellement un rôle important de représentation des petits producteurs de café par rapport au gouvernement péruvien, et a notamment travaillé sur des propositions de plan national de développement du café. Elle a également contribué à l'émergence d'autres organisations de représentation dans lesquelles Cocla s'implique également. Nous ne citerons que la *Coordinadora Nacional de Comercio Justo del Perú* (Coordination nationale du commerce équitable au Pérou).

Enfin, **Cocla** joue un rôle actif dans le développement du commerce équitable à l'international et participe activement à la CLAC²⁶ (*Coordinadora Latino-Americana y del Caribe de pequeños productores del comercio justo*), son gérant en est actuellement le président.

²⁶ La CLAC est un consortium qui englobe 300 organisations de producteurs du commerce équitable (certifiées FLO et IFAT), soit 250 000 producteurs de 20 pays d'Amérique Latine et des Caraïbes. Le but de cette organisation est de « défendre les terres, droits,

En Équateur, **Fapecafes** a gagné en légitimité, grâce à sa réussite sur un marché sinistré par la crise mondiale du café et la crise économique en Équateur. En effet, le secteur exportateur reconnaît une forte légitimité à **Fapecafes**, qui joue un rôle important sur les marchés de qualité, entraînant une dynamique de fond dans le secteur du café en Equateur. Les producteurs apprécient leur organisation et prennent conscience du pouvoir économique et politique de celle-ci. Elle trouve donc un terrain favorable pour des actions d'influence politique. Fapecafés influe notamment sur la **Corecaf**, syndicat des producteurs de café équatorien, qui s'est vu renforcé indirectement par les effets économiques du CEL au niveau local. La Corecaf participe activement à la définition d'une politique agricole caféière nationale avec une proposition de réforme à la loi « spéciale du secteur caféier » afin d'optimiser l'usage du « fonds spécial café » formé à partir d'un impôt de 2% du prix FOB payable par l'exportateur.

Les associations affiliées ont aussi gagné en légitimité au niveau local (auprès de municipalités et des autres organisations paysannes) grâce à leurs résultats économiques et leur appartenance à la faitière. Des dirigeants des associations se sont présentés aux élections municipales 2004 et certains d'entre eux sont devenus conseillers municipaux. Ces élus sont aujourd'hui porteurs des valeurs institutionnalisées dans les associations en ce qui concerne la participation, la transparence et la démocratie. Les collectivités territoriales prennent conscience du rôle moteur que peut jouer le secteur agricole dans le sud du pays, et en particulier le café. On observe alors une contribution indirecte du CEL à l'amélioration des capacités de gestion des municipalités rurales et sa prise en compte des contraintes des producteurs.

En Bolivie, la légitimité renforcée de la **Fecafeb** lui donne une meilleure capacité d'influence politique à différents niveaux sur le territoire. Au-delà des relations étroites maintenues avec les municipalités de la zone caféière, les organisations de producteurs du commerce équitable ont obtenu l'approbation d'un projet de loi-cadre qui s'inspire directement de la proposition de loi sectorielle élaborée par la Fecafeb. Cette loi déclare prioritaire l'établissement de politiques caféières en faveur des petits producteurs, destinées à améliorer qualitativement et quantitativement la production, la transformation, la commercialisation et l'exportation de café. Au-delà de la force de proposition de la Fecafeb, l'économie florissante du secteur café a joué un rôle dans l'attention du parlement portée à ce secteur.

Par ailleurs, les organisations de producteurs du secteur café sont affiliées, au travers de la Fecafeb ou directement, au Cioec. Cette instance fait un travail de lobbying, au sein d'une plateforme nationale, pour inclure les préoccupations concernant la condition de la femme, éviter l'import de dons alimentaires transgéniques, l'application de la politique de « déjeuners scolaires » pour les enfants en favorisant les produits alimentaires boliviens.

Ces exemples illustrent un processus relativement nouveau de démocratie dans le marché, dans lequel les petits producteurs, jusqu'alors écartés des décisions politiques les concernant et non considérés parmi les acteurs économiques d'importance, se retrouvent en position renforcée voire de leader sur les marchés d'exportation et font usage d'un nouveau pouvoir d'influence à des niveaux de décisions politiques. C'est un changement significatif dans les rapports de force au niveau local, régional et national que les producteurs valorisent tout particulièrement.

