



LA FACE CACHÉE DU CHOCOLAT



UNE COMPARAISON DES COÛTS SOCIAUX
ET ENVIRONNEMENTAUX DES FILIÈRES
CONVENTIONNELLES, DURABLES
ET ÉQUITABLES DU CACAO

UNE ÉTUDE DU BASIC (BUREAU D'ANALYSE SOCIÉTALE
POUR UNE INFORMATION CITOYENNE) COMMANDITÉE
PAR LA PLATE-FORME POUR LE COMMERCE ÉQUITABLE



BASIC



RAPPORT COMPLET

Mai 2016

Introduction

La consommation mondiale de chocolat est en croissance constante depuis plusieurs décennies. Ces dernières années, cette tendance s'est accélérée suite à une forte progression de la demande de produits chocolatés dans de nombreux pays, en particulier émergents. Certains parlent ainsi d'une « explosion » de la demande internationale : en 2013, quatre millions de tonnes de chocolat ont été écoulées dans le monde, soit une augmentation de 32 % en dix ans.

Or, la consommation de chocolat augmente globalement deux fois plus vite que la production de cacao : 3 % par an en moyenne sur la dernière décennie contre 1,5 % par an pour la production. Cette évolution a généré une grande instabilité des prix sur le marché mondial du cacao et en parallèle une forte pression sur les prix payés aux producteurs en raison de la concentration des négociants, transformateurs, grandes marques et distributeurs qui contrôlent la filière.

Dans les pays producteurs, la durabilité et la pérennité de la filière cacao apparaît de plus en plus menacée, notamment en raison de la faiblesse et de l'instabilité des revenus des 5 millions au moins de petits exploitants qui fournissent plus de 90% de la production mondiale de cacao et qui en dépendent directement pour leur subsistance. La moindre perte de terre cultivable ou baisse de rendement suffit à les faire basculer sous le seuil de pauvreté, illustrant la non-viabilité intrinsèque de la filière. Ceci est plus particulièrement vrai en Afrique de l'Ouest qui produit environ 2/3 des fèves de cacao dans le monde.

Dans ce contexte, les acteurs du commerce équitable ont développé depuis plus de 25 ans des filières et des engagements permettant aux producteurs de cacao de vivre de leur travail et d'investir collectivement dans leur développement local. Ils ont ainsi participé à l'émergence d'une catégorie de consommateurs soucieux de diminuer les impacts sociaux et environnementaux des produits qu'ils achètent et désireux de donner du sens à leurs achats, comme en témoigne la croissance continue du marché des produits chocolatés issus du commerce équitable, notamment en France.

Plus récemment, portés par des consommateurs de plus en plus sensibilisés aux problèmes sociaux et environnementaux liés à la production du cacao, des organismes de certification durable se sont développés, cherchant à réconcilier durabilité sociale et environnementale de la production, quantité de l'approvisionnement et accessibilité des prix.

La multiplication des labels, accentuée par la mise en concurrence des organismes de certification durable et du commerce équitable par les grands acteurs internationaux du chocolat, contribue à l'illisibilité pour le consommateur en manque de temps et de renseignement pour faire un choix informé. Cette mise en concurrence entre labels est exacerbée par les fortes tensions sur les prix dans un contexte économique européen dégradé.

Pour objectiver les différences fondamentales entre les filières conventionnelles, durables et équitables, une possibilité est d'étudier dans quelle mesure les prix au consommateur sont déconnectés des coûts réels générés par la filière cacao. Il s'agit notamment de mettre en évidence :

- **les coûts reportés sur la société** dans la filière conventionnelle (pollutions, épuisement des ressources naturelles, sous-rémunération et conditions de vie non durables des producteurs etc.) ;
- **les effets et les différences d'impact** entre les filières équitables et conventionnelles (en particulier sur les petits agriculteurs, l'emploi, l'économie locale, l'environnement etc.), ainsi qu'une appréciation qualitative des principales différences d'impact avec les filières durables.

Dans ce contexte, la Plate-Forme pour le Commerce Équitable et ses partenaires ont commandité la présente étude qui :

- identifie les principaux impacts (sociaux, environnementaux, économiques) et coûts sociétaux engendrés par la filière ;
- analyse ces impacts selon le mode de production, de consommation et d'échange, en comparant les filières conventionnelle¹ et équitable du cacao - en rendant compte de façon chiffrée et monétaire de ces impacts - et en investiguant de manière qualitative les différences clés avec les filières durables.

Liste des abréviations

ADM	Archer Daniels Midland
Caistab	Caisse de stabilisation et de soutien des prix des produits agricoles, créée en 1960 et démantelée en 1999
CCN51	« Colección castro naranjal 51 », hybride entre variétés de cacao forastero et trinitario
CITES	Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction, ou Convention de Washington
CTOC	Convention des Nations Unies contre la criminalité transnationale organisée
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine. Monnaie utilisée dans les pays de l'Union économique et monétaire ouest Africaine
FLO	<i>Fairtrade International</i>
FMI	Fonds monétaire international
FOB	<i>Free on board</i>
GVC	Groupements à vocation coopérative
ICCO	Organisation internationale du cacao
INEI	Institut national de la statistique et de l'informatique, Pérou
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques, France
Mns	Millions
Mrds	Milliards
OIT	Organisation internationale du travail
ONG	Organisation non-gouvernementale
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petite et moyenne entreprise
RA	Rainforest Alliance
REDD+	Initiative des Nations Unies pour « Réduire les émissions de CO ₂ provenant de la déforestation et de la dégradation des forêts »
RSCE	Table ronde pour une économie cacaoyère durable
UEMOA	Union économique et monétaire ouest Africaine
UN Comtrade	Base de données statistiques du commerce international des Nations Unies
UNCTAD	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
UNFCC	Convention-Cadre des Nations Unies sur les changements climatiques
UNICEF	Fonds des Nations Unies pour l'enfance
USAID	Agence des États-Unis pour le développement international
USD	Dollars des États-Unis
UTZ Certified	Utz Kapeh, "bon café"

Glossaire

Criollo, forastero et trinitario

Les trois variétés principales de cacaoyer cultivées dans le monde sont le criollo, le forastero et le trinitario.

- Le criollo est la variété originaire d'Amérique centrale, très réputée pour la finesse de son cacao mais hautement vulnérable aux maladies et aléas climatiques. Aujourd'hui, le cacao criollo ne représente qu'1% de la production mondiale.
- Originaire d'Amazonie, le forastero est une variété de cacaoyer connue pour sa robustesse et sa productivité. Bien que jugé moins fin et plus amer que le criollo, le cacao forastero représente plus de 80% de la production mondiale actuelle.
- Le trinitario quant à lui est une variété hybride entre les deux précédentes. Classé comme le criollo dans la catégorie des cacaos fins et aromatiques, il représente un peu moins de 20% de la production mondiale.

Certification durable

Assurance écrite (sous la forme d'un certificat) donnée par une tierce partie qu'un produit, service ou système est conforme à des exigences environnementales d'amélioration des pratiques agricoles, d'interdiction des intrants chimiques dangereux, de protection de la biodiversité et de respect des conventions fondamentales de l'Organisation Internationale du Travail.

Certification équitable

Assurance écrite (sous la forme d'un certificat) donnée par une tierce partie qu'un produit, service ou système est conforme aux exigences du commerce équitable (voir définition ci-dessous). En France, les certifications équitables se conforment à la charte éditée par la Plate-Forme pour le Commerce Equitable.

Chaîne de valeur (ou filière)

Les termes « filière » et « chaîne de valeur » désignent à la fois

- l'ensemble des activités économiques depuis la production de matières premières jusqu'à la consommation d'un (ensemble de) produit(s) fini(s) et sa fin de vie,
- et le groupe d'acteurs économiques liés verticalement qui réalise ces activités.

Chocolat et produits chocolatés

Le chocolat désigne le produit obtenu à partir de produits de cacao et de sucres contenant au minimum 35 % de matière sèche totale de cacao, dont au moins 18 % de beurre de cacao et 14 % de cacao sec dégraissé.

Les produits chocolatés sont des produits qui contiennent ces mêmes ingrédients, mais en des proportions inférieures.

(d'après la directive 2000/36/CE du Parlement européen et du Conseil)

Commerce équitable

Le commerce équitable est un partenariat commercial, fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète. Les organisations du commerce équitable (soutenues par les consommateurs) s'engagent activement à soutenir les producteurs, à sensibiliser l'opinion et à mener campagne en faveur de changements dans les règles et pratiques du commerce international conventionnel.

(définition de FINE, coordination des acteurs du commerce équitable réunissant les grands réseaux internationaux Fairtrade International, World Fair Trade Organisation et European Fair Trade Association)

Commoditisation

La commoditisation est le processus par lequel un produit se caractérise par :

- l'homogénéité du produit : le bien doit être présenté de manière homogène, sans lots spécifiques et sans unité identifiable ;
- la standardisation du mode de production : les unités doivent être interchangeables ;

- le marché libre ;
- une direction naturelle de l'offre vers le marché garantie par l'absence de contraintes émanant des gouvernements ou des organisations privées ;
- l'imprévisibilité de l'offre et de la demande ;
- la possibilité de stockage comme condition de l'existence de contrats à terme.

(d'après l'US Commodity Futures Trading Commission)

Coût sociétal

Ensemble des pertes et dépenses, directes et indirectes, présentes et futures, qui sont supportées par des tiers ou la collectivité dans son ensemble du fait des impacts sociaux, sanitaires et environnementaux des modes de production et de consommation.

(d'après K. W. Kapp, 1963).

Impact (économique, social, environnemental)

Ensemble des changements durables ou significatifs...

...positifs et négatifs, directs et indirects, prévus et imprévus, intentionnels et involontaires...

...sur les écosystèmes et l'environnement, les individus et les communautés, et sur le monde économique...

...au niveau local, régional et mondial...

...qui sont provoqués par une ou plusieurs actions, activités, politiques, produits ou services...

...au-delà de ce qui serait arrivé toutes choses égales par ailleurs.

Panier de biens essentiels

Ressources nécessaires à un individu pour obtenir une alimentation saine et suffisante, assurer sa participation aux activités sociales et avoir les conditions de vie (éducation, santé, logement, habillement, transports, épargne) correspondant à ses droits fondamentaux et qui sont habituellement encouragées ou approuvées dans les sociétés auxquelles il appartient.

(d'après Peter Townsend, 1979)

Services essentiels

Les services essentiels sont les services vitaux ou les services de base indispensables à une vie digne et décente.

Ils comprennent notamment :

- l'alimentation nécessaire à la santé et à la pratique des activités humaines ;
- l'éducation
- la protection de la santé publique ;
- l'habitation dans un logement décent ;
- les services collectifs d'eau potable et d'assainissement ;
- les services collectifs de propreté et d'élimination des déchets ;
- les services de distribution d'énergie ;
- les services de transport public quotidien ;
- les services d'information et de télécommunication

(d'après la Charte des services essentiels, 2007)

Sommaire

Introduction	1
Liste des abréviations	2
Glossaire	3
Sommaire.....	5
Méthodologie de l'étude.....	7
1. L'histoire du cacao	11
1.1 Premières productions du cacao et premières consommations du chocolat	11
1.1.1 Les premières utilisations du cacao et son importation en Europe	11
1.1.2 Développement de la production en Amérique latine	11
1.2 Vulgarisation progressive de la consommation et impacts sur la production	12
1.2.1 Expansion de la consommation : apparition du chocolat solide et industrialisation	12
1.2.2 Massification de la production et vulgarisation de la consommation.....	12
1.3 Émergence de nouveaux marchés et mutation des marchés « classiques ».....	14
1.3.1 Les marchés classiques d'Europe et d'Amérique du Nord	14
1.3.2 Les nouveaux marchés des pays émergents en Asie	15
1.4 Le marché français du chocolat	16
1.4.1 Histoire culturelle et géopolitique du chocolat en France	16
1.4.2 La situation actuelle du marché français	16
2. Les évolutions de la filière du cacao-chocolat.....	23
2.1 De la fève au chocolat.....	23
2.2 Structuration et mutation de la filière conventionnelle du cacao-chocolat.....	24
2.2.1 Standardisation et commoditisation de la fève de cacao.....	24
2.2.2 Émergence et consolidation de la position centrale des transformateurs de fèves de cacao	26
2.2.3 Concentration des fabricants de chocolat et prédominance des marques sur les marchés de consommation	29
2.2.4 Désynchronisation entre amont et aval de la filière, conséquence de la diminution de la part du cacao dans les produits finaux.....	31
2.3 Émergence des filières équitables et durables du cacao-chocolat.....	32
2.3.1 Principaux impacts induits par les filières conventionnelles du cacao-chocolat	32
2.3.2 Émergence de la filière équitable du cacao-chocolat	34
2.3.3 Les certifications durables et leur intérêt pour les industriels.....	36
3. La Côte d'Ivoire, premier producteur mondial de fèves	38
3.1 L'histoire du cacao en Côte d'Ivoire	38
3.2 Description et analyse des filières conventionnelles, leurs impacts sur la production et leurs coûts reportés sur la société ivoirienne	39
3.2.1 Retour à un secteur du cacao régulé par l'État	39
3.2.1 Organisation de la filière cacao sur le sol ivoirien	40

3.2.2	Les impacts et leurs coûts reportés sur la société des filières conventionnelles	45
3.3	Les impacts économiques, sociaux et environnementaux des certifications durables et équitables en Côte d'Ivoire.....	54
3.3.1	Développement simultané des certifications durables et équitables en Côte d'Ivoire.....	54
3.3.2	Des impacts limités pour les filières durables et équitables en Côte d'Ivoire	55
3.3.3	Les impacts positifs de la prime de commerce équitable.....	58
3.4	Coûts sociétaux des filières de cacao conventionnelle, durable et équitable en Côte d'Ivoire	60
4.	Le Pérou, acteur émergent sur la scène mondiale du cacao.....	66
4.1	Développement récent de la filière du cacao au Pérou.....	66
4.2	Description et analyse des filières conventionnelles, leurs impacts et leurs coûts reportés sur la société	67
4.2.1	Organisation et acteurs du secteur du cacao-chocolat péruvien	67
4.2.2	Les impacts et les coûts reportés sur la société par les filières conventionnelles.....	72
4.3	Les filières équitables : mitigation des impacts et coûts sociétaux des filières conventionnelles, et dynamiques positives de développement local.....	78
4.3.1	Un mouvement coopératif structuré et important pour le développement du commerce équitable au Pérou.....	78
4.3.2	Des impacts significatifs du commerce équitable au Pérou	79
4.4	Les filières durables, leurs impacts et les coûts reportés sur la société.....	84
4.4.1	Une implantation récente des filières durables au Pérou mais un poids déjà important	84
4.4.2	Des changements limités entre les impacts des filières conventionnelles et durables au Pérou.....	86
4.5	Coûts sociétaux des filières de cacao conventionnelle, durable et équitable au Pérou	87
5.	Analyse croisée des résultats	93
5.1	Les impacts de la filière conventionnelle sont étroitement corrélés à son organisation	93
5.2	Les impacts de la filière du commerce équitable et ses conditions de réussite	94
5.3	Les impacts de la filière durable	95
6.	Recommandations	97
6.1	Permettre la comparaison entre les prix du cacao et les revenus de subsistance des producteurs.....	97
6.2	Assurer une contribution suffisante de la filière cacao dans les services locaux essentiels.....	97
6.3	Renforcer les organisations de producteurs de cacao et rééquilibrer les rapports de force dans la filière.....	98
6.4	Placer le modèle agroforestier au cœur de la filière cacao	98
6.5	Développer / promouvoir des chaînes de valeur qui valorisent le cacao et le terroir	99
	Bibliographie	100
	Table des illustrations	106
	Remerciements.....	110

Méthodologie de l'étude

Le présent rapport est une méta-étude. Il s'agit d'un travail de consolidation et d'analyse des connaissances existantes selon les objectifs détaillés dans l'introduction. Il ne prétend ni à l'exhaustivité ni à la précision des calculs, mais vise à fournir une vision d'ensemble de la filière cacao et des estimations a minima de l'ampleur de ses impacts.

Nous sommes conscients des limites associées à la consolidation d'études socio-économiques, environnementales, sanitaires et sociologiques basées sur des approches parfois très différentes. Nous nous efforçons de croiser et de rendre le plus transparent possible leurs méthodes et leurs résultats afin de permettre au lecteur de se faire sa propre opinion.

