



Découvrir le commerce équitable

Le jeu du café

Un jeu de rôles sur la vie des petits producteurs de café du Guatemala

**Elaboré par Max Havelaar France
(Version Fév 2007)**



Introduction

Il est très difficile de rendre les conditions de vie des petits producteurs du café dans les pays d'Amérique latine et d'Afrique palpable et concret au public non initié. Les mécanismes du système Max Havelaar (cours de la bourse, préfinancement, intermédiaires...) peuvent facilement rester théoriques pour un public occidental, même si, aujourd'hui, les producteurs de fruits et légumes en France emploient les mêmes termes pour décrire leur objectif : un commerce équitable.

Or, pour des militants qui vont jouer un rôle de démultiplicateur du message du commerce équitable, il faut disposer de moyens qui rendent compréhensibles les problèmes auxquels les petits producteurs de café sont confrontés quotidiennement. Il faut aussi des moyens ludiques qui permettent aux participants de faire des expériences, de réagir à des problèmes, d'imaginer des solutions. Il faut pouvoir rentrer dans la peau d'un producteur pour commencer à comprendre sa vie, ses difficultés, ses motivations.

C'est pour l'ensemble de ces raisons que nous avons élaboré ce jeu dans le cadre d'une série de journées de formation en automne 1998. Les nombreuses idées et réactions qu'il a provoquées auprès des participants lors des premières sessions ont confirmé son intérêt.

Les chiffres utilisés dans ce jeu correspondent aux vrais cours de la Bourse de New York pour un café arabica lavé et au prix minimum garanti *Max Havelaar* pour ce même café. Les prix payés aux producteurs correspondent aux données fournies par différentes coopératives près de Quetzaltenango dans le nord-ouest du Guatemala en juillet 1998.

Voilà, nous espérons que vous pourrez l'utiliser, l'adapter, le faire évoluer...Et surtout vous amuser !

Simon Pare
Max Havelaar France
Octobre 1999

2. Organisation logistique

Nombre de participants :

Le nombre idéal est de **15 à 30 participants** et **deux animateurs**.

Le nombre de participants peut néanmoins atteindre 40.

Un accompagnateur viendra appuyer les animateurs si le nombre de participants est supérieur à 20.

Durée du jeu : Environ 2 à 3 heures.

Disposition des salles

Deux salles sont nécessaires, voire davantage :

- Une grande salle pour l'introduction au jeu et pour les sessions qui permettront de faire le point sur les expériences des participants.
- Les participants, qui seront regroupés en « villages » de 3 à 5 personnes seront répartis dans cette grande salle, ou si possible, dans de petites salles alentours. Le but étant d'éviter une trop grande facilité de communication entre les villages.
- Un espace (petite salle ou couloir), adossé à la grande salle : c'est l'espace des « intermédiaires ». C'est également le lieu de négociation entre intermédiaires et producteurs.

Important : Pour l'efficacité du jeu, il est indispensable que la (ou les) salle(s) des producteurs soient proches de la salle des intermédiaires.

Moyens humains :

- Un **animateur général** du jeu qui animera ensuite les villages de producteurs,
- Un **animateur** pour les intermédiaires,
- Une ou deux personnes (en fonction du nombre de producteurs) qui accompagnera/ont les producteurs pendant le déroulement du jeu (**les accompagnateurs**),
- Des **intermédiaires** sélectionnés au préalable parmi les participants pour leur capacité de négociation,
- Les participants restants jouent les **producteurs**

Matériel :

- Des cartons sur lesquels est inscrit le numéro de chaque village,
- Des badges pour identifier les intermédiaires (avec le numéro de leur village),
- Des feutres et un paperboard,
- Une calculatrice par intermédiaire, une calculatrice par village,
- Pour chaque producteur : une copie des *Règles générales* et du tableau de comptes
- Pour chaque intermédiaire : une copie des *Règles générales*, des *Règles pour les intermédiaires* et des tableaux de suivi annuels (sur au moins 3 ans)
- **Une copie des Règles pour les animateurs et accompagnateurs**

3. Préparation du jeu

Une préparation avant le début du jeu s'impose :