2.4 Une fierté et une voix au chapitre retrouvées

Pour les producteurs d'**Apromalpi**, le fait d'être organisés et d'avoir un plus grand appui de la coopération technique permet aux producteurs d'avoir plus de contacts sociaux, ce qui les différencie du reste des producteurs de la vallée en leur attribuant un meilleur statut social. En d'autres termes, le processus de différenciation ne se fait pas tant sur les conditions socio-économiques, mais bien sur le fait de faire partie d'une expérience perçue de l'extérieur comme une réussite. Cette position d'organisation innovante au

cultures et langues, les formes organisationnelles, environnementales et futures contre la mondialisation économique ». L'organisation travaille sur les axes suivants : renforcement organisationnel ; promotion du commerce équitable et des intérêts des petits producteurs ; identité des producteurs ; alliances avec des producteurs d'autres continents (Afrique-Asie).

niveau productif et commercial leur permet d'acquérir un niveau de savoir faire similaire à celui des entrepreneurs agricoles de la zone, rompant par là même le mythe du petit producteur dominé et dépendant. Cela contribue à la revalorisation de l'auto estime des paysans. Apromalpi s'est convertie en une référence d'organisation dans la région de Piura, ainsi, d'autres organisations voisines qui n'ont jamais exporté et ne sont pas encore positionnées sur le CEL souhaitent s'inspirer de l'expérience d'Apromalpi.

Pour **Banelino**, le fait d'être en mesure de réaliser des investissements bénéficiant à la communauté et de réfléchir aux problématiques de développement qui concernent les producteurs ou dont ils sont proches est un motif de satisfaction.

Enfin, le CEL, par ses mécanismes de soutien économiques et par son ouverture à de nouveaux débouchés commerciaux sur des marchés d'exportation, appuie la structuration sociale et renforce l'assise commerciale des organisations de petits producteurs. Il facilite également l'accès à des soutiens financiers en crédit qui améliorent les capacités commerciales et l'adhésion des membres. Cependant, l'accompagnement au renforcement des capacités de gestion des organisations de producteurs est un ingrédient nécessaire à la constitution des valeurs de démocratie, transparence des organisations de producteurs et à leur professionnalisation. Pour toutes les organisations étudiées, la satisfaction liée à l'évolution de leur situation est présente et le CEL est perçu comme un « levier » essentiel de développement de l'organisation par ses membres apportant une revalorisation de l'estime de soi.

3. Investissement dans le bien-être, les biens publics et les services collectifs

Le CEL peut générer des changements au delà de sa cible initiale que sont les familles productrices et les organisations de producteurs.

3.1 Le CEL bénéficie à la communauté grâce à des projets sociaux mais encore insuffisamment à l'amélioration des conditions de vie de la famille.

Lorsque les outils du CEL contribuent à la réalisation des projets communautaires, cela bénéficie aux membres et dans certains cas aussi aux autres membres des communautés, voir des communautés les plus défavorisées, ce qui élargit la portée du CEL.

La prime est souvent associée aux développements de projets communautaires, mais il convient ici de rappeler que ça n'est pas la norme car des fonds propres aux organisations de producteurs y contribuent aussi, comme il leur est également possible de donner la priorité aux objectifs communs de production et d'y consacrer l'essentiel de la prime.

A **Conacado**, les fonds provenant de la prime participent au financement des **infrastructures sociales** depuis 2005 à hauteur de 50% en moyenne : la construction de routes qui servent à acheminer le cacao mais participent également au désenclavement des territoires, la construction ou réhabilitation d'écoles, de maisons en ruine, l'électrification, l'adduction d'eau potable. Sont également faits des dons variés pour des soins médicaux dans des postes de santé, pour des équipements des écolier, etc. La Conacado, au travers de ses associations de base, touche les communautés les plus défavorisées.