L'objectif premier de l'étude est d'analyser et d'investiguer les liens entre :

- D'un côté la structuration des filières de cacao conventionnelle, durable et équitable,
- De l'autre les impacts sociaux et environnementaux qu'elles génèrent dans les pays de production, et les coûts sociétaux qui en découlent.

Le point de départ de notre analyse est la définition du périmètre et la cartographie des chaînes de valeur à étudier, depuis la production de matières premières jusqu'à la consommation finale des produits. Au vu de la grande diversité de situations entre les différents pays, le périmètre de l'étude a été restreint :

- En aval, au marché français des produits chocolatés, avec un focus sur le segment des tablettes
- En amont, à la Côte d'Ivoire -1er exportateur mondial de cacao - et au Pérou - exportateur historique de cacao équitable et bio – qui ont été retenus en raison de leur représentativité pour le marché français, en particulier celui des tablettes de chocolat conventionnel, durable et équitable².

Pour analyser la chaîne de valeur du cacao, ses impacts et ses coûts sociétaux, nous avons collecté et analysé plus de 400 documents publiés par la recherche académique, les institutions nationales et internationales, des acteurs de la société civile, des entreprises et des journalistes (voir le tableau récapitulatif ci-après).

Type de document	Chaîne de valeur du cacao	Impacts (Côte d'Ivoire, Pérou)	Coûts sociétaux (Côte d'Ivoire, Pérou)
<i>Publications Académiques</i>	~20 (Université de Copenhague, Cirad, CERDI, Oxford University, UPPSALA, UM, ENSAN...)	~35 (Cirad, Wageningen, UC Davis, NRI, Tulane University, PSE, JAPS, CIAT, CED, La Molina...)	~35 (Cirad, UC Davis, Tulane University, Université de Toulouse, Univ Catolica, ESAN, CERDI, La Molina)
<i>Rapports d'institutions</i>	~30 (FAO, UNCTAD, Banque mondiale, BCEAO, Agritrade, ICCO, Ministères ivoiriens et péruviens...)	~50 (PNUE, USDA, United Nations, IIAP, IITA, UNICEF, OIT, OCDE...)	~120 (FMI, Banque Mondiale, BCEAO, Ministères ivoirien et péruvien, Ghana, Cameroun, PNUD, OIT, UNICEF, USAID, US Bureau of Labour...)
<i>Rapports d'ONGs</i>	~5 (Oxfam, SOS Faim...)	~45 (Oxfam, AVSF, FLO, IISD, SOS Faim...)	~20 (Tropical Commodity Coalition...)
<i>Rapports d'entreprises</i>	~10 (Xerfi, Swisscontact, Syndicat du chocolat, KPMG...)	~25 (Technoserve, UTZ, IFC...)	
<i>Articles de presse</i>	~15 (LSA, Confectionery News, Jeune Afrique...)	~30 (Confectionery News, Wall Street Journal, The Guardian...)	
<i>Livres</i>	3 (The True History of Chocolate, The Economics of Chocolate)	1 (The Economics of Chocolate)	

Figure 1. Principales sources consolidées dans la présente étude de la filière cacao, de ses impacts et coûts sociétaux.

Source : BASIC

² Le Ghana et la République Dominicaine initialement sélectionnés n'ont pas été retenus au final, le premier en raison de la persistance de son système de régulation publique qui en fait un cas à part, le second car le cacao conventionnel en est presque totalement absent, la quasi-totalité de sa production étant certifiée biologique.

L'analyse de ces documents a été complétée par :

- La collecte et le traitement de données statistiques issues des bases de données publiques nationales et internationales (UN Comtrade, Banque Mondiale, INSEE, INEI...)
- La tenue d'une douzaine d'interviews d'experts et d'acteurs clés de la filière (producteurs, transformateurs, fabricants, chercheurs, acteurs de la société civile)

Nous avons tout d'abord analysé en miroir les marchés de consommation et l'évolution de la demande, et le contexte socio-économique et l'évolution de l'offre dans les pays producteurs.

Dans un deuxième temps, nous avons investigué les autres maillons de la chaîne, les modes d'organisation et de gouvernance de la filière, ainsi que les principaux cadres institutionnels.

Une fois réalisée l'analyse des filières, nous avons étudié les impacts associés sur les producteurs de cacao en Côte d'Ivoire et au Pérou, leurs communautés et l'environnement.

Nous avons accordé une attention particulière à la compréhension du contexte (historique, social et politique), à l'étude des faits (qualitatifs et quantitatifs) et à l'analyse comparative de différents cas (groupes d'individus, régions géographiques...). Sur cette base, nous avons dressé des cartographies de chemins d'impact pour identifier les effets en chaîne, et recherchons l'existence de « boucles d'impact » qui correspondent aux situations où certains effets se nourrissent les uns les autres pour donner naissance à des cercles vicieux ou vertueux (également appelés processus cumulatifs, négatifs ou positifs).

Afin de rendre compte de l'ampleur de ces impacts et d'évaluer la durabilité de la filière conventionnelle du cacao, nous avons cherché à évaluer les **coûts sociétaux** associés, c'est-à-dire « l'ensemble des pertes et dépenses, directes et indirectes, présentes et futures, qui sont supportées par des tiers ou la collectivité dans son ensemble du fait des impacts sociaux, sanitaires et environnementaux des modes de production et de consommation et qui auraient pu être évités »³.

Pour les évaluer, nous avons comptabilisé les **dépenses réelles** de prévention, de dommage, de réparation et d'adaptation **supportées par les tiers et la collectivité** (en particulier les pouvoirs publics) en Côte d'Ivoire et au Pérou en raison des impacts de la filière du cacao conventionnel (voir schéma ci-dessous).

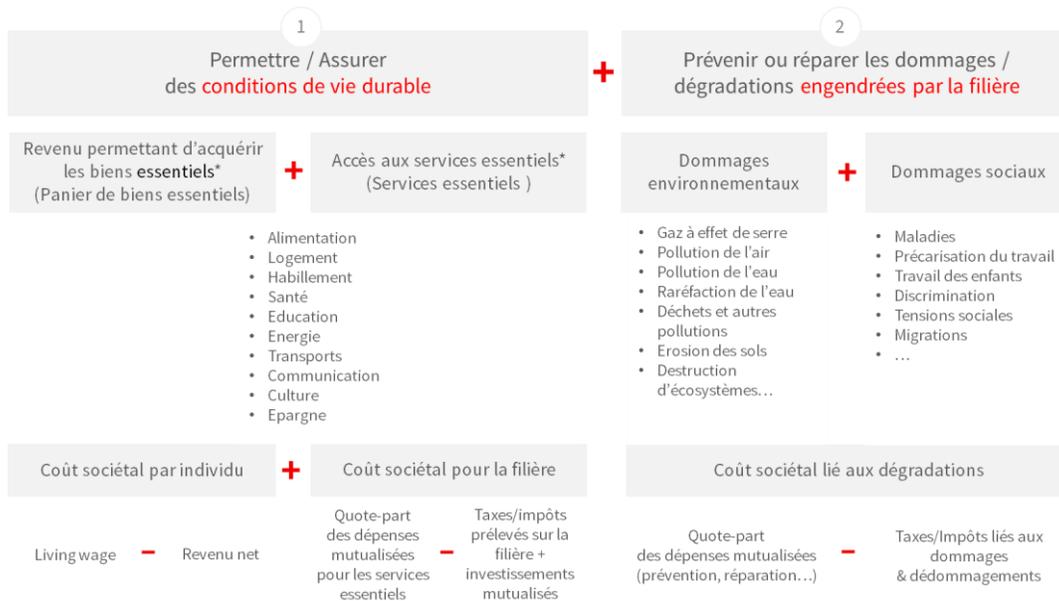


Figure 2. Schéma global de calcul des coûts sociétaux.

Source : BASIC

Les coûts sociétaux comptabilisés correspondent ainsi aux dépenses mises en œuvre pour :

³ K. W. Kapp, *Les coûts sociaux de l'entreprise privée*, Les Petits Matins, 2015

- Permettre aux producteurs et travailleurs de répondre aux besoins essentiels de leurs familles (alimentation, éducation, santé, logement, épargne)
- Contribuer aux investissements dans les infrastructures de services essentiels à hauteur des besoins des producteurs, de leurs familles et de leurs communautés
- Réduire au maximum les impacts sociaux et environnementaux (déforestation, pollution, travail des enfants...)

Ces coûts sont évalués en référence aux normes sociales et collectives définies pour poser des limites préventives évitant de dépasser certains seuils critiques sociaux et environnementaux, en particulier :

- La Déclaration universelle des Droits humains (en particulier les articles 1, 23 et 25),
- Les Conventions de l'Organisation internationale du Travail (en particulier 29, 87, 98, 100, 105, 111, 138, 182),
- Les Normes de l'Organisation Mondiale de la Santé,
- La Déclaration de la Conférence des Nations Unies sur l'Environnement Humain (en particulier les principes 1, 3 et 5),
- Les Conventions internationales (UNPCC, CITES, CTOC...).

Les principales méthodologies de calcul et sources utilisées pour cette évaluation sont listées dans le tableau ci-après :

<i>Impact</i>	<i>Méthode d'évaluation</i>	<i>Sources Côte d'Ivoire</i>	<i>Sources Pérou</i>
<i>Sous-rémunération des producteurs</i>	Estimation du revenu moyen annuel dégagé par les familles productrices de cacao et comparaison avec le niveau de revenus nécessaires pour répondre à leurs besoins essentiels	<ul style="list-style-type: none"> • Revenu moyen annuel et nombre de personnes par famille : Ruf - CIRAD (2009) ; Schweisguth - University of California (2014) • Seuil de pauvreté absolue par individu : extrapolé à partir des études des instituts nationaux de statistiques du Ghana (GLSS 6, 2013) et du Cameroun (ECAM 4, 2015) 	<ul style="list-style-type: none"> • Revenu moyen annuel et nombre de personnes par famille : MINAG (2012) ; SwissContact (2013) ; ENSAN (2015) • Seuil de pauvreté absolue par individu : extrapolé à partir des études de l'institut national de statistiques du Pérou (INEI, 2013)
<i>Services essentiels</i>	Estimation de la contribution de la filière cacao aux dépenses publiques nécessaires aux services essentiels dans les communautés cacaoyères	<ul style="list-style-type: none"> • Dépenses publiques nécessaires aux services essentiels en Côte d'Ivoire : Évolution 2009-15 des dépenses pro-pauvres consolidées par le FMI dans son rapport pays (Rapport No. 15/147) • Estimation des besoins non-couverts et extrapolation des dépenses associées : INS, Enquête sur le niveau de vie des ménages en Côte d'Ivoire (ENV, 2015) • Nombre de producteurs de cacao : Ruf - CIRAD (2009) ; Schweisguth - University of California (2014) 	<ul style="list-style-type: none"> • Dépenses publiques nécessaires aux services essentiels au Pérou : Dépenses publiques du gouvernement péruvien consolidées par la Banque Mondiale (BOOST Peru 2014) • Estimation des besoins non-couverts et extrapolation des dépenses associées : INEI, Estudio Pobreza (2013) • Nombre de producteurs de cacao : MINAG (2014) et Centrum (2016)
<i>Travail des enfants</i>	Estimation des dépenses engagées en Côte d'Ivoire pour lutter contre le travail des enfants et coûts liés à ses impacts sanitaires et économiques sur le long terme	<ul style="list-style-type: none"> • Dépenses de lutte contre le travail des enfants : US Bureau of Labour (2015) • Estimation des coûts engendrés par le travail des enfants (coûts de santé et sous-rémunération des individus) : OIT-IPEC (2004) • Estimation du nombre d'enfants en situation de pires formes de travail dans la filière du cacao : Tulane University, 2015 	<ul style="list-style-type: none"> • Dépenses de lutte contre le travail des enfants : US Bureau of Labour (2015) • Estimation des coûts engendrés par le travail des enfants (coûts de santé et sous-rémunération des individus) : OIT-IPEC (2004) • Estimation du nombre d'enfants en situation de pires formes de travail dans la filière du cacao : OIT-IPEC, 2009

<i>Déforestation</i>	Estimation des dépenses engagées en Côte d'Ivoire pour lutter contre la déforestation et investissements nécessaires pour juguler le phénomène sur le long terme	<ul style="list-style-type: none"> • Dépenses de lutte contre la déforestation : Programme National d'Investissement Agricole (PNIA, 2014) et Programme Quantité, Qualité et Croissance (P2QC, 2014) • Estimation des investissements nécessaires pour juguler la déforestation d'ici 20 ans : REDD+ (Etude coût-bénéfice, 2013) • Estimation de la part de déforestation attribuable au cacao : Institut Européen de la Forêt, 2013 	<ul style="list-style-type: none"> • Dépenses de lutte contre la déforestation par le cacao : Programme Althelia (2014)
<i>Pollutions liées aux intrants</i>	Estimation des dépenses engagées en Côte d'Ivoire pour lutter contre la pollution de l'eau liée aux engrais et pesticides	<ul style="list-style-type: none"> • Dépenses de lutte contre la pollution de l'eau : Evolution 2009-15 des dépenses pro-pauvres consolidées par le FMI dans son rapport pays (Rapport No. 15/147) • Estimation des usages d'intrants et de pesticides dans la culture du cacao en Côte d'Ivoire : Ruf - CIRAD (2009) ; Schweisguth - University of California (2014) et FAO (2016) 	Non documenté

Figure 3. Méthodes et sources d'information utilisées pour le calcul des coûts sociétaux.

Source : BASIC

Après avoir évalué les coûts sociétaux de la filière du cacao conventionnel, nous avons procédé de même pour les filières équitables et durables afin d'objectiver leurs contributions respectives pour réduire, voire juguler, les principaux impacts sociaux et environnementaux générés par le cacao conventionnel.

Pour finir, nous avons également mené une identification des coûts sociétaux le long du reste de la chaîne. Les études disponibles tendent à montrer que les cadres légaux en Europe (salaires minimums, taux d'imposition, normes sociales et environnementales) permettent de limiter très fortement la plupart des impacts dans les étapes de transformation et de fabrication des produits chocolatés. Quant à l'étape de distribution, il s'est révélé trop difficile d'établir la part de responsabilité attribuable à la filière cacao. Au final, un seul facteur – les émissions carbone – semble générer des impacts et des coûts sociétaux significatifs en aval (leur impact est déjà pris en compte au niveau de la production à travers les dimensions de déforestation et d'utilisation d'intrants chimiques). D'après les études disponibles⁴, on peut estimer ces émissions à 1,60 kg équivalent CO2 par kg de tablette de chocolat noir produite. L'évaluation des coûts associés varient de 1 à 3 centimes d'euros suivant les références utilisées pour le coût social du carbone⁵.

La composante du changement climatique en aval de la filière cacao représente ainsi un coût sociétal très minoritaire en comparaison de ceux générés dans les pays de production (voir la section correspondante du présent rapport)⁶. Elle n'a donc pas été analysée en détail dans le cadre de la présente étude qui se concentre sur les impacts en Côte d'Ivoire et au Pérou.

Les coûts sociétaux évalués dans le cadre de cette étude constituent un indicateur de (non) durabilité des filières de cacao étudiées, une société « zéro coûts sociétaux » se rapprochant de l'idéal porté par les promoteurs d'une économie circulaire. Ils doivent être considérés en vis-à-vis de la valeur créée par chaque filière car leur addition n'aurait pas de sens, les impacts ne disparaissant pas mécaniquement avec un prix ou une valeur plus élevés.

⁴ A. Ntiamoah and G. Afrane, Environmental impacts of cocoa production and processing in Ghana: life cycle assessment approach, Journal of Cleaner Production, 2008
S. Büsser and N. Jungbluth, LCA of Chocolate Packed in Aluminium Foil Based Packaging. ESU-services Ltd. Uster, Switzerland, 2009

⁵ N. Stern, *Stern Review on The Economics of Climate Change (pre-publication edition)*, H.M. Treasury, Cambridge University Press, 2006 ; IPCC, 2014: Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Part A: Global and Sectoral Aspects. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change

⁶ À titre d'exemple, nous avons évalués ces derniers à 15 centimes d'euros en Côte d'Ivoire pour une tablette de chocolat noir dont le cacao en est issu - voir la section correspondante du présent rapport

1. L'histoire du cacao

1.1 Premières productions du cacao et premières consommations du chocolat

Originaire des forêts tropicales d'Amérique, le cacao connaît une histoire typique des denrées commerciales convoitées par les élites du Vieux Continent.