- Les deux animateurs doivent connaître parfaitement les règles du jeu.
- Ils informent le ou les accompagnateurs de leur rôle (**cf plus loin**)
- Ils structurent le jeu en fonction du nombre de participants :
 - Les villages seront constitués idéalement de 4 producteurs (minimum 3, maximum 5)
 - Pour chaque village, il existe un intermédiaire

Nb participants	Villages et intermédiaires	Animateurs
15	3 villages de producteurs 3 intermédiaires	1
20	4 villages de producteurs 4 intermédiaires	2
30	6 villages de producteurs 6 intermédiaires	2
40	7 villages de producteurs 7 intermédiaires	2

Les animateurs repèrent les personnes qui joueront les intermédiaires, selon les critères :

- Bonne capacité de négociation
- Et / Ou bonne connaissance du fonctionnement du commerce équitable

4. Introduction au jeu et constitution des villages (20 min)

- L'animateur principal explique brièvement à **tous les participants** les objectifs du jeu (se mettre dans la situation des petits producteurs de café), sa durée (environ 2 heures) et son déroulement (plusieurs années de récolte, négociations entre producteurs et intermédiaires).
- Il sélectionne les intermédiaires (en fonction du nombre de participants et donc de villages prévus)
- Il lit les « règles générales » et s'assure qu'elles sont bien comprises
- Les intermédiaires sont invités à se retrouver dans leur salle. Ils sont accompagnés par « l'animateur intermédiaires ». Les producteurs restent dans la grande salle.

Avec les producteurs :

- L'animateur lit les règles « producteurs ». Il insiste sur le fait que les producteurs ne pourront pas toujours vendre l'ensemble de leurs récoltes. Ils sont de ce fait en concurrence.
- Il distribue et présente le tableau des comptes et la façon de le remplir
- Il insiste notamment sur la façon de gérer les problèmes de crédit.
- Une fois les règles comprises, les producteurs sont invités à se répartir dans leurs villages, représentés par des tables numérotées dans la salle centrale
- L'animateur-producteur assigne les accompagnateurs à leurs villages (2-3 villages par accompagnateur).
- La première année peut commencer : un producteur par village va rejoindre son intermédiaire (dans la salle « intermédiaires »), dès que ces derniers sont prêts.

Avec les intermédiaires

- L'animateur lit les règles « intermédiaires » et s'assure qu'elles sont bien comprises.
- Il distribue le tableau de suivi de la première année et présente comment le remplir.
- Chaque intermédiaire se voit attribuer un numéro de village.
- Les intermédiaires peuvent alors accueillir les producteurs : la 1ère année commence...

5. Le déroulement du jeu : la 1^{ère} année (20 min)

La première année est la plus facile. Elle a pour but de permettre à chacun d'assimiler les règles du jeu. Le cours du café est élevé et la plupart des producteurs sont capables de s'en sortir. Beaucoup, encouragés par de bons revenus, décident de mettre un ou plusieurs enfants à l'école.

Tout va changer en début de deuxième année quand les cours mondiaux s'effondreront...

Le rôle de l'animateur-producteurs:

- Il clarifie certaines règles (par exemple, l'intermédiaire peut souhaiter voir un producteur une deuxième fois, mais ce n'est pas certain)
- Il est attentif à ce qu'il n'y ait pas de perte de temps ni de blocage dans un village :
 - les producteurs ne veulent pas vendre : il leur rappelle que s'ils ne vendent pas, ils sont ruinés, et donc hors jeu
 - le solde est négatif : il les invite à voir l'intermédiaire pour obtenir un crédit par rapport aux autres
- Il gère des situations imprévues (premières tentatives des producteurs de se mettre en coopérative, établir des caisses de solidarité...)
- Il vérifie que tous les villages ont bouclé leur situation (solde positif ou nul) avant de passer à l'année suivante

Le rôle du / des accompagnateurs (ou de l'animateur, quand il n'y a pas d'accompagnateur)

Il vérifie sur les feuilles de calcul des producteurs, après la négociation, que :

- Le volume vendu et le prix de vente sont correctement inscrits, et toutes les colonnes sont remplies
- Le solde en fin d'année est égal ou supérieur à 0, c'est-à-dire que toute perte d'un producteur est équilibrée par un crédit que l'intermédiaire doit octroyer.
- Il s'assure que la négociation entre l'intermédiaire et chaque producteur ne dépasse pas **1 min**.