Banelino poursuit de nombreux objectifs sociaux afin de contribuer au développement des zones défavorisées dans lesquelles l'organisation compte des membres. Entre 2002 et 2006, les dépenses sociales de Banelino se sont accrues considérablement et sont destinées à financer des projets communautaires : prise en charge de dépenses médicales ou juridiques, paiement du salaire des enseignants, dons pour l'achat d'équipement, de fournitures scolaires. Ces actions sociales bénéficient au-delà des familles de producteurs et de travailleurs de Banelino, aux *bateyes*²⁷, les zones de pauvreté extrême du pays. Le CEL contribue donc à améliorer le bien-être social des membres, de leurs familles et des communautés ancrées sur le territoire.

Concernant les investissements dans la capitalisation familiale²⁸ et l'éducation des enfants, avec l'amélioration des volumes vendus en CEL par les coopératives de base des **Yungas en Bolivie**, un grand nombre de familles réalisent des économies qui servent, entre autres, à financer des études universitaires à leurs enfants à La Paz. Mais cette possibilité n'est pas généralisable à l'ensemble des cas étudiés. Dans le cas de **Cocla**, les gains de revenus ont permis aux producteurs d'investir dans les parcelles de café et d'améliorer leur quotidien, en revanche ils n'ont pas encore permis une capitalisation familiale plus rapide que dans le cas des non-membres des coopératives.

Au sein des coopératives de base de la **FECAFEB**, des **services de crédits sociaux** sont en développement comme un fonds de retraite pour les membres, l'ouverture d'ateliers de couture, d'épiceries ou d'auberges gérés par les épouses des membres des organisations de producteurs. Chez **Apromalpi**, c'est un fonds mortuaire qui s'est mis en place, permettant d'apporter une aide aux familles des défunts.

3.2 La sécurité alimentaire est maintenue et dépend de stratégies choisies par les familles.

Dans la première partie du document, la stabilisation des revenus générée par le CEL sur les familles paysannes permettait d'envisager l'alimentation du foyer de diverses manières et garantissait la sécurité

²⁷ Quartiers où vivent bon nombre d'immigrés haïtiens non régularisés.

²⁸ Inclut l'épargne familiale, les investissements matériels et immobiliers.

alimentaire familiale dans les différents cas analysés. (Voir 1.3. La stabilisation des revenus et l'investissement permis par le CEL favorise la mise en œuvre de stratégies d'autonomie). Cependant, les études ne regardent pas l'effet du CEL sur l'existence ou non de stratégies de sécurité alimentaire collectives et il est difficile de dégager des conclusions ; ce qui ne n'exclut évidemment pas la possibilité de mise en place de fonds ou d'actions spécifiques de la part des organisations de producteurs.

3.3 Les conditions de travail s'améliorent progressivement...

Dans les Yungas de Bolivie, la généralisation de la mécanisation des opérations post-récolte du café a permis de diminuer la pénibilité du travail des producteurs. Par ailleurs, les salaires des emplois temporaires supplémentaires dans les caféières au cours des pics de travaux saisonniers (désherbages et surtout la récolte) ont augmenté et le revenu moyen des travailleurs saisonniers employés pour la sélection des grains de café à l'export a plus que doublé sur la période 2000 à 2004, soit une augmentation nettement supérieure à la croissance des revenus des producteurs. Bien entendu, cette augmentation s'accompagne aussi de la remontée du prix international du café. Ce phénomène s'apparente clairement à une dynamique locale, en effet les travailleurs sont souvent des membres de la famille qui viennent de l'Altiplano et les marges dégagées par l'activité du café sont particulièrement intéressantes et suffisantes pour permettre ces améliorations des salaires des travailleurs saisonniers.

En revanche, au sein de **Cocla**, les travailleurs saisonniers sont payés au niveau minimum exigé par l'Etat, il n'a pas été constaté d'amélioration de leur rémunération journalière.