1.1.1 Les premières utilisations du cacao et son importation en Europe

Probablement découvert par les pré-Olmèques il y a 3000 ans, le cacaoyer est un arbre requérant des conditions climatiques très particulières⁷. Son fruit, la cabosse, contient entre 30 à 40 fèves enrobées d'une pulpe blanche sucrée que les historiens supposent être la raison originelle pour laquelle les premiers hommes ont commencé à récolter les fruits du cacaoyer.

Si la découverte du passage de la fève au chocolat reste mystérieuse, il est admis que les Olmèques en furent les premiers consommateurs, suivis par les Mayas qui lui donnèrent le nom de « xocoatl » avant que les Aztèques ne se l'approprient à leur tour⁸. Ces deux dernières civilisations ont laissé derrière elles de nombreux témoignages sur la place particulière du chocolat, boisson alors froide, amère et mélangée à différentes épices (poivre et piment entre autres) dont la consommation était quasiment exclusivement réservée aux élites lors des événements importants, notamment religieux.

Lorsque les colons espagnols commencent à s'établir en Amérique centrale, la boisson est jugée imbuvable. Au fil des mariages et concubinages entre colons espagnols et femmes aztèques, toute une culture créole se crée, empruntant les us et coutumes des civilisations parentes⁹. Le chocolat s'introduit peu à peu dans la cuisine coloniale espagnole et s'adapte aux goûts du Vieux Monde : toujours consommé sous forme liquide, il est cependant bu à température ambiante plutôt que froid et mélangé de préférence à la cannelle et à l'anis.

Si la légende retient qu'Hernan Cortés aurait introduit le chocolat à la Cour de Charles Quint, c'est à Séville en 1585 que le premier bateau en provenance de Veracruz accoste avec à son bord des fèves de cacao¹⁰. Au cours du XVIIème siècle, la Cour royale espagnole, suivie de près par les élites françaises et italiennes, se met à consommer du chocolat chaud.

1.1.2 Développement de la production en Amérique latine

L'arrivée du chocolat en Europe entraîne une rapide augmentation de la demande. Mais les mauvais traitements et maladies importées par les colons déciment les populations mésoaméricaines dont seul 10% est encore en vie à la fin du XVIIème siècle. Les colons doivent trouver une solution pour satisfaire les appétits grandissants des Européens : c'est le début des plantations en Amérique du Sud.

Les colons ne connaissent que la variété *criollo* d'Amérique centrale avant la conquête de la Haute Amazonie au cours de laquelle les Espagnols découvrent des plants sauvages de *forastero*¹¹. Rapidement, ils comprennent l'avantage de cette variété *forastero*, plus résistante et plus productive, d'autant plus rentable à produire après l'arrivée des premiers esclaves africains. Le chocolat issu du *forastero* est néanmoins moins apprécié en goût et demande l'adjonction de sucre de canne. Le sucre entre alors comme un ingrédient de préparation du chocolat, et le reste encore aujourd'hui.

Le Venezuela, producteur de *criollo* « Caracas » réputé et en situation de quasi-monopole au XVIIIème siècle, ne résiste pas au déferlement du *forastero* sur le marché colonial, issu des plantations équatoriennes et des larges fazendas brésiliennes. L'Équateur devient le premier producteur mondial de fèves de cacao à partir de 1830, et ce jusqu'à la fin du XIXème siècle.

⁷ S. D. Coe et M. D. Coe, *The True History of Chocolate*, 3ème édition, Thames & Hudson, 2013

⁸ S. D. Coe et M. D. Coe, *The True History...* op. cit.

⁹ S. D. Coe et M. D. Coe, *The True History...* op. cit.

¹⁰ S. D. Coe et M. D. Coe, *The True History...* op. cit.

¹¹ S. D. Coe et M. D. Coe, *The True History...* op. cit.

1.2 Vulgarisation progressive de la consommation et impacts sur la production

1.2.1 Expansion de la consommation : apparition du chocolat solide et industrialisation

Les premières recettes (crème, sorbet et gâteaux) à base de chocolat sont l'œuvre des italiens au début du XVIII^{ème} siècle alors que les élites aristocrates françaises le consomment toujours chaud et liquide dans des chocolatières ouvragées. A la même époque se développent en Angleterre les *chocolate houses* où noblesse, bourgeoisie et classe moyenne émergente partagent pour la première fois une vie politique et culturelle commune.

Au début du XIX^{ème} siècle, les premières « manufactures de chocolat » parviennent à industrialiser la torréfaction et le concassage des fèves et ainsi à augmenter fortement le volume et la productivité du cacao traité (François-Louis Cailler et Philippe Suchard en Suisse, Jean-Antoine Menier en France)¹². Mais la véritable rupture dans l'histoire du chocolat a lieu aux Pays-Bas, lorsque Casparus Van Houten découvre le procédé par pression hydraulique permettant la séparation du beurre de la poudre de cacao en 1828. Cette invention ouvre la voie à une production massive d'un chocolat abordable par une large majorité. Elle inaugure l'ère de la boisson chocolatée instantanée et rend possible la fabrication de chocolat « solide ».

La famille Fry se réapproprie quelques années plus tard l'invention et commercialise en 1847 en Angleterre les premières tablettes de chocolat à partir de la poudre de cacao mélangée à du sucre et du beurre de cacao fondu, bientôt suivies des bonbons chocolatés de leur grande rivale, la famille Cadbury. Elle est également suivie par la famille Menier qui commercialise en 1849 les premières tablettes de chocolat emballées dans un célèbre papier jaune qui sera l'emblème de la marque¹³.

Tout au long du XIX^{ème} s'égrènent les innovations révolutionnant l'industrie du chocolat, fruits de noms toujours aujourd'hui mondialement connus¹⁴. Notons la découverte en 1867 par Henri Nestlé du procédé pour produire de la poudre de lait par évaporation qui a permis la fabrication de chocolat au lait, et l'invention en 1879 de la conche par Rudolphe Lindt, qui a considérablement amélioré la qualité du chocolat solide.

La vogue du chocolat est tout d'abord dominée par la production venant de France, en particulier outre-Manche où Cadbury n'hésite pas à franciser certains noms de produit. Au tournant du XX^{ème} siècle, ce sont les fabricants suisses puis anglo-saxons qui prennent la première place en créant des produits emblématiques qui sont encore aujourd'hui parmi les meilleures ventes du secteur : la première tablette de chocolat au lait (Nestlé-1875), le Toblerone (Tobler-1905), la tablette Dairy Milk (Cadbury-1905), les barres Milky Way et Mars (Mars-1923 & 1932), le Kit Kat et les Smarties (Rowntree-1935 & 1937)¹⁵ ...

1.2.2 Massification de la production et vulgarisation de la consommation

Alors que le marché international est encore dominé par les pays producteurs d'Amérique latine en cette fin de XIX^{ème} siècle, les colons portugais introduisent le cacao *forastero* sur l'île de Sao Tomé dont les plantations recouvrent bientôt plus de 90% du territoire. Mais en 1909, les chocolatiers britanniques Fry, Cadbury et Rowntree décident de stopper toute importation depuis les plantations de l'île suspectées de toujours recourir à l'esclavage¹⁶. Ils se tournent vers le Ghana qui devient alors le pays d'approvisionnement des principaux chocolatiers mondiaux de l'époque après que les prix de l'huile de palme dont le pays dépendait aient chuté brutalement.

Au tournant du début XX^{ème} siècle, les puissances coloniales et commerciales délaissent les pays indépendants d'Amérique latine à la faveur des colonies africaines pour assurer la production du cacao mondial. L'Afrique de l'Ouest, menée par les agriculteurs et propriétaires terriens locaux au Ghana puis en Côte d'Ivoire et au Nigéria, en devient le leader mondial et produit encore aujourd'hui 70% des fèves de cacao.

¹² N. Harwish, *Histoire du chocolat*, 2008

¹³ Archives départementales de Seine et Marne, « Les Menier et la chocolaterie de Noisiel », 2008

¹⁴ Souvent issus de la pharmacie en raison de l'usage très répandu du chocolat comme médicament depuis son introduction en Europe au XVII^{ème} siècle.

¹⁵ N. Harwish, *Histoire...*, op. cit.

¹⁶ D. Cadbury, *Chocolate Wars: The 150-Year Rivalry Between the World's Greatest Chocolate Makers*, 2011

Pour répondre à une demande croissante, tirée par des grands noms de l'industrie du chocolat puis de la confiserie (Lindt & Sprüngli, Nestlé, Cadbury...), la production se massifie : de 14 000 tonnes produites annuellement vers 1830¹⁷, la production passe à 125 000 tonnes par an au début du 20^{ème} siècle, puis dépasse les 500 000 tonnes au milieu des années 1920 pour atteindre 2,5 millions dans les années 1980¹⁸.

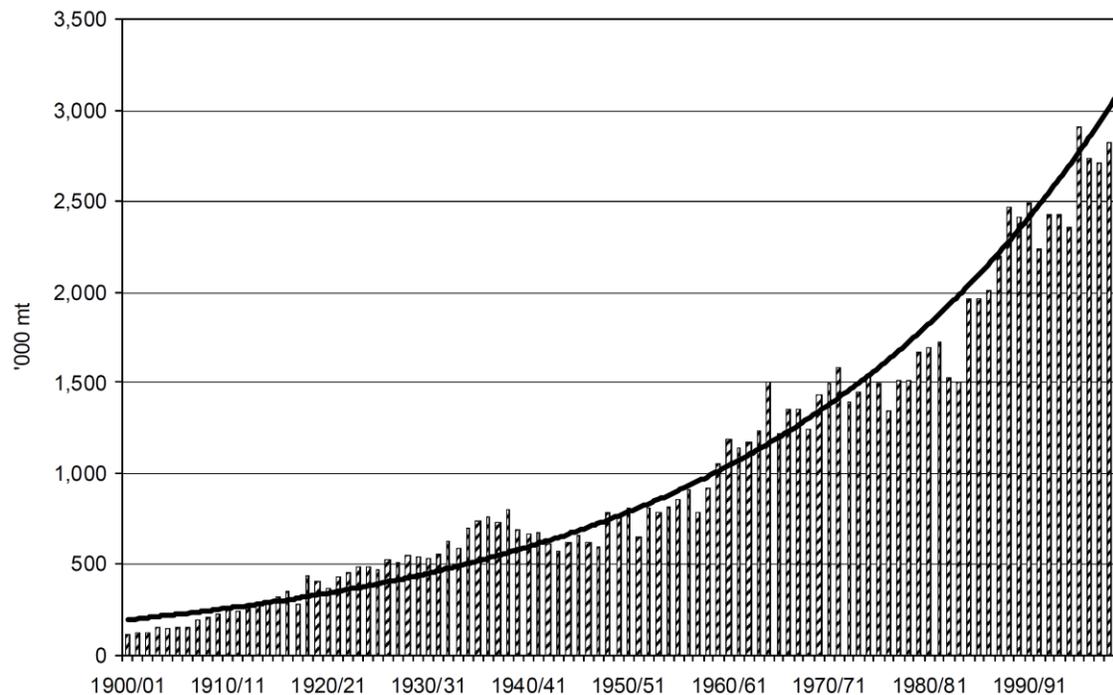


Figure 4. Évolution de la production mondiale de cacao au XX^{ème} siècle.
Source : LMC International Ltd., *The World Cocoa Outlook*, 2010.

¹⁷ N. Harwish, *Histoire...* op. cit.

¹⁸ LMC International Ltd., *The World Cocoa Market Outlook*, 2000

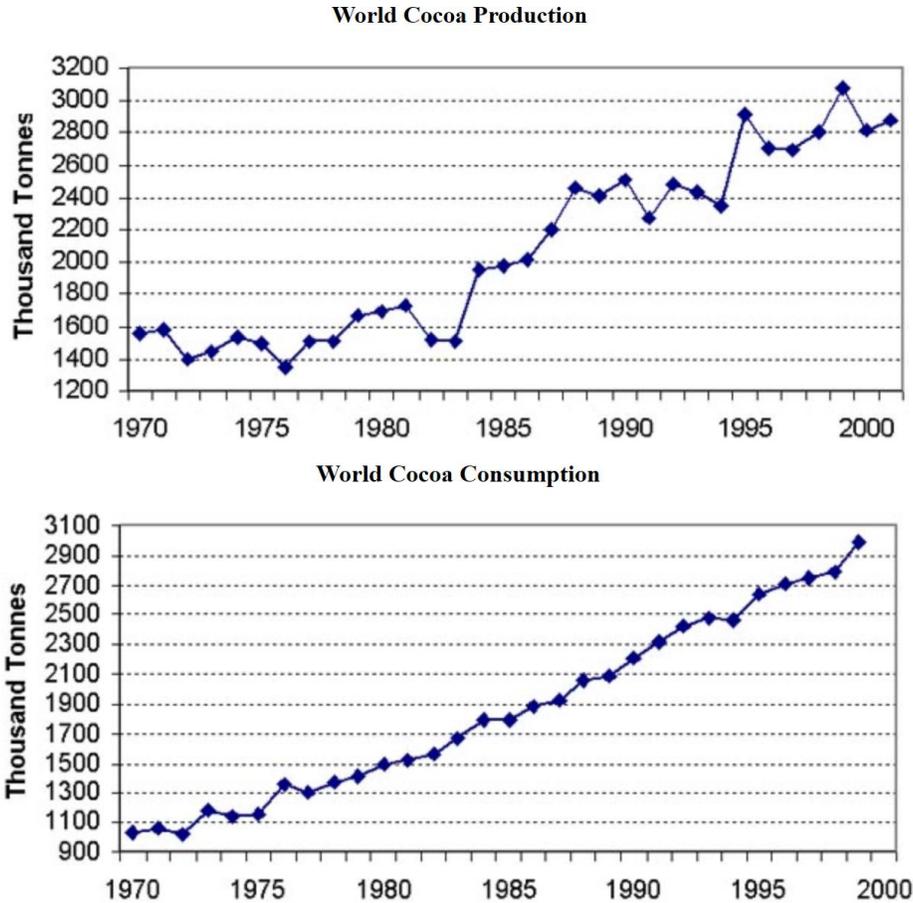


Figure 5. Évolution de la production et de la consommation mondiale de cacao depuis 1970.
Source : FAO, Agricultural Commodities, Economic and Social Development Department, 2002

En 2013, quatre millions de tonnes de cacao ont été vendues à travers le monde, soit une progression de plus de 32% sur dix ans. Sur cette même période, la consommation de chocolat a continué de croître, à hauteur de 3% en moyenne par année alors que la production ne connaissait une progression « que » de 1,5%. Le fossé se creusant, la compétition entre industriels du secteur est de plus en plus féroce pour sécuriser l’approvisionnement de leurs usines de transformation et de fabrication.

1.3 Émergence de nouveaux marchés et mutation des marchés « classiques »

Les tendances de consommation des marchés européens et nord-américains sont le reflet d’une demande de diversification des goûts proposés et d’une plus grande prise en compte des questions sanitaires alors que les marchés asiatiques sont plus demandeurs en produits chocolatés, standardisés et de marque.

1.3.1 Les marchés classiques d’Europe et d’Amérique du Nord

Historiquement, la consommation de chocolat s’est concentrée dans les pays au climat tempéré, plus propice à la conservation du chocolat sous forme solide, et aux revenus élevés¹⁹.

¹⁹ S. Barrientos, « Beyond Fair Trade: Why are Mainstream Chocolate Companies Pursuing Social and Economic Sustainability in Cocoa Sourcing? », Institute for Development Policy and Management, Université de Manchester

Depuis quelques années, ces marchés historiques de consommation, européens et nord-américains, ont tendance à stagner voire à diminuer avec la récession économique²⁰, à l'exception des États-Unis où la consommation a augmenté de 9% entre 2009 et 2013²¹.

La consommation y est élevée, avec environ 12kg consommés annuellement par personne en Allemagne et en Suisse, 8 kg au Royaume-Uni²². La consommation française est quant à elle légèrement inférieure et continue régulièrement de baisser, atteignant 6,69 kg / an / personne en 2014²³.