Le rôle de l'animateur-intermédiaires

- Il est très rigoureux sur le temps passé dans la négociation : **maximum 1 minute !**
- Il rappelle aux intermédiaires, qu'en cas de deuxième visite, le prix proposé ne doit pas être supérieur au prix proposé la première fois. (pour éviter les surenchères)
- Il appuie les intermédiaires, notamment lorsqu'il s'agit d'octroyer un crédit.

6. La 2^{ème} année (20 min)

C'est lors des premières négociations en début de 2^{ème} année que les choses deviennent intéressantes.

Les producteurs sont choqués par l'effondrement du prix, refusent de vendre leur café, se retrouvent obligés de vendre ou de s'endetter...

...et commencent à réfléchir concrètement à la façon de s'organiser en coopératives.

Comment réagit l'animateur ?

Il doit suivre de près les évolutions dans les différents villages. Si l'animateur voit que les producteurs d'un village s'endettent mais n'entreprennent rien, il leur demande « Que comptez-vous faire ? »

Attention ! L'animateur doit laisser les producteurs prendre l'initiative.

Généralement, les esprits s'échauffent, la révolte gronde, des initiatives très diverses peuvent être prises par certains villages :

- **Ne pas vendre** : l'animateur leur rappelle que c'est leur survie qui est en jeu. Ils se trouvent dans l'obligation de vendre leur récolte. Au besoin, exceptionnellement, on acceptera une troisième visite de « repêchage » qui devra aboutir.
- **Vendre à d'autres intermédiaires** que le leur. Il est tout à fait possible de changer d'intermédiaire et de les mettre en concurrence. Il faudra cependant respecter les obligations financières (remboursement de crédit à l'intermédiaire concerné).
- **Prêter aux producteurs en difficulté** : les plus riches prêtent aux plus pauvres... C'est le début de la mise en place d'une caisse de crédit qui évite la pression de l'intermédiaire
- **Modifier la production** :
 - ✓ Réduire la production pour l'année suivante (ce qui réduit le coût de production), la demande étant toujours la même.
 - ✓ **Passer à la culture biologique** (car il y a plus de demande) : ils sont assurés de vendre la quasi totalité de leur production. L'animateur les informe qu'il y a des coûts supplémentaires de certification biologique (XXX), et la production est réduite à 500 livres.
- **S'organiser en coopérative dans le village**. Les producteurs se rendent alors compte que cela ne résout pas tout. Ils doivent alors s'organiser pour la négociation : qui va négocier avec l'intermédiaire, comment est-il choisi ? Quel est son mandat ? Comment se répartira la quantité vendue ? Quels sont les prix et les volumes acceptables ?

L'animateur doit être présent dans cette négociation afin de pointer les problèmes posés. Si la négociation se fait sur l'ensemble du village, il y a toujours deux visites possibles.
Après la négociation, les producteurs se rendent compte que l'organisation en coopérative ne suffit pas. L'animateur, invite le village à faire le point sur les difficultés et rechercher des solutions.
- **S'organiser en union de coopératives (l'ensemble des villages)**

C'est l'objectif recherché par l'animateur : dans certains cas, l'idée se présente dès la deuxième année : certains producteurs essaient de mobiliser les villages voisins. Dans d'autres cas, il faudra attendre la troisième année : vérifier alors que le temps permet de jouer une troisième année. Sinon, l'animateur soufflera l'idée à l'une des coopératives.

Pour les intermédiaires ?

Ils se trouvent dans l'obligation d'acheter : s'ils n'ont pas obtenu la quantité de café recherchée, ils ont des pénalités. Ceci étant, ce qu'ils perdent en pénalité, ils le récupèrent en partie en octroi de crédit... La pression reste donc du côté des producteurs.

Si les villages se regroupent, les intermédiaires ont également intérêt à se regrouper en « cartel ». L'animateur ne leur soufflera pas l'idée. Il est préférable que les producteurs expérimentent leur capacité à négocier en mettant en concurrence les divers intermédiaires.

Important : L'animateur leur rappelle que les intermédiaires ne doivent en aucun cas informer les producteurs de la marge qu'ils réalisent, ni du cours de la bourse.