A **Banelino** des réseaux câblés pour le transport des régimes de banane permettent aussi d'améliorer les conditions de travail. Dans cette même organisation, la main d'œuvre agricole est composée à 80 % de travailleurs haïtiens et 42 % sont employés depuis plus de 5 ans, alors que la rotation du personnel est fréquente dans la région. Ceci s'explique par un niveau de rémunération supérieur au revenu minimum national ainsi que d'autres bénéfices en nature (repas, régularisation du titre de séjour, cotisation sociale, prime de fin d'année...) pris en charge par l'organisation.

En investissant dans des équipements de transformation post-récolte plus modernes, les producteurs et leurs organisations ont contribué à diminuer la pénibilité du travail ; c'est un point à souligner même si, encore aujourd'hui, la majorité des organisations de producteurs continuent de pratiquer des méthodes de culture, d'entretien et de collecte manuelles.

3.4 Le CEL contribue à la pérennisation d'une agriculture respectueuse de l'environnement et l'optimise en incitant au passage au bio

3.4.1 Le CEL concerne des organisations de producteurs pratiquant une agriculture manuelle et à faible niveau d'intrant, le plus souvent diversifiée

La situation des agro systèmes productifs et des outils de transformation antérieurs aux certifications équitable ou bio présente déjà un impact relativement limité sur l'environnement. La petite taille des exploitations gérées par l'unité familiale et les modes de production privilégiant des pratiques manuelles, l'utilisation d'engrais organiques et les associations culturales sont des atouts majeurs de leur durabilité environnementale.

Au Pérou, près de 85% des caféières sont sous couvert forestier sur l'ensemble du pays et en particulier dans la zone d'implantation de Cocla. Les caféiers poussent sous les pacay (nom local inga) dans des zones d'altitude, ce qui a plusieurs effets agronomiques :

- le feuillage des arbres apporte un ombrage qui, s'il est bien contrôlé, limite l'exposition au soleil des caféiers, l'évapotranspiration et la chute des fleurs à la floraison,
- la baisse nocturne des températures en altitude limite le développement des adventices et le recours au désherbage, les maladies et l'usage de fongicides et insecticides,
- la chute des feuilles des pacay produit une importante couche d'humus source de matière organique pour les caféiers. D'autres cultures peuvent être associées (bananiers, légumineuses etc.).

De plus, l'ensemble des actes techniques (pépinière, préparation du sol, plantation de la caféière, entretien et taille des caféières, fertilisation, récolte) est réalisé manuellement, ce qui limite les pratiques érosives lorsque cela concerne les sols, et contribue à maintenir la biodiversité des parcelles.

Dans le cas de Conacado, le cacaoyer est cultivé sous couvert forestier et souvent associé à des cultures semi-pérennes (bananiers notamment) ou des cultures vivrières (tarot, igname). La densité moyenne des plantations de cacao se situe autour de 900–1000 pieds /ha (>1100 pieds pour les plantations traditionnelles). Les opérations culturales classiques s'enchaînent annuellement comme suit :

- le contrôle des adventices : le producteur laisse un tapis de feuille se former, limitant ainsi le développement des adventices
- la fertilisation : l'entretien de la fertilité s'opère par la restitution de cabosses vidées dans les parcelles
- le contrôle phytosanitaire : les traitements sont quasi inexistantes dans les cacaoyères dominicaines (hormis contre les rongeurs et oiseaux) en raison de la très faible pression parasitaire
- la transformation post-récolte : les cabosses sont vidées et les fèves sont séchées au soleil afin d'éliminer le mucilage qui les entoure. Cette opération a lieu sur des séchoirs en bois ou en béton
- les intrants chimiques (désherbant, fertilisants) sont peu utilisés pour des raisons de coût ou de conversion en production biologique ; dans ce cas, les exigences de main d'œuvre plus élevées, accroissent les coûts de production
- les cultures associées : le cacao est cultivé dans un système agro forestier intégrant des fruitiers et quelques cultures vivrières (plantains, igname, tarot, manioc..).

De plus, la culture de cacao semble bénéfique à l'environnement en République Dominicaine car elle participe à la reforestation des zones anciennement défrichées. Les cacaoyers s'insèrent dans des agro systèmes complexes préservant une couverture végétale et participent ainsi à la lutte contre l'érosion hydrique (fortes précipitations). Ces agro-forêts entretiennent la fertilité par une restitution de la matière organique et offrent des habitats en faveur de la biodiversité faunique.