Ces marchés arrivés à maturité se décomposent en trois grande catégories²⁴ :

- Une majorité de demande pour des produits chocolatés sucrés dont le chocolat n'est qu'un ingrédient parmi d'autres ;
- En complément, une demande significative mais minoritaire, pour du chocolat de meilleure qualité comparativement aux produits chocolatés sucrés mais dont le prix reste suffisamment abordable pour la majorité des consommateurs ;
- Enfin, une demande pour un chocolat de haute qualité, représentant un petit marché de niche.

Cette segmentation de la consommation du chocolat en Europe et en Amérique du Nord a pour conséquence d'augmenter l'importance du *branding* et du *marketing* pour les fabricants du chocolat. La marque est le facteur prépondérant de choix des consommateurs. En parallèle, l'enjeu santé ajoute une contrainte supplémentaire de personnalisation du produit final : en 2011, 10% des produits commercialisés en Europe sont étiquetés végétariens, 7% sans additifs et 7% issus de l'agriculture biologique²⁵.

1.3.2 Les nouveaux marchés des pays émergents en Asie

L'émergence des classes moyennes, l'augmentation globale du niveau des revenus et la standardisation des goûts dynamisent les marchés de consommation asiatiques : la consommation a ainsi augmenté de 75% en Chine et de 80% en Inde entre 2009 et 2013²⁶.

Ces deux marchés sont les plus investis aujourd'hui par les fabricants de chocolat. En Inde, le marché de consommation est extrêmement concentré avec Mondelez International qui en détient 62% à lui seul²⁷. En Chine, plus de 60% du marché de chocolat est dominé par trois grands noms du secteur : Mars arrive en tête avec 39% de parts de marché en 2014, suivis par Ferrero et Hershey détenant tous deux 12%²⁸. Malgré ces chiffres impressionnants, la croissance du marché de la consommation chinois est en-dessous des attentes des fabricants du chocolat, le prix au consommateur du chocolat restant globalement trop élevé pour devenir un produit de consommation de masse²⁹.

²⁰ KPMG, *The chocolate of tomorrow*, juin 2012

²¹ S. Barrientos, « Beyond Fair Trade... », op. cit.

²² Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest, *Étude monographique sur la filière cacao dans l'UEMOA*, juin 2014

²³ Syndicat du chocolat, *Communiqué de presse*, octobre 2015

²⁴ S. Barrientos, « Beyond Fair Trade... », op. cit.

²⁵ KPMG, *The chocolate...* op. cit.

²⁶ Le dessous des cartes, « Le cacao, en voie de disparition », septembre 2015

²⁷ O. Nieburg, « Mondelez struggles to keep pace with the global chocolate market in Q1 », *Confectionery News*, 30 avril 2015

²⁸ D. Yu, « China's chocolate brands face image crisis amid international onslaught, says analyst », *Confectionery News*, 12 janvier 2016

²⁹ D. Yu, « China's chocolate brands... », op. cit.

1.4 Le marché français du chocolat

Avec le Royaume-Uni, la Suisse et les Pays-Bas, la France est l'un des plus anciens pays de tradition de consommation et de fabrication du chocolat en Europe. Elle tient aujourd'hui une place importante dans le marché international de la transformation de fèves et de la fabrication de chocolat. La consommation y connaît cependant une tendance baissière depuis plusieurs années, suscitant une vive concurrence entre grandes enseignes de la grande distribution qui se traduit par la baisse des prix à la consommation du chocolat.

1.4.1 Histoire culturelle et géopolitique du chocolat en France

La consommation de chocolat en France, sous forme de boisson chaude sucrée, gagne les sphères aristocratiques tout au long du règne de Louis XIV. Fin du XVIII^{ème} siècle, la consommation de chocolat reste le symbole de l'aristocratie, de la royauté et du clergé, les intellectuels de la fin du siècle préférant boire du café.

En 1814, Jules Pares fonde la première fabrique de chocolat sur le territoire français, aux origines de l'actuel groupe Cémoi. L'industrie continue à se développer avec en 1848, l'ouverture de la chocolaterie-confiserie de Victor-Auguste Poulain, qui commercialise pour la première fois en 1904 sa boîte orange de chocolat en poudre. En 1849, Jean-Antoine-Brutus Menier commercialise en France la première tablette de chocolat aux couleurs de la marque. En 1889, elle représente la moitié des ventes françaises de chocolat et l'usine Menier est consacrée plus grande usine de chocolat du monde lors de l'exposition universelle de Chicago de 1893³⁰. Après avoir fortement influencé le marché mondial du chocolat, la France perd peu à peu son ascendant au tournant du siècle.

Au cours du XX^{ème} siècle, l'industrie du chocolat en France suit les mêmes évolutions que dans les autres pays européens et qu'aux États-Unis. Elle a notamment connu une importante phase de mondialisation et de concentration qui fut symbolisée par le rachat en 1975 de l'entreprise Menier par le leader américain Rowntree-Mackintosh, lui-même racheté en 1988 par le groupe Nestlé. Plus récemment, le français Cacao Barry et le belge Callebaut ont fusionné en 1996 pour donner naissance au leader mondial de la transformation des fèves de cacao, Barry Callebaut³¹. Entre les années 1970 et 1990, la plupart des chocolatiers traditionnels sont ainsi passés sous contrôle de groupes étrangers. Seule exception, l'entreprise Cémoi (qui a racheté la fabrique historique de Jules Pares en 1962) et les fabricants de taille intermédiaire (Valrhona, Weiss...) qui sont aujourd'hui intégrés dans le groupe français Bongrain. À côté de ces grandes entreprises, une forte tradition artisanale issue du XIX^{ème} siècle reste l'apanage de la France. Elle y représente encore aujourd'hui près de 20% des ventes de chocolat (proportion la plus importante parmi les pays consommateurs) en étant positionnée sur le segment du chocolat de haute qualité.³²

1.4.2 La situation actuelle du marché français

1.4.2.1 Le marché de consommation français

A l'instar des autres marchés de consommation européens, le marché français est mature avec tendance à la stagnation voire à la baisse. La concurrence entre les acteurs est très forte pour conserver des parts de marché mais les offres promotionnelles ont du mal à stimuler les achats³³.

La compétition entre les principales enseignes de grande distribution, où sont réalisés 80% des achats en chocolat, a eu pour conséquence de faire baisser le prix à la consommation du chocolat depuis 2013 (diminution de 1,6% en moyenne sur 2013 et 2014). Les fabricants de chocolat sont ainsi pris en étau, contraints d'un côté à garder le prix de vente le plus bas possible afin

³⁰ Archives départementales de Seine et Marne, Les Menier... op. cit.

³¹ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics of Chocolate*, Oxford University Press, 2016

³² N. Harwish, *Histoire...* op. cit.

³³ Xerfi, *La fabrication de chocolat*, 2016

de répondre aux exigences imposées par les enseignes de grande distribution et de l'autre, compresser les marges face à l'augmentation continue des prix du cacao depuis 2012³⁴.

Prix à la consommation des produits à base de chocolat

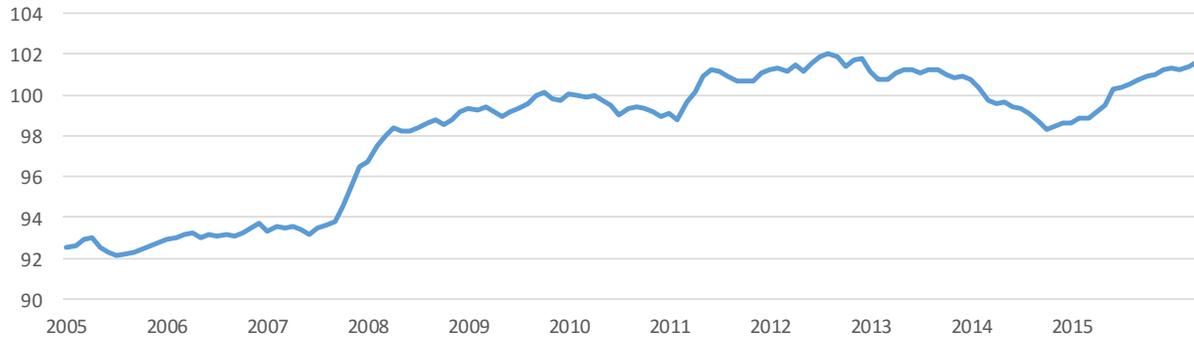


Figure 6. Évolution du prix à la consommation des produits chocolatés en France depuis 2005.
Source : Basic, d'après les données de l'INSEE

Le marché français se caractérise par une préférence pour des produits plus riches en cacao, à l'opposé des marchés de consommation britannique et états-unien³⁵. Avec plus de 32% des ventes en volume, la tablette de chocolat reste ainsi le produit chocolaté le plus couramment acheté ménages français alors que la moyenne européenne se situe à 5% environ³⁶.

Principaux produits finis vendus en France Unité : part en % des ventes de produits finis en volume

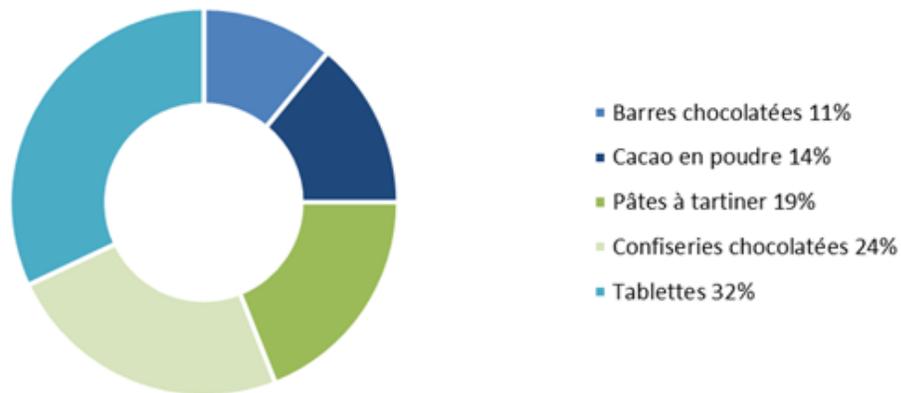


Figure 7. Ventes de produits chocolatés en France par grande catégorie.
Source : PFCE, d'après les données 2013 du Syndicat du chocolat reprises dans Xerfi, La fabrication de chocolat, 2016

Cette appétence pour les produits plus forts en cacao se traduit également par une part importante des ventes de tablettes de chocolat noir qui représentent 50% des ventes totales de tablettes en France³⁷.

³⁴ Xerfi, *La fabrication...* op. cit.

³⁵ B. Dorin, « From Ivorian Cocoa Bean to French Dark Chocolate Tablet. Price Transmission, Value Sharing and North/South Competition Policy », in H. Qaqaya et G. Lipimile, *The effects of anti-competitive business practices on developing countries and their development prospects*, UNCTAD, 2008

³⁶ Enquête CCAF 2013 dans Syndicat du chocolat, *Communiqué de presse*, octobre 2015

³⁷ LSA Commerce & Consommation, « Avec 6,6 kg de chocolat par an, les français sont de petits consommateurs ! », 29 octobre 2014

Grandes marques chocolat - France (en valeur - 2014)

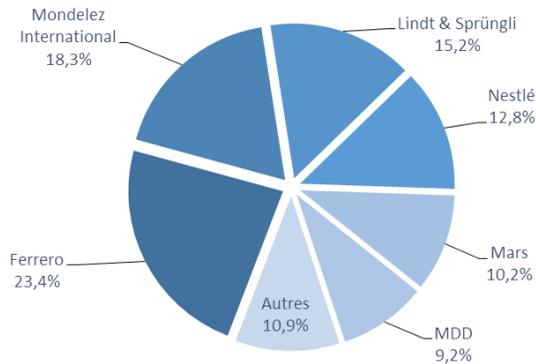


Figure 8. Ventes de produits chocolatés en France par grandes marques.
Source : BASIC, d'après Xerfi, La fabrication de chocolat, 2016

Pour ce qui est des marques, le marché français est très concentré (comme dans la plupart des autres pays de consommation) : Ferrero détient la première place avec 23,4% de part de marché des ventes en grande distribution, suivie par Mondelez International, Lindt et Nestlé. Les 5 plus grandes marques représentent 80% des ventes dans les supermarchés (voir diagramme ci-dessus).

Malgré le tarissement de son marché, la France reste un pays important pour les grandes marques : c'est le 2ème marché en Europe pour Mars (après le Royaume-Uni) et le 3ème marché mondial pour Nestlé (derrière les États-Unis et la Chine) comme pour Lindt & Sprüngli (qui y réalise 10% de son chiffre d'affaires total).

1.4.2.2 La fabrication du chocolat et la transformation du cacao : des industries concentrées

Plus en amont, la fabrication de chocolat en France est tout aussi concentrée que le marché de consommation : les 5 principaux fabricants implantés en France représentent 81% de la production nationale totale, Barry Callebaut étant leader incontesté avec 23,8% de la fabrication nationale (en volume).

Fabricants de chocolat - France (2014)

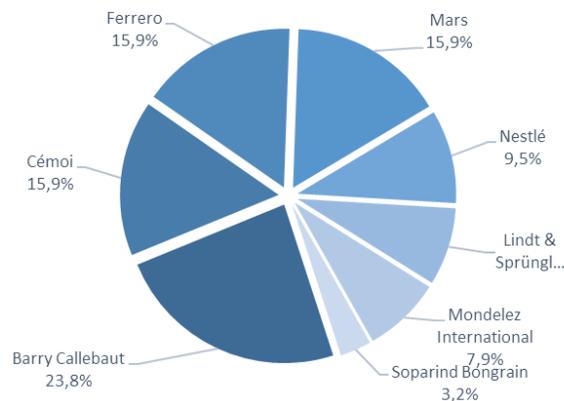


Figure 9. Fabrication de produits chocolatés en France par acteur (en % du volume total de production).
Source : BASIC, d'après Xerfi, La fabrication de chocolat, 2016

En valeur, cette concentration est encore plus importante : les cinq premières entreprises du secteur réalisent 87% du chiffre d'affaire, un chiffre en augmentation de 3,9% depuis 2008 (voir ci-dessous)³⁸.

	2008	2013
5 premières entreprises	83%	86,9%
10 premières entreprises	91,6%	92%
15 premières entreprises	95,6%	94,1%
20 premières entreprises	96,4%	95,1%

Figure 10. Concentration de l'activité de fabrication de chocolat en France (en % du chiffre d'affaires).

Source : BASIC, d'après Xerfi, *La fabrication de chocolat*, 2016

La France est ainsi un pays important pour les industriels de la transformation du cacao et de la fabrication du chocolat : tous les grands groupes ont des usines en France qui est le deuxième producteur de chocolat et de confiserie dans l'Union Européenne avec environ 15% de la production en valeur³⁹.

À titre d'exemple, le leader du marché de consommation, Ferrero, produit 1/3 de sa production mondiale de pâte à tartiner Nutella dans son usine basée à Villers-Ecalles (76), la plus importante du groupe, et Mondelez International fait tourner 16 de ses 200 usines sur le seul territoire français⁴⁰.

Au-delà des fabricants de chocolat, les transformateurs de fèves ont également beaucoup investi dans le secteur industriel du chocolat français : Barry Callebaut transforme ainsi plus de 150 000 tonnes annuellement et Cargill a récemment investi plus de 7 millions d'euros dans la production de chocolat industriel haut de gamme, issu notamment de l'agriculture biologique⁴¹.

Résultat : environ 2/3 de la production en France sont ensuite exportés, en premier lieu vers d'autres pays de l'UE (87%)⁴².

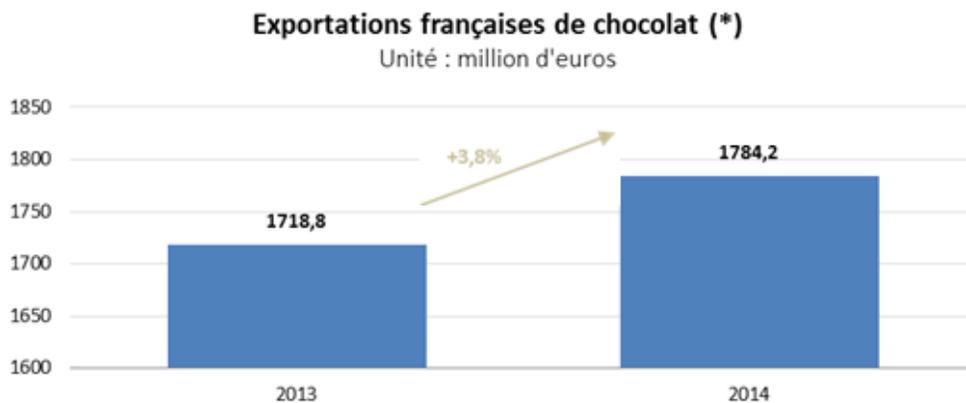


Figure 11. Évolution des exportations françaises de chocolat (*chocolat, bonbons, pâtes à tartiner, pâte de cacao, beurre de cacao, huile de cacao, poudre de cacao et autres préparations alimentaires – y compris échanges intragroupes et transferts internationaux).