7. Fin de la 2^{ème} année : bilan des expériences (30 min)

Deux cas peuvent se présenter :

- Les producteurs ont décidé de s'organiser en union de coopératives : l'animateur arrête alors le jeu pour permettre cette organisation. Avant, il leur propose de faire un bilan de leur situation.
- Les producteurs n'ont pas décidé une telle organisation : un point s'avère nécessaire.

Expression des producteurs : bilan des expériences (15 - 20 mn)

Il est important de laisser parler les producteurs sur leurs expériences.

L'animateur liste avec l'aide des producteurs leurs difficultés (pression des intermédiaires, ventes insuffisantes, prix trop bas, endettement, abandon de la scolarisation des enfants, niveau de vie précaire (minimal = 150 \$), crédit trop élevé...).

7.1 Pas d'union de coopérative envisagée

Si le temps le permet (il reste au moins 1h15), l'animateur leur propose de rejouer une autre année, chaque village étant invité à réfléchir à la question « comment pouvons-nous réagir ? ».

L'année supplémentaire ne sera pas longue : au bout de 15 min, un nouveau point sera fait.

Si le temps ne le permet pas, l'animateur passe alors à l'étape suivante : « que comptez-vous faire ? »

Que comptez-vous faire ? (5 mn)

Que ce soit en deuxième ou en troisième année, si l'idée d'union de coopérative n'est pas apparue. La question est posée à l'ensemble des producteurs. « Que comptez-vous faire ? Les propositions sont étudiées, au besoin l'animateur souffle l'idée du regroupement des villages.

7.2 L'union de coopératives est envisagée

Etape 1 : préparer la négociation collective (10 min)

Le regroupement des villages n'a de sens que s'il permet une négociation collective.

L'animateur anime alors la préparation de cette négociation. Son rôle : structurer les discussions pour ne pas perdre trop de temps. Un représentant de chaque village est élu. Ce sont eux qui préparent cette négociation.

Deux personnes sont mandatées pour la négociation.

Ces représentants doivent alors déterminer le prix et les volumes acceptables.

Les intermédiaires :

Pendant ce temps, les intermédiaires élaborent leur propre stratégie.

Etape 2 : la négociation (10 min)

- Les représentants des producteurs peuvent appeler plusieurs intermédiaires à la suite les uns des autres pour les mettre en concurrence, mais en général, les intermédiaires se sont organisés entre eux. Il s'agit donc d'une rencontre des représentants des deux groupes dans la salle principale devant l'ensemble des producteurs et intermédiaires.
- Seuls les représentants ont droit à la parole.
- L'animateur leur donne 3 minutes pour se mettre d'accord.
- Si au bout de 3 minutes il n'y a pas d'accord, les intermédiaires sortent de la salle et chaque partie dispose de 3 minutes pour élaborer une nouvelle proposition.
- Ils se réunissent à nouveau pendant 3 minutes.

Généralement il est impossible de se mettre d'accord. Les producteurs exigent un prix et des volumes trop élevés pour les intermédiaires. Les producteurs ne peuvent pas accepter les conditions d'achat proposées par les intermédiaires.

Résultat : impasse des négociations.

Remarque : cette étape peut être sautée en cas de retard.

Etape 3 : Bilan des négociations : que faire ? (10 -15 min)

Ce nouveau bilan se fait en présence des intermédiaires (qui ne jouent plus leur rôle d'intermédiaire, mais sont de simples participants) et des producteurs

L'animateur fait ressortir les éléments suivants que les producteurs ont trouvés. Importance de :

- **S'organiser en coopérative et en union de coopératives et par conséquent :**
- Déterminer les règles de fonctionnement de la coopérative
- **Mettre en œuvre des négociations collectives**
- **Obtenir des informations sur les prix de la Bourse afin d'être en mesure de négocier avec les intermédiaires.**

Et également :

- **Recevoir un prix minimum qui leur permette de vivre décemment**
- **Sortir de la dépendance vis à vis des intermédiaires.**
- **Accéder à des crédits**
- **Obtenir une certaine sécurité quant aux quantités vendues**

L'objectif est que les producteurs se rendent compte que les quatre derniers besoins ne sont pas atteignables dans le système "classique"

... d'où l'idée de faire appel au système du commerce équitable FLO- Max Havelaar !

- On convoque donc un représentant du système Max Havelaar qui vient présenter aux producteurs la façon de bénéficier du système.