Le CEL a permis la formalisation de certaines pratiques agro-écologiques et a incité les producteurs à aller plus loin dans la gestion des ressources naturelles, ce qui s'est traduit finalement par le passage à une certification biologique.

3.4.2 De cette situation de départ, le passage à l'agriculture biologique certifiée est relativement facile, d'autant plus que le CEL la valorise économiquement

Grâce à un prix minimum garanti CEL biologique, supérieur au prix CEL conventionnel, l'ensemble des producteurs est incité à mettre en place une certification biologique, dès lors qu'un marché existe. De plus, l'apprentissage initial des producteurs aux exigences d'un mécanisme de certification facilite l'adoption d'un nouveau cadre normatif lors d'une seconde certification.

Le passage au bio est observé dans l'ensemble des études réalisées :

- 78% des exportations de cacao de la **Conacado** en 2007 est certifiée bio,
- Plus de 70% des producteurs de **Fapecafes** en 2004 sont engagés dans des processus de certification biologique,
- Toutes les OP participant au CEL dans les **Yungas** sont certifiées biologiques et tous les producteurs membres des OP font partie des programmes de production biologique (certifiés ou en transition),
- Dans le cas de **Cocla**, l'agriculture biologique concerne aujourd'hui environ 45% des producteurs et 55% de la production. Elle a donc atteint un niveau de développement, où elle peut avoir un effet significatif sur l'environnement,
- Dans le cadre du développement de ses objectifs qualité, **Banelino** est passé de 37 à 75% de sa production exportée en bio entre 2003 et 2006.

Même lorsque l'on observe peu d'impact négatif sur l'environnement dans les systèmes de cultures traditionnels (qui réalisent une bonne gestion de la fertilité, avec l'abandon du désherbage mettant le sol à nu, le maintien d'un ombrage adéquat et la taille régulière des arbres d'ombrage), les exigences supplémentaires apportées par la certification biologique donnent la garantie de meilleures pratiques antiérosives sur les sols ; qui sans cela ne sont pas adoptées dans la majorité des cas en raison des contraintes que cela représente.

A Cocla, le CEL a favorisé un développement des surfaces cultivées en café et de l'activité industrielle du café ; le bilan est contrasté dans la zone nord, où la culture du café s'accompagne d'un risque de déboisement engendrant une perte de fertilité et de biodiversité. Cependant, préalablement au développement de la culture du café, le défrichage qui s'est opéré avec l'avancée du front pionnier agricole sur la forêt amazonienne a contribué à diminuer les ressources écologiques. Aujourd'hui, le cahier des charges biologique limite en partie ces effets négatifs.

Part des équipements des producteurs de Cocla

Matériel	Fosse de décantation de l'eau de lavage	Fosse de compostage
Membres	96%	100%
Non membres	17%	35%

Source : Enquête producteurs

Concernant les activités de transformation du café de cette même coopérative, elles utilisent une méthode mécanique sans produit chimique qui ne produit pas de déchet toxique. Elle consomme de l'énergie électrique qui est produite par un barrage hydraulique. Elle produit essentiellement des « parches²⁹ » et des débris de café, les parches sont utilisés comme source d'énergie pour sécher le café et chauffer les poulaillers en hiver. Les quantités restantes et les débris de café sont vendus pour la production d'engrais naturel. De plus le site industriel de Cocla est soumis aux normes biologiques, ce qui garantit un impact environnemental faible. Les infrastructures doivent répondre à des normes strictes de respect de l'environnement (fosses de décantation pour les eaux de lavage, récupération de la pulpe pour compost, lombriculture...). On peut donc considérer que l'activité industrielle de transformation du café est peu polluante et ce d'autant plus qu'elle respecte les normes bio qui imposent l'installation de fosses de décantation des eaux de lavage.