Source : PFCE, d'après les données des Douanes reprises dans Xerfi, *La fabrication de chocolat*, 2016

³⁸ Xerfi, *La fabrication...* op. cit.

³⁹ Xerfi, *La fabrication...* op. cit.

⁴⁰ Xerfi, *La fabrication...* op. cit.

⁴¹ Xerfi, *La fabrication...* op. cit.

⁴² Syndicat du chocolat, *Communiqué...* op. cit.

Répartition des exportations françaises de chocolat par zone géographique

Unité : part en % du total des exportations en valeur

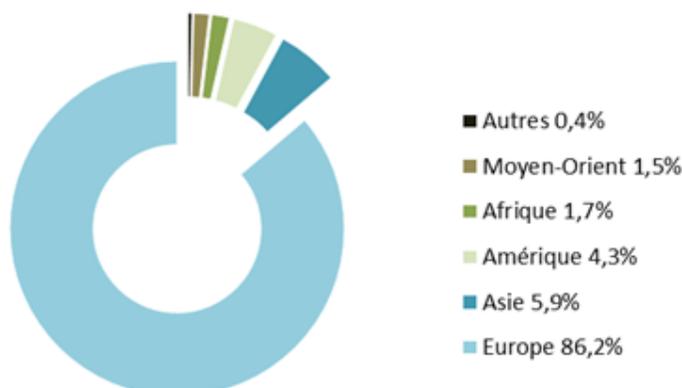


Figure 12. Exportations françaises de chocolat par destination.

Source : PFCE, d'après les données des Douanes reprises dans Xerfi, *La fabrication de chocolat*, 2016

La très forte concentration du secteur de la transformation du cacao et de la fabrication de chocolat ne doit pourtant pas laisser oublier qu'en termes de répartition par effectif, les $\frac{3}{4}$ des entités implantées en France emploient moins de 10 salariés. Cette myriade de petites entreprises constitue une spécificité du tissu économique français⁴³ même si elle s'approvisionne en chocolat industriel auprès des grands transformateurs et ne réalise bien souvent que la dernière étape de fabrication et de personnalisation du chocolat.

Le dynamisme du secteur industriel du chocolat en France se traduit dans les chiffres de croissance du secteur : le nombre d'établissements a ainsi augmenté de 15% et les effectifs salariés de 5% entre 2008 et 2013⁴⁴.

Cependant, les chiffres d'importations reflètent également la tendance grandissante à la délocalisation de l'activité de transformation dans les pays producteurs : les importations de produits semi-transformés sont en forte augmentation depuis quelques années (spécialement en provenance de Côte d'Ivoire et du Ghana)⁴⁵.

⁴³ Xerfi, *La fabrication...* op. cit.

⁴⁴ Xerfi, *La fabrication...* op. cit.

⁴⁵ Xerfi, *La fabrication...* op. cit.

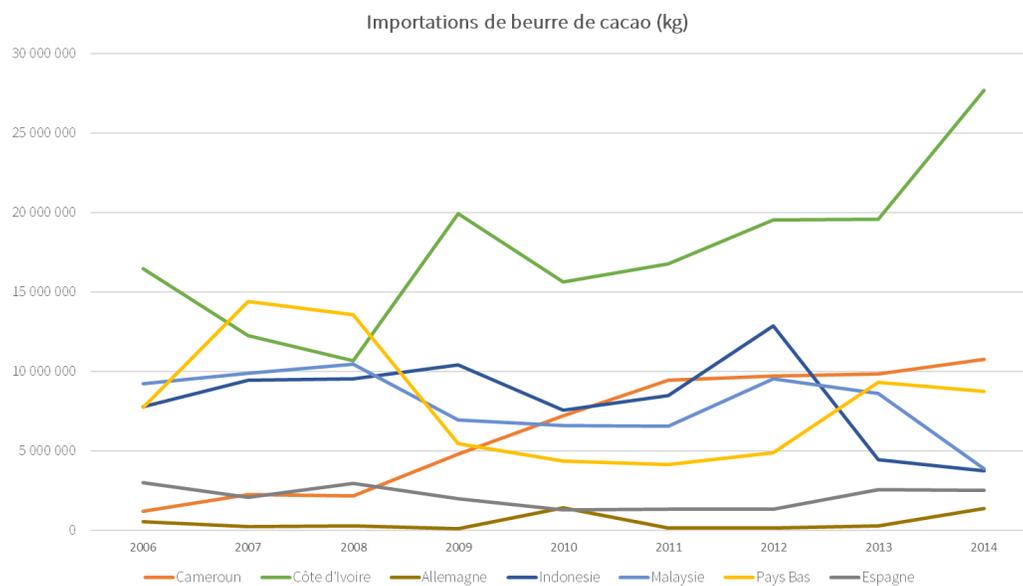
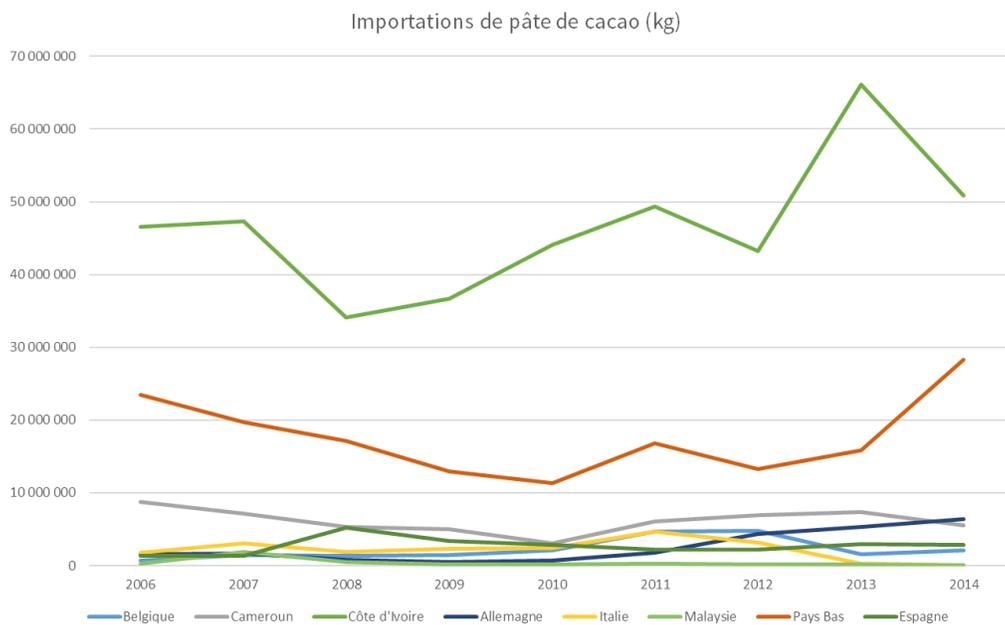


Figure 13. Importations françaises de produits chocolatés semi-transformés (pâte et beurre de cacao).
 Source : BASIC, sur la base des données de Comtrade (2006-2014)

En amont, les importations de fèves de cacao proviennent majoritairement d'Afrique de l'Ouest, à l'image du commerce mondial du cacao, mais dans une proportion plus importante.

Importations de fèves de cacao par origine

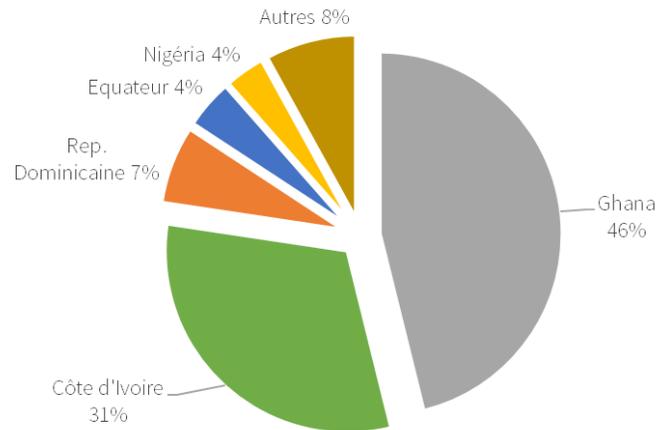


Figure 14. Importations françaises de chocolat par origine.
Source : BASIC, sur la base des données de Comtrade (2014)

La proportion des fèves importées de Côte d'Ivoire et du Ghana y est plus importante que dans la plupart des autres pays européens, représentant 77% des volumes importés en 2014 (voir diagramme ci-dessus). Depuis l'an 2000, on constate un changement significatif des origines d'approvisionnement au bénéfice du Ghana et en défaveur de la Côte d'Ivoire (voir ci-dessous).

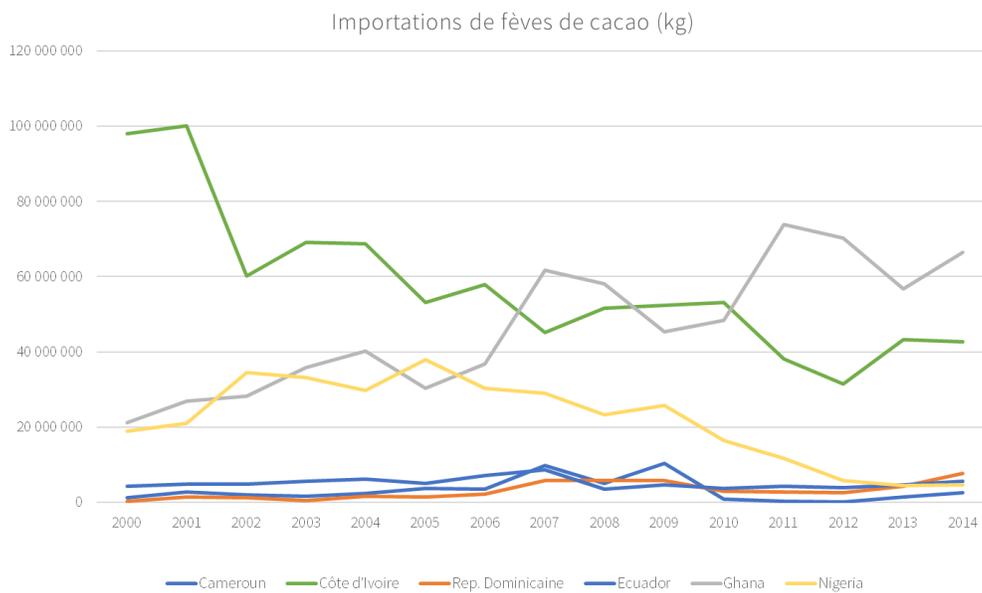


Figure 15. Évolution des importations françaises de fèves de cacao.
Source : BASIC, sur la base des données de Comtrade (2000-2014)

2. Les évolutions de la filière du cacao-chocolat

2.1 De la fève au chocolat

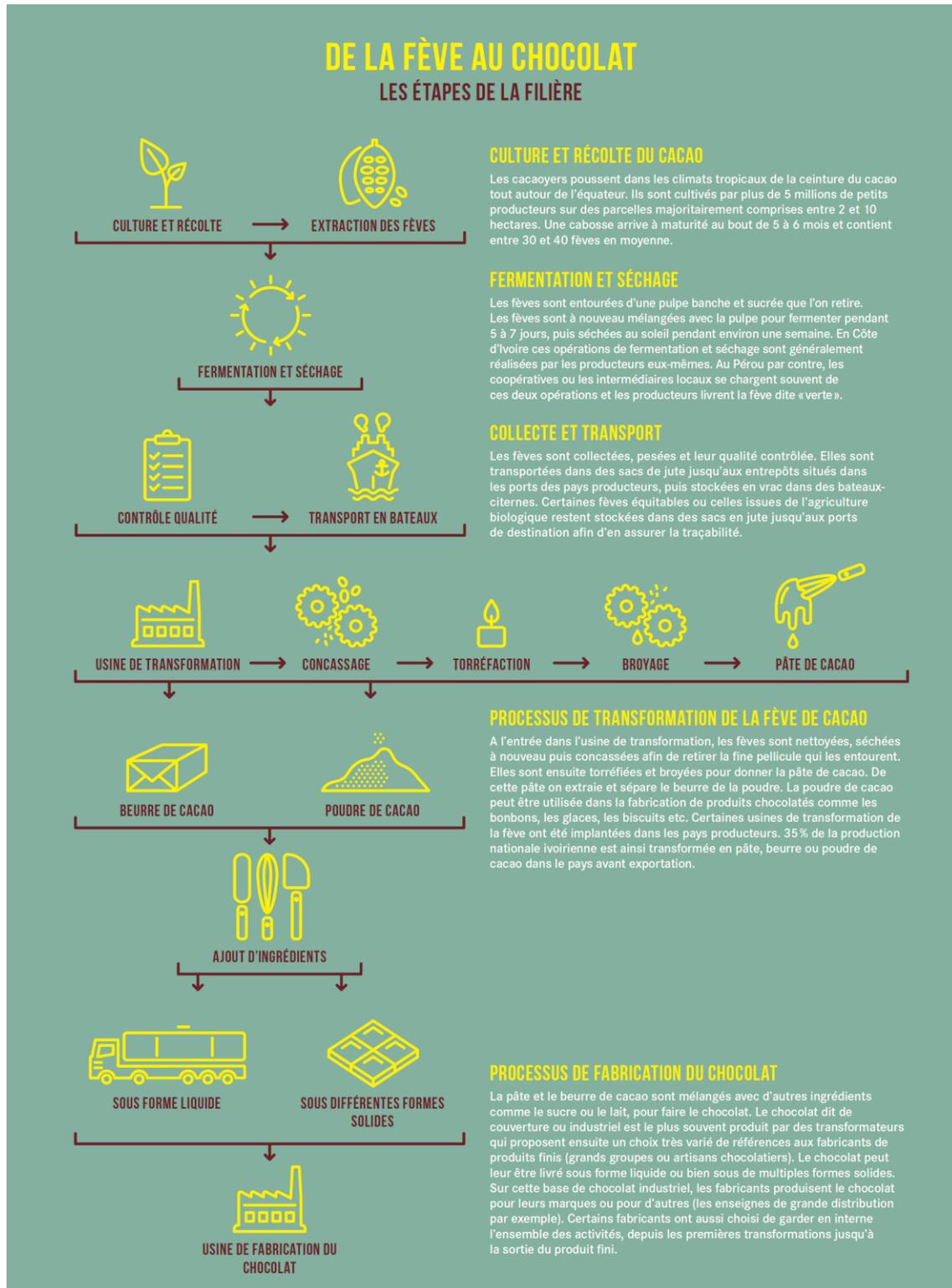


Figure 16. Les étapes de production, transformation de la fève et fabrication du chocolat.

Source : BASIC

2.2 Structuration et mutation de la filière conventionnelle du cacao-chocolat

La structuration de la filière du cacao-chocolat en « chaîne de valeur bi-polaire », gouvernée tant par les transformateurs de fèves que les fabricants de chocolat, est le résultat d'un lent processus de fusions-acquisitions mené au 20^{ème} siècle. Les deux phénomènes de concentration qui ont abouti à cette bi-polarisation ont notamment été rendus possibles par l'augmentation constante de la consommation, la commoditisation et la libéralisation du commerce mondial de la fève de cacao.