8. Explication du système FLO- Max Havelaar (15 - 20 min)

Un des animateurs, de préférence **l'animateur-intermédiaires**, s'annonce comme chargé de mission de l'association FLO- Max Havelaar, de passage en Amérique centrale.

Le chargé de mission explique **les objectifs et les aspects principaux du fonctionnement du système de labellisation**, à savoir :

- Prix minimum garanti de 121 \$US/ 100 livres
- Prime de 5 \$US/ 100 livres pour le développement communautaire
- Préfinancement partiel des récoltes sur demande du producteur
- Contrats pour au moins un cycle de récoltes

L'inscription dans le système :

- Remplir un questionnaire (sur les statuts de la coopératives, ses membres, son fonctionnement, ses voies d'exportation, sa structure financière) pour envoi à Max Havelaar avec un échantillon de café
- Les critères fondamentaux : coopératives de petits producteurs (production de moins de 4000 livres/ producteur), fonctionnement démocratique, indépendance politique, ouverture à de nouveaux membres, café de bonne qualité...
- Visite d'un chargé de mission et étude du dossier par Max Havelaar.
- L'inscription dure 3-6 mois – trop tard pour l'année prochaine. Les producteurs seront obligés de vendre cette récolte sur le marché traditionnel.

Les limites du système (très important) :

- La première année après inscription la coopérative ne vendra que 20 à 40% de sa production dans le système Max Havelaar. Ceci est dû à une demande encore trop faible en Europe pour le café labellisé Max Havelaar. Ils seront mis en contact avec les torréfacteurs pouvant être intéressés par leur café (dont les torréfacteurs français : le marché a un potentiel très important).
- Pour vendre le reste de la production de café, il faut que la coopérative négocie avec les intermédiaires locaux aux conditions du marché traditionnel.

9. Evolutions éventuelles

S'il reste encore du temps, la discussion peut se poursuivre avec les producteurs sur les thèmes :

- **Comment baisser la production et atteindre un meilleur prix :** la certification biologique de la production est possible. Le prix du système Max Havelaar pour le café bio est de $121+5+15 = 141$ \$US/ 100 livres.
Cependant la certification dure 2 ans et il y a une baisse de production de 33%.
- **Comment investir la prime de développement communautaire :**
Construction d'une usine de traitement du café : dans ce cas, les frais de la coopérative ne sont plus que 7 \$US/ 100 livres et le producteur récupère la différence = 5 \$US/ 100 livres.

10. Conclusions du jeu & comment agir ici ? (15 min)

La conclusion du jeu est simple. Si l'on veut que plus de producteurs de café puissent sortir de la pauvreté et avoir les moyens de prendre leur propre développement en main, il faut augmenter les volumes de café vendu sous le label Max Havelaar.

Pour cela chaque association et chaque groupe local a ses propositions d'action :

- Stands de dégustation dans les magasins
- Presse régionale, locale, municipale, associative...
- Affichage municipal
- Mailings
- Présence lors de foires, fêtes

11. Durée du jeu

Introduction au jeu et constitution des villages	20 minutes
1 ^{ère} année	20 minutes
2 ^{ème} année	20 minutes
Point en session plénière	15 minutes
Négociations collectives	15 minutes
Explication Max Havelaar	15 minutes
Conclusions du jeu et pistes d'action	15 minutes
Total approximatif	2 à 3 heures



Règles générales

Il s'agit d'un jeu de rôle qui se déroule sur plusieurs années. Certains participants jouent le rôle de producteurs, d'autres le rôle d'intermédiaires.

Les producteurs vivent dans des villages (par groupes de 3 à 6). Ils sont en situation de concurrence car ils ne sont pas sûrs de pouvoir vendre toute leur récolte à l'intermédiaire.