²⁹ Tégument de la graine de café

Enfin, les effets du CEL sur la gestion des ressources naturelles sont totalement combinés aux résultats des actions de certification biologique (et d'assistance technique) que cela implique. Le CEL et la certification biologique contribuent à ce processus d'amélioration de la qualité, par le fait que les acheteurs imposent des standards et parce que les prix payés et la prime de développement confèrent une vraie capacité d'investissement aux associations. Ceci est rendu possible dans les cas décrits par le fait que le passage à la certification bio a eu relativement peu d'impact sur la baisse de rentabilité des parcelles. On peut se demander quelle serait la réaction des organisations de producteurs dans le cas où le passage au bio impliquerait des investissements importants et des augmentations de coût de production.

3.4.3 Le CEL appuie des organisations de producteurs, qui sont des structures mieux à même d'atteindre l'échelle requise pour la mise en œuvre d'une politique environnementale territoriale

Apromalpi participe au niveau local aux revendications liées à l'accès à l'eau d'irrigation de façon permanente, qui constitue une préoccupation primordiale pour les producteurs de mangue de Chulucanas. L'organisation participe ainsi à un mouvement social qui exige d'une part une amélioration de l'accès à l'eau gravitaire par l'extension du périmètre irrigué, promesse non tenue des gouvernements antérieurs et d'autre part la protection des bassins versants en amont, dans la sierra de Piura, assurant le maintien de la couverture forestière et le contrôle des contaminations. Ces défis de la gestion durable de la ressource en eau en zone fragile sont clairement identifiés par les membres d'Apromalpi qui participent également aux protestations qui ont permis de mettre sur le débat public l'autorisation par l'Etat d'une concession de mine multi métaux à ciel ouvert dans la sierra de Piura.

La surface de production de **Banelino** représente environ 1/5 des 5 000 ha de bananeraies du pays, ce qui lui confère une responsabilité environnementale non négligeable. Les problématiques environnementales locales ont été prises en compte de façon à développer un manuel de bonnes pratiques agricoles adapté aux enjeux de préservation de l'environnement (risques de salinisation, d'érosion...). Par ailleurs, les fonds de la prime sont en partie investis dans des sessions de formation et d'éducation à l'environnement (auprès de producteurs, de salariés agricoles, d'élèves des communautés).

Pour certaines organisations de producteurs, la prime peut être utilisée pour des actions environnementales (projets d'assainissement, adduction d'eau potable, etc.). Dans le cas de Cocla, 3% du budget total de la prime contribue à financer des actions environnementales, le plus connu est un programme de reforestation.

D'une manière générale, il est possible de dire que les exigences de la certification en CEL et plus particulièrement celles de la certification bio, ont facilité une prise de conscience plus générale de la part des organisations de producteurs et de leurs membres concernant l'importance d'agir en faveur du maintien de la biodiversité et de la durabilité des systèmes de production. Des organisations renforcées et ayant gagné en légitimité ont a priori plus de moyens et des réseaux sociaux établis qui leur permettent d'élargir le champ de la sensibilisation à l'échelle d'un territoire plus vaste. Cependant, on observe un impact des certifications sur les producteurs et au travers d'actions localisées (entreprises par Cocla ou Apromalpi), mais l'impact attendu à plus grande échelle reste encore léger.

CONCLUSION GENERALE

Synthèse des effets et conclusions sur les outils du CEL

Il convient tout d'abord de faire la synthèse des principaux effets du CEL, conséquence de la mise en œuvre des principaux outils, et à l'origine des principaux impacts du CEL, sur le plus long terme.

Tels qu'ils apparaissent dans ce rapport, ils sont au nombre de 5 : l'effet prix, l'effet « accès au marché », l'effet régulateur, l'effet organisation, et l'effet bio.

L'effet prix est directement lié à un des outils principaux du CEL, le prix minimum garanti. Il permet d'atténuer les incertitudes importantes de revenu des organisations et des familles de producteurs, et contribue à la sécurisation et à la viabilisation de l'activité de production et de commercialisation. D'où l'importance primordiale de l'outil « prix minimum », à la fois son existence même et son niveau, pour venir renforcer la dynamique d'impact ; et ce d'autant plus que le produit concerné est soumis à de fortes variations et représente une part importante du revenu des producteurs.