2.2.1 Standardisation et commoditisation de la fève de cacao

Depuis le début du XX^{ème} siècle jusque dans les années 1980, la filière du cacao-chocolat s'articule globalement de la manière suivante :

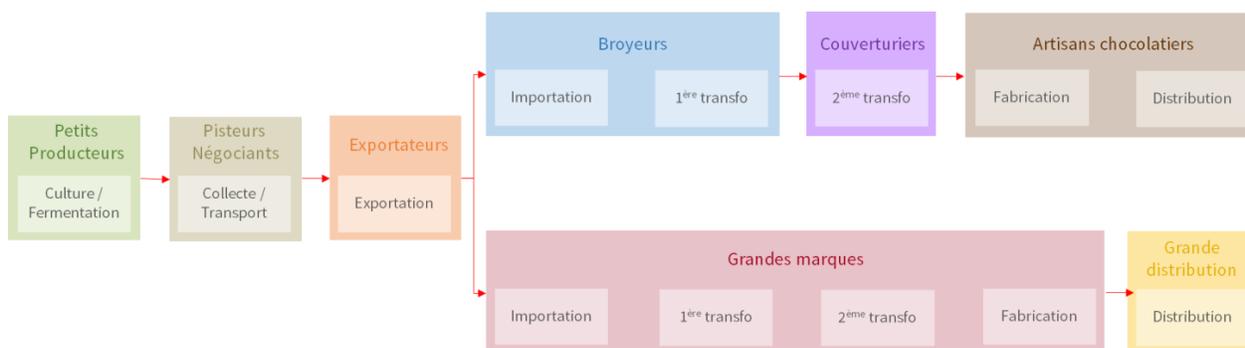


Figure 17. Structure générale de la chaîne de valeur du cacao jusque dans les années 1980.

Source : BASIC

La filière du cacao est emblématique des matières premières coloniales historiquement produites par un grand nombre d'agriculteurs dans des pays tropicaux pour être transformées et consommées dans les anciennes métropoles.

L'essentiel de la production mondiale de cacao est réalisé par des agriculteurs familiaux dont le nombre est estimé à au moins 5 millions et qui cultivent le cacao sur de petites surfaces comprises entre 2ha et 10 ha⁴⁶. Les grandes plantations de cacao, historiquement implantées en Amérique du Sud (Équateur, Brésil...) puis plus récemment en Asie (Malaisie, Indonésie) sont très minoritaires et en perte de vitesse : elles représentent moins de 10% de la production mondiale⁴⁷. Le principal facteur d'explication est la très faible possibilité de mécanisation du fait de la densité des plantations d'arbres et le fort besoin de main d'œuvre pour maintenir les rendements⁴⁸. Quel que soit le pays de production, la plupart des producteurs vendent leurs fèves de cacao à des intermédiaires (pisteurs, négociants...) qui l'acheminent jusqu'à des exportateurs pour être transportées jusqu'en Europe et aux États-Unis.

À l'arrivée, deux grands circuits de transformation et de commercialisation prédominent jusque dans les années 1980 :

- D'un côté, celui des grandes marques (Cadbury, Suchard, Nestlé, Lindt & Sprüngli...) qui organisent l'ensemble des opérations depuis le broyage des fèves jusqu'à la fabrication des produits chocolatés, leur emballage et leur commercialisation dans de larges circuits de distribution de plus en plus dominés par les supermarchés au fil du 20^{ème} siècle.
- De l'autre côté, les chaînes artisanales (principalement en France, Belgique, Suisse et dans une moindre mesure aux États-Unis) dans lesquelles les fèves sont tout d'abord transformées par des broyeurs indépendants avant d'être intégrées dans du chocolat par des couvertureurs qui approvisionnent les artisans-chocolatiers qui à leur tour fabriquent et vendent des chocolats de qualité et personnalisés.

⁴⁶ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

⁴⁷ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

⁴⁸ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

Le secteur des grandes marques a été le premier à se concentrer tout au long du XX^{ème} siècle. Les deux plus grands chocolatiers au monde au XIX^{ème} siècle, Cadbury et Fry & Sons, fusionnent ainsi dès 1919. Quant au principal chocolatier suisse du début du XX^{ème} siècle, Peter-Cailler Kohler, il est racheté dès 1929 par l'entreprise Nestlé⁴⁹.

Les fluctuations de l'offre et de la demande sur le marché physique incitent les grandes marques et les principaux exportateurs/négociants à créer des « marchés à terme » permettant de se prémunir des incertitudes. La première Bourse du cacao voit ainsi le jour à New York en 1925, dans le sillage d'un boom et d'un krak des cours du cacao, suivie par celle de Londres en 1928⁵⁰.

Pour fonctionner, elles impulsent une standardisation de la fève en établissant une série de normes qui facilitent son achat et sa revente à l'échelle internationale. Les premiers standards définissent un nombre très restreint de critères, dont le pays d'origine. Ni les méthodes de production, ni les spécificités locales éventuelles du cacao ne sont intégrées dans les standards : l'important dans l'établissement de ces standards est de garantir un approvisionnement en volumes d'une fève à la qualité constante, indépendamment des spécificités d'une variété en particulier⁵¹.

La mise en place de standards permet de réduire au maximum les coûts de transaction⁵², et rend les fèves interchangeable. La fève de cacao devient une matière première uniformisée (*commodity*) dont le cours international est encore aujourd'hui fixé sur les marchés à terme où elle est échangée.

Phénomène corollaire, la spéculation devient possible, avec pour conséquence une volatilité des prix internationaux du cacao qui perdure. Pour la limiter, un premier Accord International du Cacao est signé en 1972 entre pays producteurs et consommateurs à l'initiative des Nations Unies et après 10 ans de négociations. Il accorde des quotas aux pays producteurs, établit des stocks régulateurs et donne naissance à une Organisation Internationale du Cacao (ICCO) pour mettre en œuvre les clauses négociées. Devant l'échec de sa mise en œuvre à partir du début des années 1980, il est suspendu à partir de 1988⁵³.

Cet échec de la tentative de régulation internationale du marché du cacao s'est accompagné à la fin des années 1980 d'une vague de démantèlement des caisses de stabilisation du cacao dans les principaux pays producteurs impulsée par la doctrine de libéralisation promue par le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale (sauf au Ghana qui a réussi à maintenir son *Cocoa Board* ayant le quasi-monopole de l'export et accordant des licences aux négociants privés)⁵⁴.

Il en résulte une volatilité accrue des prix de la fève de cacao qui devient une matière première spéculative comme les autres⁵⁵.

⁴⁹ C. Araujo Bonjean et J. F. Brun, « Concentration and Price Transmission in the Cocoa-Chocolate Chain », in M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

⁵⁰ Centre du Commerce International, *Cacao : Guide des pratiques commerciales*, 2001

⁵¹ B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation... and Back Again: Discussing the Role of Sustainability Standards for Agricultural Products », *Development Policy Reviews*, 2011

⁵² C. Shapiro et H. R. Varian, « The art of standards wars », *California Management Review*, 1999

⁵³ N. Harwish, *Histoire...* op. cit.

⁵⁴ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

⁵⁵ À titre d'exemple, le fonds d'investissement londonien Armajaro a acheté en 2010 des contrats à terme d'une valeur 650M de livres soit 7% de la production mondiale de cacao entraînant une pression non négligeable sur les prix. Le prix mensuel moyen du cacao a ainsi atteint un record en février 2011 avec 3 471 US dollars par tonne soit une augmentation de 118% par rapport au prix annuel moyen de 2006.

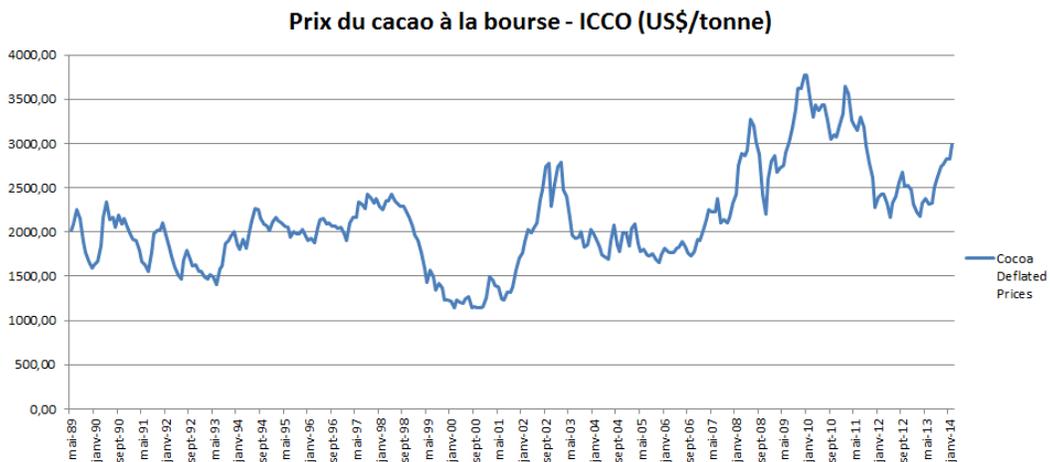


Figure 18. Prix de la fève de cacao à la bourse de New York.
 Source : BASIC, d'après les données de l'ICCO (1989-2014)

2.2.2 Émergence et consolidation de la position centrale des transformateurs de fèves de cacao

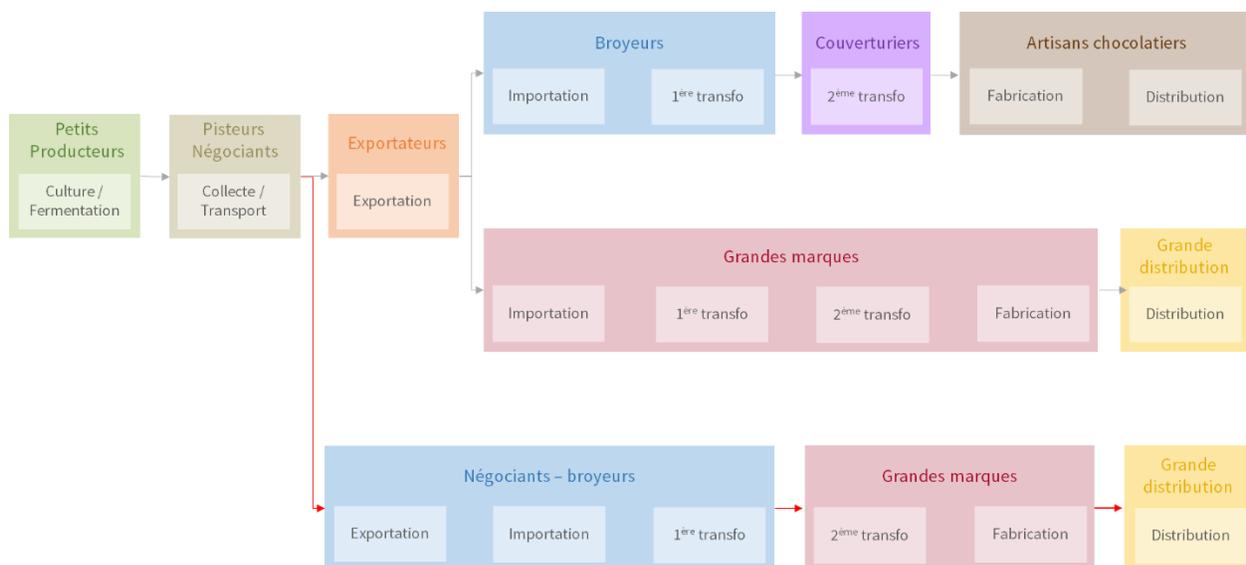


Figure 19. Structure générale de la chaîne de valeur du cacao après l'entrée de Cargill et ADM (1987 – 1997).
 Source : BASIC

La commoditisation a fait entrer la fève de cacao de plain-pied dans le marché mondial des matières premières. Deux acteurs prédominants de ce négoce décident alors d'investir dans le cacao au tournant des années 1990 : Cargill arrive sur le marché en 1987 et Archers Daniels Midland en 1997⁵⁶.

Les entrées successives de Cargill et ADM dans la filière cacao-chocolat bouleversent l'équilibre de milieu de chaîne, jusqu'alors divisé entre d'une part une multitude de négociants de fèves et d'autre part un nombre déjà réduit de chocolatiers réalisant pour la majorité les activités de transformation en interne.

⁵⁶ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

Ils vont non seulement investir dans l'activité de négoce, mais aussi très fortement dans les usines de broyage de la fève de cacao, incitées par les grandes marques désireuses d'externaliser cette fonction peu rentable de la chaîne de valeur (voir schéma ci-dessus)⁵⁷.

Venant d'autres marchés de matières premières Cargill et ADM vont introduire de nouvelles technologies, plus avancées, dans le secteur du cacao. Leurs économies d'échelle et leurs investissements en recherche et développement sur d'autres matières premières leur permettent entre autres d'automatiser les usines qui vont pouvoir fonctionner toute l'année⁵⁸. Le transport en vrac, inspiré de la logistique utilisée pour le blé, est appliqué aux fèves de cacao, et permet d'augmenter les capacités de gestion de fèves en volumes de plus en plus importants⁵⁹. Ils mettent en place un modèle économique de transformation du cacao fondé sur de faibles marges et l'atteinte de volumes de masse via d'importantes économies d'échelle.

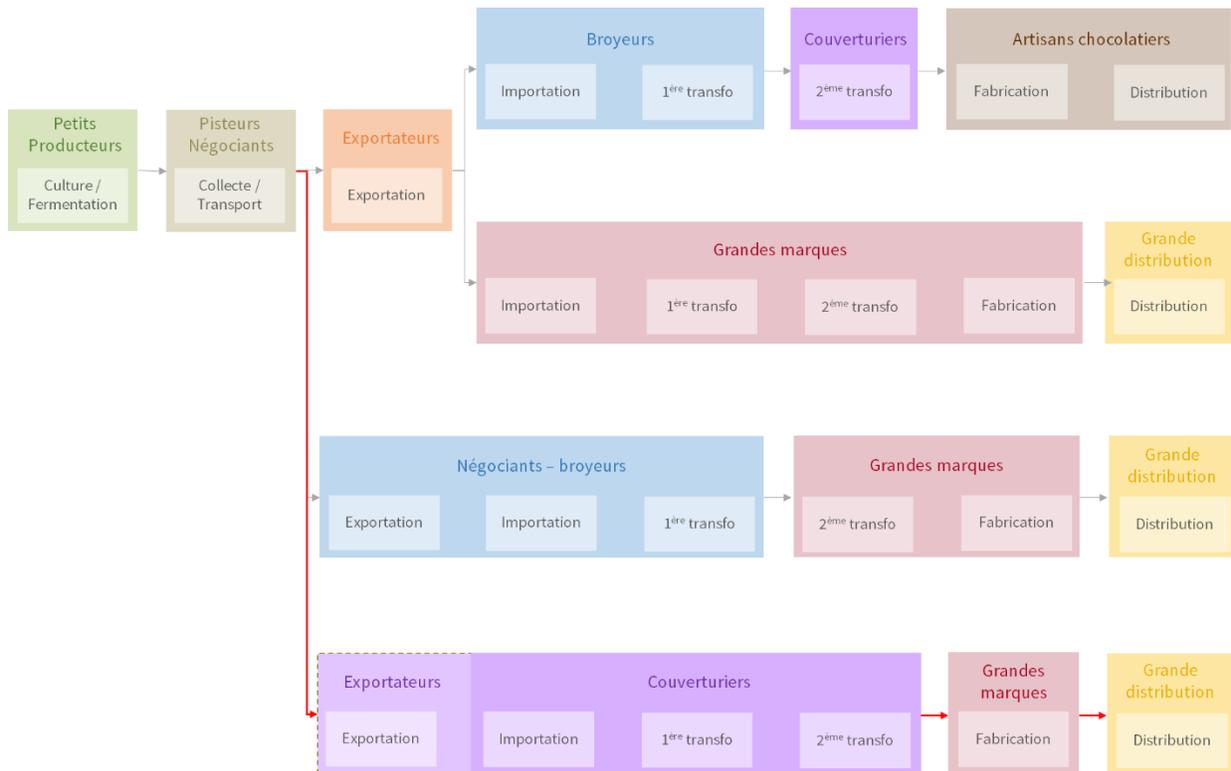


Figure 20. Structure générale de la chaîne de valeur du cacao après la création de Barry Callebaut (1996-2005).

Source : BASIC

Pour résister à deux concurrents aussi puissants, deux transformateurs historiques de fèves de cacao, Cacao Barry et Callebaut, fusionnent en 1996⁶⁰ pour devenir Barry Callebaut. En 2014, Barry Callebaut est devenu le leader de la transformation de fèves de cacao avec plus de 25% du marché⁶¹. À eux trois, ADM, Barry Callebaut et Cargill réalisent la même année presque 60% de la transformation mondiale de fèves de cacao⁶².