1. L'objectif des producteurs est de vendre le maximum de leur production réalisée chaque année. Les intermédiaires vont négocier avec eux pour leur acheter leur production.
2. Normalement **l'intermédiaire voit le producteur une seule fois (maximum deux fois)** et lui propose un prix. Le producteur peut refuser le prix proposé, mais il n'est pas sûr que l'intermédiaire revienne une deuxième fois.
3. **Très important** : la discussion intermédiaire-producteur ne prend **pas plus de 30 secondes**.
4. En fin de saison, après la rencontre producteur/intermédiaire. **Chacun fait ses comptes**. Si le producteur est bénéficiaire, il peut décider de scolariser un ou plusieurs de ses enfants. Il peut également épargner.
5. **Si le producteur se retrouve avec un solde négatif** (dépenses supérieures aux recettes), il demande à voir l'intermédiaire avant de démarrer l'année suivante. Il lui demandera un crédit qui lui sera accordé sans hésitation. Le producteur devra rembourser l'intermédiaire dès le début de la récolte suivante (dès la première visite de l'intermédiaire de l'année suivante). L'intermédiaire et le producteur doivent se mettre d'accord sur un prix dès la première visite - **il n'y a pas de 2^{ème} visite**. Le taux d'intérêt est de 50 %.

Spécial producteurs

6. La production non vendue par un producteur devient nulle en fin d'année – elle ne peut pas être ajoutée à la récolte de l'année qui démarre.
7. Les dépenses courantes des petits producteurs sont de 300 \$ par an pour une vie décente; le producteur peut se serrer la ceinture mais il ne peut pas dépasser la barre de 150 \$.
Les coûts de production sont de 30 \$/ 100 livres, soit 180 \$ pour 600 livres.
Les coûts de scolarisation sont de 20 \$ par enfant (les producteurs ont 6 enfants).
8. **Le producteur ne peut redémarrer une année que si son solde est positif ou nul.**

Tout ce qui n'est pas explicitement interdit est possible ! (avec l'accord de l'animateur).



Règles pour les intermédiaires

1. Votre objectif est d'acheter du café pour le revendre ensuite à la multinationale avec qui vous travaillez. Vous pouvez, de part votre situation de monopole, obtenir des marges confortables.
2. Vous savez à combien vous revendez votre café mais vos producteurs ne le savent pas.
3. Vous allez les rencontrer en leur proposant le prix de vente recommandé par l'animateur. Ce prix est lié aux fluctuations du marché.
Vous êtes libres d'acheter à un prix différent de celui proposé (cela dépendra de la négociation).
Mais pour commencer, vous avez intérêt à suivre le prix du "marché local"
4. **La discussion sur le prix doit se faire dans le secret (à l'écart des autres) et ne doit pas dépasser 1 minute.** La méthode à suivre est la suivante :
 - Dites-lui "je vous prends X centaines de livres de café à tel prix." S'il refuse, ne discutez pas.
 - S'il refuse, il sait qu'il y a peu de chance que vous passiez une deuxième fois. Il perdrait alors toute la production et se retrouverait ruiné.
Au bout d'1 min, si rien n'a été décidé, partez.
5. Lorsque les prix s'effondrent (2^{ème}) année, vous expliquerez aux producteurs que c'est parce qu'il y a trop de café sur le marché.
6. **Vous ne négociez qu'un maximum de deux fois avec le producteur.** Lors de la deuxième rencontre, n'acceptez jamais un prix supérieur à ce que vous aviez proposé la première fois : le producteur est dans l'obligation de vendre sa production au prix que vous fixerez.
7. **Votre objectif est d'acheter le quota de café nécessaire.** L'animateur vous indique chaque année quel est le nombre de livres de café que la multinationale vous demande. Ce nombre est calculé en fonction de la production de chaque village.
Si vous n'atteignez pas votre quota, vous avez une pénalité qui se calcule de la façon suivante:
 - livres manquantes X 50% du prix de vente prévu
8. Attention ! Suivez bien vos achats, **vous n'avez pas besoin d'acheter plus que la quantité nécessaire.**
9. **Crédit :** En fin d'année, **si les producteurs sont en difficulté financière**, vous leur prêtez la somme demandée qui devra être remboursée lors de la première visite de l'année suivante avec 50% d'intérêt. Ils ne peuvent donc pas refuser la proposition que vous leur ferez. Néanmoins, n'exagérez pas trop car un producteur complètement ruiné ne vous est d'aucune utilité.
10. **En fin d'année vous calculez votre marge et mettez à jour les crédits octroyés.**
11. **Attention : en aucun cas au cours du jeu, vous n'informez les producteurs sur votre marge ni sur le cours de la bourse.**