L'effet « accès au marché » se réfère à l'existence et au développement de marchés pour des organisations ciblées par le CEL. Cet effet est particulièrement visible en l'absence d'effet prix fort (lorsque le PMG est inférieur au cours du produit, sur une longue période). Il permet de développer les niveaux de vente des producteurs et des organisations. Il est lié à l'activité de promotion du CEL auprès des consommateurs et à l'existence d'une demande pour les produits de leur part.

Ces deux effets ne fonctionnent pas l'un sans l'autre, mais leurs interactions sont complexes.

L'effet régulateur est une conséquence des deux premiers effets, et correspond au réajustement des pratiques commerciales des autres acheteurs lorsqu'une organisation de producteurs pratique une politique de prix plus élevés et achète une partie de la production des producteurs localement.

L'effet organisation correspond à la focalisation du CEL sur un outil et acteur essentiel de la dynamique d'impact qu'est l'organisation de producteurs. Le CEL contribue à la renforcer, ce qui consolide un outil favorisant le développement local en traduisant/transformant les outils du CEL en fonction des enjeux locaux, mais aussi en concentrant les autres outils, dynamiques et initiatives existant par ailleurs.

L'effet bio correspond au différentiel positif de revenu créé d'une part par un prix minimum différencié, et d'autre part, par l'association demandée par de nombreux consommateurs entre labellisation CE et bio créant une demande du marché pour ces produits. Cet effet est d'autant plus fort que le passage à la production certifiée biologique est aisé du point de vue de la production (c'est-à-dire ne demande pas une modification substantielle des pratiques culturelles des producteurs et ne provoque pas une chute de rendements), et que l'organisation de producteurs est en mesure d'apporter un appui technique adapté.

Une observation importante est l'absence de constat d'effet lié à la mise en œuvre des standards génériques du CEL. Ce type d'effet serait sans doute plus à rechercher du côté des consommateurs et des entreprises engagées au Nord, en tant que facteur de confiance. Il convient cependant de rappeler que lors des études, il était encore trop tôt pour observer les premiers effets des nouveaux standards génériques environnementaux mis en application en 2007.

Conclusions sur la portée du CEL comme facteur de développement

La première conclusion évidente est que le CEL apporte la preuve irréfutable que la tendance générale de paupérisation des petits producteurs des pays en développement, et de délitement de leurs structures de représentation n'est pas irréversible. Le CEL prouve qu'avec un ensemble d'outils apportant des solutions concrètes à des problèmes structurels et clairement identifiés par type de filière, une dynamique positive peut reprendre le dessus.

Il nous paraît particulièrement important de le souligner alors que de nombreuses questions se posent à l'heure actuelle sur la possibilité et la manière de résoudre les enjeux agricoles auxquels nos sociétés font face.

Ensuite, il apparaît nettement que le CEL apporte un substantiel mieux être aux familles de producteurs, du point de vue du confort de vie, des opportunités nouvelles et des choix de vie possibles (y compris celui de continuer à mener une activité agricole dignement). Le prix minimum garanti du CEL permet aux producteurs de s'affranchir du risque de variation de prix, qui dans bien des cas, les obligent périodiquement à chercher du travail en dehors de leur zone de production ; la stabilité économique ainsi générée leur permet alors de réaliser des investissements sur leur exploitations et en améliore la rentabilité. Par ce mécanisme, le CEL contribue fortement au maintien d'un modèle d'agriculture paysanne basé sur une économie familiale.

En complément de ce premier aspect, il apparaît aussi que le CEL n'agit pas comme un facteur de transformation substantiel des modes de vie des familles de producteurs : mieux être, vie digne, espoir retrouvé, mais pas non plus couverture systématique des besoins au-delà du strict nécessaire et difficulté persistante dans nombre de cas à épargner et investir suffisamment. Un des indicateurs clé de cet aspect est l'attractivité de l'activité agricole pour les jeunes générations : même s'ils peuvent constater l'amélioration de la situation de leurs parents, ils perçoivent encore souvent l'activité agricole comme une opportunité moins intéressante que d'autres.