⁵⁷ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

⁵⁸ N. Fold, « Lead Firms and Competition in 'Bi-Polar' Commodity Chains: Grinders and Branders in the Global Cocoa-chocolate Industry », *Journal of Agrarian Change*, vol. 2 n°2, avril 2002

⁵⁹ N. Fold, « Lead Firms and Competition... » op. cit.

⁶⁰ C. Araujo Bonjean et J. F. Brun, « Concentration and Price... » op. cit.

⁶¹ Résultat notamment de l'acquisition de l'activité de transformation de fèves de cacao de Petra Foods et de ses usines en Asie du sud-est (Indonésie, Malaisie et Thaïlande).

⁶² C. Araujo Bonjean et J. F. Brun, « Concentration and Price... » op. cit.

Ces évolutions successives écartent les acteurs moins importants du secteur. Le nombre de négociants « purs » diminuent au fur et à mesure qu'augmentent les volumes, ces derniers atteignant des niveaux tels que seuls les transformateurs aux reins solides sont en capacité et ont la volonté de prendre le risque d'acheter des matières premières à cette échelle⁶³. Un des seuls négociants internationaux encore dans la course est Amtrada Holding.

De la même façon, les entrepôts disparaissent progressivement. En introduisant le transport en vrac associé au *flat storage*⁶⁴ plutôt qu'en sac, les transformateurs de fèves ont rendu les entrepôts superflus. Les coûts de main d'œuvre ont été réduits par cinq, un bateau-citerne ou vraquier de 16t pouvant être vidé en 24h alors que le même volume en sacs immobilisait 60 ouvriers sur une semaine⁶⁵.

Mais ADM, Barry Callebaut et Cargill ne bouleversent pas uniquement la chaîne en amont. Toujours dans une logique d'optimisation, leurs usines en Europe se rapprochent au plus près des installations des fabricants de chocolat⁶⁶. Cette proximité géographique leur permet de fournir les fabricants de chocolat en beurre et pâte de cacao sous forme liquide⁶⁷ éliminant ainsi l'étape intermédiaire de la fonte pour les fabricants de chocolat.

Barry Callebaut fournit également la plupart des plus petits fabricants et artisans en chocolat dit industriel ou de couverture (plus de 1000 références). Ces chocolats industriels peuvent être fournis sous différentes formes, en fonction des usages. Barry Callebaut est aujourd'hui le leader de ce marché et représente jusqu'à quasiment 50% de ses ventes annuelles.

« À partir du chocolat de couverture, on va pouvoir livrer du chocolat liquide dans des camions citernes de 25t, de tanks à tanks. On peut aussi produire des petits palets qui peuvent être ensuite refondus avec des sacs de 15, 20, 25... auprès des artisans ou industries. On peut aussi faire des blocs [...], des décorations de chocolat, des copeaux [...] Au final, c'est la même matière première, le chocolat, simplement livrée sous des formats différents [...] Il y a toujours ensuite quelqu'un pour mettre du chocolat dans les céréales, des tablettes, des sucettes, des bonbons... »

Responsable Développement durable chez un transformateur de cacao

Les années 1990 sont également marquées par un intense débat entre pays européens sur la réglementation des produits chocolatés vendus aux consommateurs. Il oppose les pays d'Europe continentale (France, Belgique, Pays Bas, Allemagne...) qui ont une définition stricte obligeant l'utilisation de beurre de cacao et un pourcentage de cacao de 35% minimum pour accorder l'appellation de « chocolat », aux pays d'Europe du Nord (Royaume-Uni, Irlande, Danemark...) et d'Europe Centrale qui ont une définition du chocolat beaucoup moins exigeante. Il en résulte un conflit dont l'enjeu est la définition de ce qui peut être vendu aux consommateurs sous le terme de « chocolat » et sa libre circulation en Europe, avec des conséquences très importantes sur le marché mondial (surtout si les substituts au beurre de cacao tels l'huile de palme sont autorisés). Un premier compromis est finalement trouvé à travers la directive de 1997 (5% de substituts autorisés et un taux maximum de 20% de lait dans les produits) qui est progressivement mise en œuvre pendant les années 2000 ; cependant, la question n'est pas totalement réglée et le débat perdure au-delà de l'accord de 1997⁶⁸.

⁶³ N. Fold, « Lead Firms and Competition... » op. cit.

⁶⁴ Méthode de stockage en larges piles de 10 à 12 m au sol, réalisables facilement par bulldozer.

⁶⁵ N. Fold, « Lead Firms and Competition... » op. cit.

⁶⁶ C. Araujo Bonjean et J. F. Brun, « Concentration and Price... » op. cit.

⁶⁷ C. L. Gilbert, « Value chain analysis and market power in commodity processing with application to the cocoa and coffee sectors », in FAO, *Commodity Market Review 2007-2008*, 2008

⁶⁸ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

Depuis le tournant des années 2000, le mouvement de concentration des grandes marques se prolonge : le groupe Cadbury, devenu le 3^{ème} plus grand fabricant mondial, est racheté par Kraft Foods en 2009, un géant de l'agroalimentaire fondé en 1909 à Chicago qui avait déjà racheté Jacob-Suchard dans les années 1990. La nouvelle entité s'appelle Mondelez International depuis 2012⁶⁹.

En amont, Barry Callebaut rachète les activités de broyage de Petra Foods en 2013, ce qui accroît ses capacités de 60%. En réaction, les rumeurs de rachat des activités « cacao » d'ADM par Cargill (qui aurait donné naissance au plus grand broyeur de cacao au monde) enflent à partir de fin 2013, mais les négociations échouent fin 2014⁷⁰.

Au fur et à mesure de ces fusions-acquisitions, deux stratégies développées par les fabricants de chocolat se distinguent (cf. schéma ci-dessous).

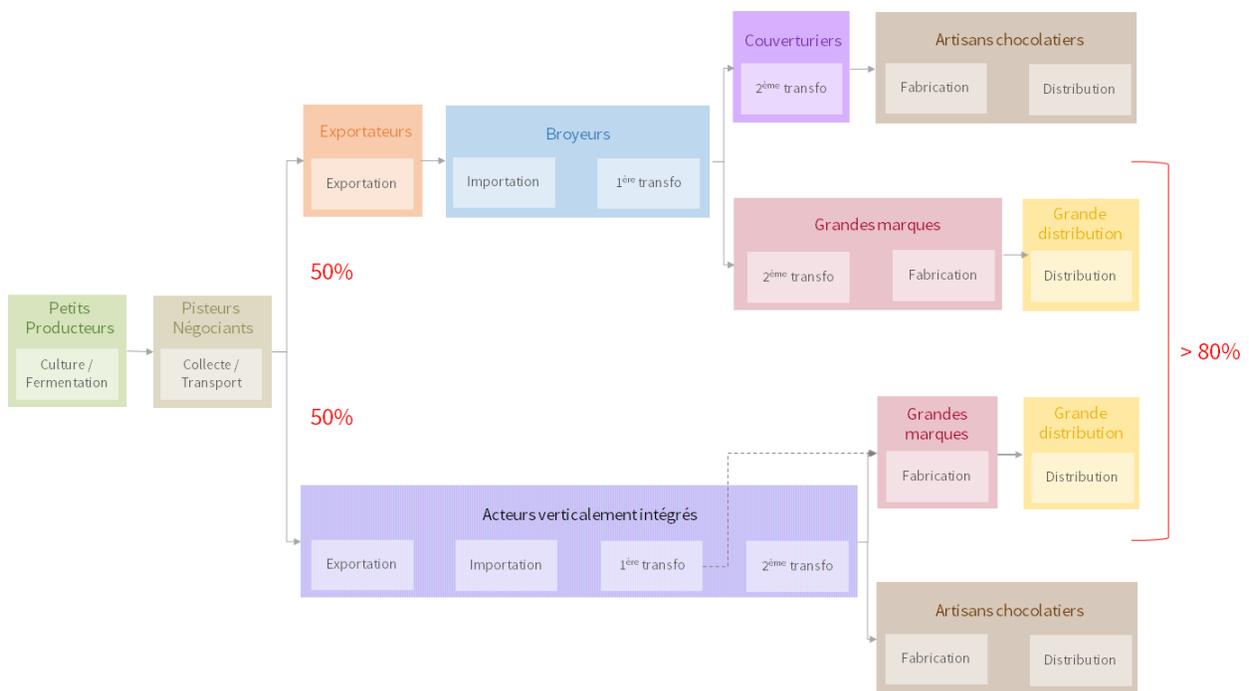


Figure 21. Structure générale actuelle de la chaîne de valeur du cacao.

Source : BASIC

La première, qui représente environ 50% des volumes de fabrication de produits chocolatés par les grandes marques, consiste pour les fabricants de chocolat à se désinvestir totalement des usines de transformation pour recentrer les activités uniquement sur la recherche et développement de nouveaux produits et la publicité afin d'être le plus réactif possible sur le marché de l'innovation de nouveaux produits proposés aux consommateurs⁷¹. Nestlé et Kraft illustrent cette première option. S'ils ont la possibilité de se désengager en partie des activités de transformation, c'est parce que ces grands groupes n'ont pas pour unique cœur de métier le chocolat. Puisque leur gamme de produits est beaucoup plus large, la dépendance potentiellement induite par un *outsourcing* total des activités de transformation reste limitée. Et pour limiter encore un peu plus cette dépendance, des fabricants comme Nestlé prennent soin de ne pas dépendre d'un seul transformateur en maintenant des commandes auprès de transformateurs de taille plus modeste en comparaison à Barry Callebaut et Cargill⁷².

⁶⁹ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

⁷⁰ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

⁷¹ N. Fold, « Lead Firms and Competition... » op. cit.

⁷² N. Fold, « Lead Firms and Competition... » op. cit.

La seconde stratégie, qui représente l'autre moitié des ventes de produits finis des marques, consiste à maintenir en interne des activités de transformation suffisantes pour ne pas avoir à dépendre uniquement des transformateurs extérieurs. C'est par exemple la stratégie adoptée par Ferrero et Lindt & Sprüngli. À l'inverse des groupes comme Nestlé, Ferrero et Lindt & Sprüngli sont des « chocolatiers ». Ils ont donc un intérêt très fort à maintenir non seulement un secret professionnel sur leurs recettes de production mais aussi à être les moins dépendants possible de fournisseurs en amont⁷³. Ainsi, Ferrero tout comme Lindt & Sprüngli ont continué d'investir dans des équipements de broyage tout au long des années 2000.

À l'échelle internationale, il en découle une forte concentration des marchés successifs du chocolat (voir diagramme ci-dessous) :

- Le marché de la consommation des produits finis chocolatés,
- Le marché de la fabrication de chocolat industriel,
- Enfin, le marché du broyage des fèves de cacao

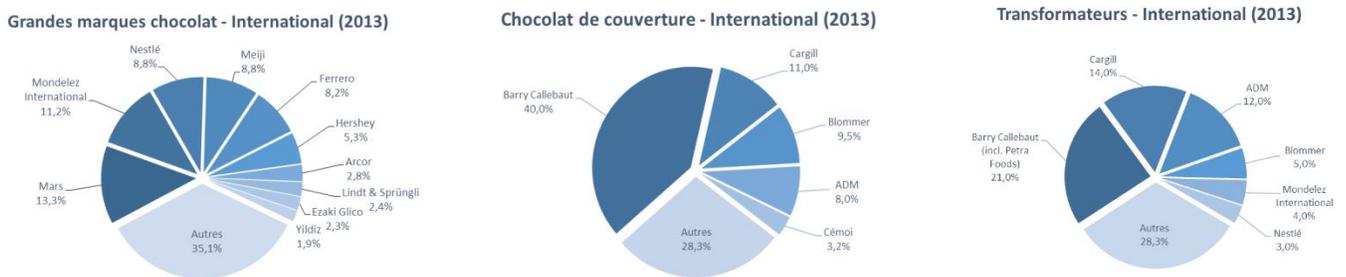


Figure 22. Parts de marché respectives des grandes marques, fabricants de chocolat et broyeurs de cacao.

Source : BASIC, d'après les informations publiées par Barry Callebaut et Candy Industry (2014)

La structuration de la filière cacao-chocolat est donc plus complexe qu'il ne semble aux premiers abords. Si le grand public est plus familier avec les grands noms des fabricants de chocolat, ces derniers évoluent dans un marché concentré mais très concurrentiel. À l'inverse, les noms des grands transformateurs de fèves de cacao sont moins connus et ces derniers évoluent dans un marché encore plus concentré. Cette concentration poussée de l'échelon de transformation s'explique historiquement par les innovations technologiques qui ont écarté les acteurs plus modestes au fur et à mesure que les volumes grossissaient.

« Dans le chocolat, l'investissement est difficile : les équipements à petite échelle n'existent pas, tout est conçu pour la grosse échelle [...] Cela s'est empiré avec la concentration : à un moment donné, les petits transformateurs ont arrêté dans les années 1970 en France et depuis, on a fabriqué toujours plus gros. Buhler par exemple fabrique les équipements pour l'industrie de chocolat et ne fait que des infrastructures pour le marché de masse. »

Représentant d'une marque de chocolat équitable

Elle peut également être expliquée par la nature même du secteur de la transformation, d'où ressort une gamme réduite de produits (beurre, pâte et poudre principalement) qui contraste avec l'extrême diversité des produits mis en vente sur le marché de la consommation.

⁷³ N. Fold, « Lead Firms and Competition... » op. cit.

La chaîne de valeur du cacao-chocolat peut ainsi être qualifiée de « bi-polaire »⁷⁴ car autant régie par les fabricants de chocolat que par les transformateurs de fèves de cacao. Cette structuration peut cependant être amenée à évoluer. Si les acteurs semblent désormais trop gros pour être rachetés (bien que l'exemple de Cadbury en 2010 prouve le contraire), les futurs changements de structuration de la chaîne pourraient être induits par des évolutions des marchés de consommation. À titre d'exemple, la consommation sur les marchés asiatiques étant orientée vers les produits chocolatés, ces pays sont essentiellement demandeurs de poudre de cacao, ce qui favorise des acteurs comme Barry Callebaut, ouvrant potentiellement de nouveaux débouchés pour les produits de ce dernier.

2.2.4 *Désynchronisation entre amont et aval de la filière, conséquence de la diminution de la part du cacao dans les produits finaux*

Une des conséquences mesurables de cette structuration bi-polaire de la chaîne de valeur du cacao-chocolat est la désynchronisation entre l'amont et l'aval de la chaîne, qui se traduit par :

- Une répercussion à la baisse pour les producteurs dans les périodes de chute des prix,
- Une transmission moindre et retardée en période d'embellie sur les cours mondiaux⁷⁵.

Plus généralement, cette désynchronisation est visible grâce au graphique ci-dessous qui montre la dé-corrélation entre prix de la tablette en France, prix mondial de la fève de cacao et prix « bord champ » en Côte d'Ivoire.

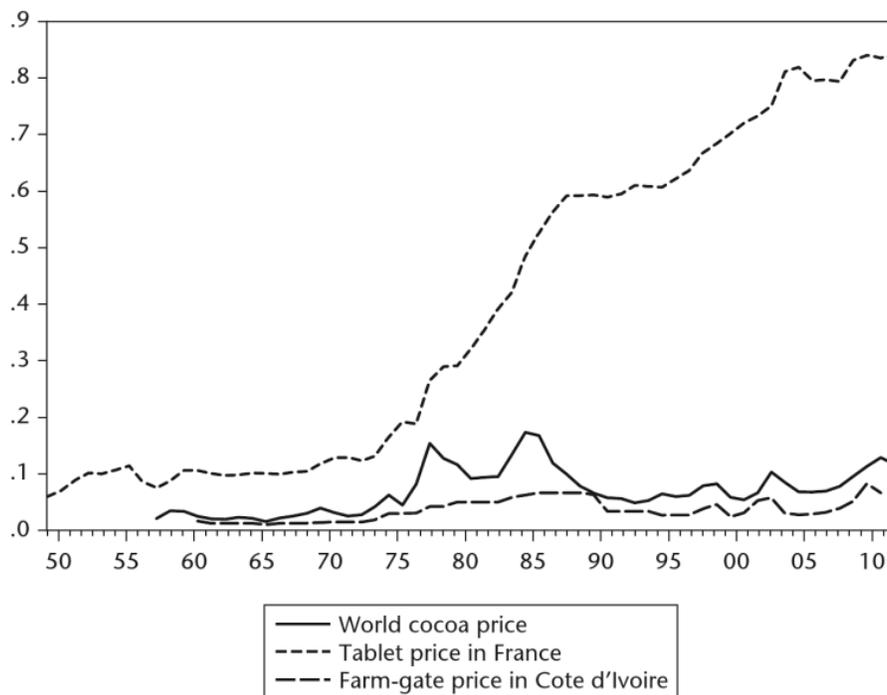


Figure 23. Prix mondial du cacao, prix bord champ et prix de vente des tablettes (euros).
Source : C. Araujo-Bonjean et J. F. Brun, "Concentration and Price Transmission in the Cocoa-Chocolate Chain", *The Economics of Chocolate*, 2016.