Règles animateur

- Constituer des villages de 3 à 6 personnes (idéal 4 ou 5).
- Choisir autant d'intermédiaires que de villages.
- Lire le règlement général à tous les participants : lire chaque règle et vérifier que c'est compris.
- Séparer ensuite les producteurs des intermédiaires.
- **Avec les producteurs :**
 - ⇒ les organiser par village aussi loin que possible l'un des autres
 - ⇒ **Bien montrer aux producteurs qu'ils sont en concurrence et qu'ils ne sont pas sûrs de vendre l'ensemble de leur production.**
- **Avec les intermédiaires :**
 - ⇒ Lire les règles complémentaires aux intermédiaires.
 - ⇒ **Bien montrer aux intermédiaires qu'ils sont en concurrence et que le but du jeu est de réaliser une marge la plus importante possible.**

Les prix :

	Bourse	prix de vente à l'exportateur	payé aux producteurs	besoins de l'intermédiaire
2000	150	130	75	80 %
2001	70	50	30	70 %
2002	80	60	40	75 %

Les 5 points à tirer du jeu, importance de :

1. **Se mettre en coopérative**
2. **Négociations collectives**
3. **Connaître le cours du café**
4. **Contourner l'intermédiaire**
5. **Un prix minimum garanti**

Fiche producteur : SUIVI DES VENTES

VILLAGE N° :

Production annuelle du village :

600 livres

Année	Recettes			Dépenses				Solde/ Epargne de l'année	Crédit obtenu	SOLDE global
	Production vendue	Prix de vente	Recettes de vente	Coût de production	Dépenses courantes	Crédit	Frais de scolarité			
2000				180 (30 \$ par 100 livre)						
2001				180 (30 \$ par 100 livre)						
2002				180 (30 \$ par 100 livre)						

- Dépenses courantes : minimum 150\$
- Frais de scolarité : 20 \$ par enfant

Fiche intermédiaire : SUIVI DES TRANSACTIONS

ANNEE : 2005

Intermédiaire N°:

Production recherchée : 600 livres x 80 % = livres

Producteur	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Quantité achetée							
Prix							
Total							
Crédit en cours							
Recettes de crédit							

Pour 100 livres :

Cours de la Bourse	150 \$
Prix de vente à la multinationale	130 \$
Frais de gestion, transport...	5 \$
Prix d'achat recommandé (cours local)	75 \$

Recettes

Quantité revendue X Prix de vente 130 \$* = CA \$

Recettes de crédit \$

Dépenses

Achat de café livres X \$ = \$

Frais de gestion-transport :
***Prix en \$ pour 100 livres** X 5 \$ =

Pénalités pour production manquante :
***Prix en \$ pour 100 livres** X 30 \$ =

Bilan annuel (recettes – dépenses)

Fiche intermédiaire : SUIVI DES TRANSACTIONS

ANNEE : 2006

Intermédiaire N°:

Production recherchée :

600 livres

x

70 %

=

Livres

Producteur	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Quantité achetée							
Prix							
Total							
Crédit en cours							
Recettes de crédit							

Pour 100 livres :

Cours de la Bourse

70 \$

Prix de vente à la multinationale

50 \$

Frais de gestion, transport...

5 \$

Prix d'achat recommandé (cours local)

30 \$

Recettes

Quantité revendue

x Prix de vente

50 \$*

= CA

\$

Recettes de crédit

\$

Dépenses

Achat de café

livres

x

\$

=

\$

Frais de gestion-transport :

***Prix en \$ pour 100 livres**

x

5 \$

=

Pénalités pour production manquante :

***Prix en \$ pour 100 livres**

x

15 \$

=

Bilan annuel (recettes – dépenses)

• **Fiche intermédiaire : SUIVI DES TRANSACTIONS**

ANNEE : 2007

Intermédiaire N°:

Production recherchée : x =

Producteur	1	2	3	4	5	6	TOTAL
Quantité achetée							
Prix							
Total							
Crédit en cours							
Recettes de crédit							

Pour 100 livres :

Cours de la Bourse

Prix de vente à la multinationale

Frais de gestion, transport...

Prix d'achat recommandé (cours local)

Recettes

Quantité revendue X Prix de vente = CA

Recettes de crédit

Dépenses

Achat de café X =

Frais de gestion-transport :
*Prix en \$ pour 100 livres X =

Pénalités pour production manquante :
*Prix en \$ pour 100 livres X =

Bilan annuel (recettes – dépenses)