Par ailleurs, il apparaît clairement que le fait d'axer la mécanique du CEL autour d'organisations de producteurs, représentatives et bien gérées, contribue fortement à créer un effet d'entraînement qui, en premier lieu, dépasse la population concernée, et d'autre part utilise les outils globaux du CEL pour répondre aux problématiques locales de développement.

En cela, le CEL contribue à remettre au centre de la scène les populations rurales défavorisées, longtemps délaissées, et qui n'avaient souvent plus d'espace de visibilité, de valorisation et bien souvent de revendication. Des producteurs qui n'avaient pas saisi leur chance par le passé sont aujourd'hui reconnus et renforcés et regagnent leur place au sein du marché international ; les organisations portent alors la voix des petits producteurs et des populations rurales isolées à des niveaux plus élevés.

Notons bien qu'il s'agit de populations rurales défavorisées, et pas de populations *les plus* défavorisées (tout du moins dans un premier temps), car le CEL peut apporter des éléments de réponse à un certain nombre de problèmes, mais pas à tous. En particulier se retrouvent souvent à la marge de la dynamique directe du CEL, les personnes n'étant pas en mesure de produire par manque d'accès à la terre (paysans sans terres, femmes dans la plupart des contextes), et les personnes n'étant pas en mesure de participer à des organisations de producteurs (le plus souvent par auto-exclusions : personnes avec les plus faibles niveaux d'éducation).

Finalement, le CEL contribue à la prise en main par les producteurs de la protection de l'environnement, en particulier en reconnaissant le surcoût économique attaché à une production liée à des contraintes plus importantes. Cela apparaît très clairement dans le cas de la non utilisation d'intrants chimiques et de production biologique, mais reste encore à consolider dans la dimension plus globale de protection de la biodiversité et des écosystèmes.

Recommandations pour le CEL :

Un enjeu clé apparaissant pour le CEL est celui d'une meilleure association et coordination avec d'autres structures d'appui techniques (ONG en particulier) et initiatives visant à accompagner et renforcer les capacités des organisations de producteur durablement. En effet, des partenariats techniques et financiers (bailleurs de fonds, banques) adaptés et plus systématiques auprès des organisations de producteurs démultiplieraient les effets de développement attendus du CEL et renforceraient la garantie de l'autonomisation des producteurs et de leurs organisations dans le respect de la dynamique propre du groupe social.

Un enjeu lié, qui pourra servir d'indicateur de succès, est celui de l'attractivité de l'agriculture pour les jeunes. Parmi les cas étudiés, on constate que chez Fapecafes et Fecafeb, les jeunes s'impliquent largement dans les organisations, ce qui est plus rare chez les autres. Evidemment, de nombreux facteurs au-delà de ceux affectés par le CEL influent sur cette attractivité. Il s'agira pour le CEL d'appuyer justement ces réflexions plus globales concernant, notamment, la question agraire et de disponibilité de terres, ainsi que celles portant sur l'avenir des modèles agricoles minifundistes.

Par ailleurs, une question de cohérence du modèle défendu par le CEL est posée au regard de la mise en concurrence des organisations de petits producteurs avec les plantations embauchant de la main d'œuvre agricole salariée (ce point a été tout particulièrement souligné dans la banane équitable). Pour leurs capacités d'exportation et d'économies d'échelle plus élevées du fait de coûts de fonctionnement plus faibles, ces dernières viennent concurrencer et peuvent compromettre la viabilité des organisations de producteurs et porter préjudice à l'ensemble du système de CEL.

Une question primordiale est aussi celle de l'ampleur et de la rapidité des changements que le CEL souhaite provoquer : jusqu'où souhaite-t-il aller au-delà de la stabilisation des revenus des familles ? La réponse à cette question permettra de préciser comment renforcer ses outils et son action afin d'approfondir les résultats et l'impact actuel.

Ce renforcement devra notamment passer par une meilleure valorisation des structures collectives de producteurs, au niveau productif et commercial, mais aussi au niveau politique et syndical. Ces structures apparaissent en effet comme un outil essentiel et indispensable à l'action du CEL en faveur des producteurs.