Cette désarticulation entre amont et aval est le résultat d'une chaîne de production fragmentée au niveau de la culture du cacao dans un contexte de marché libre et d'une chaîne de valeur dominée par des transformateurs et fabricants en situation oligopolistique⁷⁶.

⁷⁴ N. Fold, « Lead Firms and Competition... » op. cit. ; M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

⁷⁵ C. Araujo Bonjean et J. F. Brun, « Concentration and Price... » op. cit.

⁷⁶ Manchester Uni Oct2011

Ce phénomène de désynchronisation est amplifié par la diminution de la part du cacao dans les produits chocolatés finaux. Comme nous l'avons vu précédemment, le marché de consommation du chocolat est éclaté en une multitude de produits dont le cacao n'est qu'un ingrédient la plupart du temps minoritaire, fruits de la compétition entre fabricants. Cette large gamme de produits proposés aux consommateurs a un coût, celui de la recherche et développement, de la publicité etc. activités désormais au cœur du métier des groupes comme Nestlé ou Mondelez International et dont la part de la valeur finale des produits ne cesse d'augmenter, atteignant de 30% à 50% selon les gammes commercialisées. Les coûts de transformation étant jugés incompressibles du fait des énormes économies d'échelle atteintes par les acteurs de la fabrication du chocolat de couverture et du broyage des fèves de cacao, la part qui reste à rogner est celle du producteur.

Les estimations⁷⁷ considèrent ainsi que la part du producteur dans le coût de la barre de chocolat au lait est de 4%, les autres ingrédients comptant pour 6%. La part du transformateur/fabricant est de 51%, la publicité de 6,5% et la part du distributeur 28%, le transport et l'expédition comptant pour 4,5%⁷⁸. Pour Oxfam, la part revenant au producteur varie en fonction du chocolat, de 3,5 à 6,5%⁷⁹.

2.3 Émergence des filières équitables et durables du cacao-chocolat

2.3.1 Principaux impacts induits par les filières conventionnelles du cacao-chocolat

La Table Ronde pour une Économie Cacaoyère Durable (RSCE) reconnaît que : *“Contrairement à ce qui était espéré, la libéralisation de l'industrie du cacao des années 1990 n'a pas abouti à une concurrence accrue entre les clients des producteurs. Les petits producteurs de cacao sont à la base d'une chaîne de valeur mondiale orientée au profit des acheteurs, dans laquelle le pouvoir est fortement concentré entre quelques multinationales”*⁸⁰.

Le problème majeur de la filière cacao est sa non-durabilité économique et son manque de rentabilité pour les producteurs. Les prix réels payés aux producteurs sont instables et marqués par une tendance baissière. Dans de nombreux pays d'Afrique de l'Ouest, le niveau de vie des familles de producteurs bascule couramment sous le seuil de pauvreté, illustrant la non-viabilité économique de la filière. Parce qu'ils vivent dans des zones rurales, de nombreux agriculteurs n'ont pas accès aux infrastructures de base telles que les routes, l'électricité, l'eau potable, les services médicaux, l'éducation et d'autres services essentiels.

En raison de la pauvreté et de l'absence d'infrastructures éducatives, les enfants des familles agricoles se retrouvent souvent à travailler sur les exploitations familiales. Cela s'accompagne parfois des pires formes de travail infantile, telles que définies par les conventions de l'OIT⁸¹.

En 2002, une étude sur les droits de l'homme en Côte d'Ivoire citée par le Département d'État Américain avançait qu'entre 5000 et 10 000 enfants avaient été enrôlés de force pour travailler à temps plein ou à temps partiel dans les plantations de cacao⁸². L'étude révélait également que près de 109 000 enfants (soit 70 % des enfants qui travaillaient sur des fermes familiales) étaient soumis à des conditions de travail dangereuses, en précisant qu'il s'agissait là d'une des pires formes de travail des enfants.

Le Protocole Harkin-Engel (communément appelé le Protocole du cacao), initié en 2001, avait pour objectif l'élimination des pires formes de travail infantile dans l'industrie du cacao d'Afrique de l'Ouest. La partie centrale du protocole obligeait les entreprises à mettre en œuvre un système indépendant et crédible de monitoring dans les plantations et à travailler avec des fournisseurs certifiés afin d'éradiquer le travail des enfants. La deadline initiale, juillet 2005, n'a pas été respectée ni étendue.

⁷⁷ C. L. Gilbert, « Value chain analysis... » op. cit. ; S. Barrientos, « Beyond Fair Trade... » op. cit.

⁷⁸ S. Barrientos, « Beyond Fair Trade... » op. cit.

⁷⁹ J. Cappelle (IPIS), « Towards a Sustainable Cocoa Chain: Power and possibilities within the cocoa and chocolate sector », Oxfam, 2009

⁸⁰ RSCE, Report of the 2nd Roundtable for a Sustainable Cocoa Economy (RSCE2), 2010

⁸¹ Child Labour Cocoa Coordinating Group, *Annual Report*, 2012

⁸² E. J. Schrage et A. P. Ewing, « The Cocoa Industry and Child Labour », *Journal of Corporate Citizenship*, 2005

En juillet 2008, la renégociation des paramètres a débouché sur de nouveaux engagements.

Les derniers rapports indépendants sur le protocole Harkin-Engel questionnent ouvertement la pertinence de l'approche de certification définie par l'industrie du cacao. Le Forum international des droits des travailleurs (ILRF) qui a suivi de près ce protocole démontre clairement que les systèmes de certification développés par l'industrie ne peuvent pas garantir aux consommateurs que les mesures prises par les entreprises permettent d'éliminer le travail des enfants dans les chaînes d'approvisionnement, ce qui est reconnu par l'industrie elle-même⁸³.

Au cours des deux dernières décennies, les grands noms de la transformation de cacao et de la fabrication de chocolat ont fait face à de plus en plus de procès les accusant de ne pas lutter contre le travail des enfants dans les plantations de cacao auprès desquelles ils se fournissent. Depuis 2005, Nestlé, Cargill et ADM sont poursuivis en justice par trois maliens, anciens enfants esclaves, les accusant d'aider voire même d'encourager le trafic d'enfants esclaves vers les plantations de cacao ivoiriennes⁸⁴. Plus récemment et sur un registre similaire, Nestlé, Mars et Hershey ont été tous trois poursuivis via un recours collectif (*class action lawsuit*) dénonçant le travail des enfants, notamment sur des tâches dangereuses spécifiques comme la manipulation de machettes et d'intrants chimiques⁸⁵.

« Les consommateurs sont aujourd'hui sensibilisés aux logos des certifications sur leurs tablettes de chocolat. Ils espèrent que ces certifications remplissent leurs cahiers des charges et répondent à leurs préoccupations sur les conditions de vie et de travail des producteurs. »

Responsable Développement durable chez un transformateur de cacao

Aux procès dénonçant la complaisance des grands groupes de l'industrie du chocolat sur le travail forcé des enfants s'ajoutent des accusations de pollution avec l'utilisation intensive d'intrants chimiques ou encore de déforestation. La médiatisation de ces affaires a entraîné des changements dans l'opinion publique, de plus en plus sensibilisée aux questions de droits humains et de respect de l'environnement.

Plus largement, la croissance de la production du cacao au niveau international se fait essentiellement par l'expansion des surfaces cultivées qui sont très largement prises sur la forêt tropicale, afin de bénéficier de rendements importants requérant moins de main d'œuvre les premières années. Cette tendance de fond fait peser un risque majeur sur la pérennité de la filière à moyen-long terme. À titre d'exemple, il reste moins de 20% de la ressource forestière en Côte d'Ivoire⁸⁶, premier producteur mondial de cacao qui a utilisé la majorité de cette ressource pour développer les cultures de rente, au premier rang desquelles le cacao. Ce phénomène global de déforestation due au cacao est aggravé par son impact sur le climat, qui à son tour impacte négativement et de manière croissante les rendements de la production⁸⁷.

⁸³ International Labour Rights Forum (ILRF), *Report on the Harkin-Engel Cocoa Protocol*, 2009 ; Child Labour Cocoa Coordinating Group, *Annual Report*, 2012

⁸⁴ O. Nieburg, "Ivorian cocoa embargo likely if Nestlé, ADM and Cargill child slavery case succeeds, says judge", *Confectionery News*, 1 juin 2015

⁸⁵ O. Nieburg, « Mars, Nestlé and Hershey face fresh cocoa child labor class action lawsuits », *Confectionery News*, 30 septembre 2015

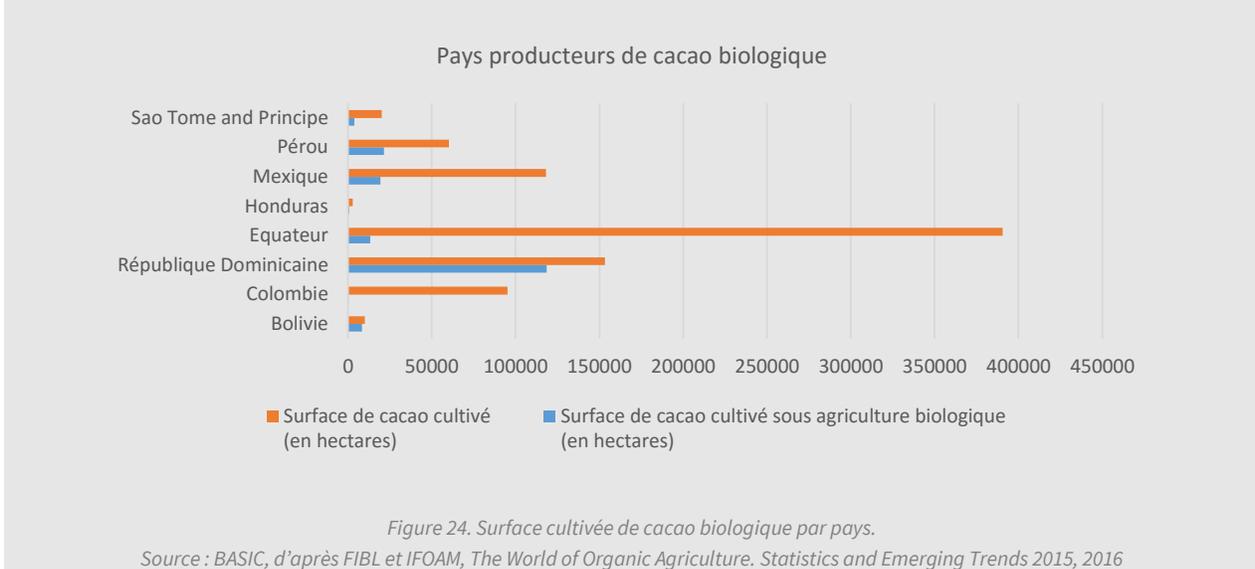
⁸⁶ Koné M., Y. L. Kouadio, D. F. R. Neuba, D. F. Malan et L. Coulibaly, « Évolution de la couverture forestière de la Côte d'Ivoire des années 1960 au début du 21^{ème} siècle », *International Journal of Innovation and Applied Studies*, août 2014, vol. 7 n°2

⁸⁷ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...* op. cit.

Dès les années 1960, les premiers mouvements en opposition aux modèles suivis par les filières agroalimentaires se développent. À leur tête, les mouvements de commerce équitable et les mouvements d'agriculture biologique. Les deux se sont construits dans une logique de remise en cause des filières agroalimentaires mondialisées conventionnelles⁸⁸.

Encadré – Le cacao issu de l'agriculture biologique

En 2013, 220 000 hectares de plantations de cacao étaient cultivés sous agriculture biologique, soit 2,3% des 9,9 millions d'hectares de cacao. L'Amérique latine produit 90% du cacao mondial issu de l'agriculture biologique avec comme trois premiers pays producteurs la République Dominicaine (118 500 ha), le Pérou (21 000 ha) et le Mexique (19 000 ha).



Le commerce équitable est basé sur des engagements pris par les acteurs des filières pour permettre aux producteurs et travailleurs de vivre de leur travail et d'investir collectivement sur le long terme. Ce faisant, il a rencontré l'attente des consommateurs désireux de donner du sens à leurs achats.

Plus spécifiquement, ses principes fondateurs sont les suivants :

- En s'organisant de manière collective et démocratique, les producteurs et les travailleurs peuvent réussir à acquérir de plus grandes capacités de gestion et de négociation. Ils peuvent faire valoir leurs droits, obtenir une meilleure position dans les chaînes d'approvisionnement, et être reconnus comme des interlocuteurs crédibles par les autres parties prenantes. Ils peuvent également développer des stratégies à long terme pour garantir un niveau de vie durable pour leurs communautés et une meilleure protection de l'environnement.
- Un prix minimum garanti est mis en place afin de servir de filet de sécurité pour les producteurs. Il offre une protection contre la volatilité excessive des cours des matières premières. Fondé sur des calculs détaillés des coûts de production durable, il a un effet stabilisateur, et peut avoir un effet stimulant sur les revenus des petits agriculteurs. Combiné avec des contrats à plus long terme et du préfinancement, il peut permettre aux producteurs de planifier à l'avance et d'assurer la durabilité de leur production.
- La prime du commerce équitable, dont l'usage est décidé collectivement par les organisations de petits producteurs et de travailleurs, peut leur permettre de développer des activités génératrices de revenus, d'améliorer leur niveau de vie et de réduire leur vulnérabilité à la pauvreté. Lorsqu'elle est investie dans la productivité, la qualité, les infrastructures collectives ou la certification, la prime de commerce équitable peut permettre aux

⁸⁸ B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation... » op. cit.

agriculteurs d'obtenir de meilleurs prix sur le marché et de réduire leurs coûts de production, augmentant ainsi leur revenu disponible.

- À travers leurs campagnes de sensibilisation et d'information, les mouvements du commerce équitable encouragent les consommateurs à se préoccuper de l'origine des produits qu'ils achètent et des conditions sociales et environnementales dans lesquelles ils ont été fabriqués. Ils ont ainsi pour objectif de créer une demande des consommateurs pour plus de transparence dans les filières agricoles.

Dès le départ, le commerce équitable valorise un rapprochement entre consommateur et producteur, passant notamment par la promotion du travail de l'agriculteur et de son produit en tant que tel, différencié du reste des produits standardisés⁸⁹.

Au niveau mondial, Euromonitor International estime que les ventes au détail de confiseries au chocolat équitable ont dépassé les 300 millions US dollars en 2009⁹⁰. Les volumes de fèves de cacao vendues aux conditions du commerce équitable ayant triplé depuis lors, il est vraisemblable d'estimer que les ventes aux consommateurs ont fait de même entre 2009 et 2015. Dans ce contexte, le Royaume-Uni représente à lui seul presque 50% du marché équitable du chocolat alors qu'il chute de 20% aux États-Unis en 2009 des suites de la crise économique⁹¹.

Cet accroissement des ventes de cacao Fairtrade s'explique par le passage sous certification de produits chocolatés de consommation de masse. Quelques exemples :

- En 2009 et 2010, sur le marché britannique, la barre « Cadbury Dairy Milk » suivie de la barre Kit Kat passent sous certification Fairtrade⁹² ;
- En 2012, les bonbons Maltesers de Mars à destination du marché britannique sont labellisés Fairtrade⁹³ ;
- En 2014, Mars s'engage à approvisionner toutes ses barres Mars à destination du Royaume-Uni et de l'Irlande en cacao certifié Fairtrade⁹⁴.

En 2014, le graphique ci-dessous illustre les volumes de production et de ventes des pays producteurs de cacao certifié Fairtrade :

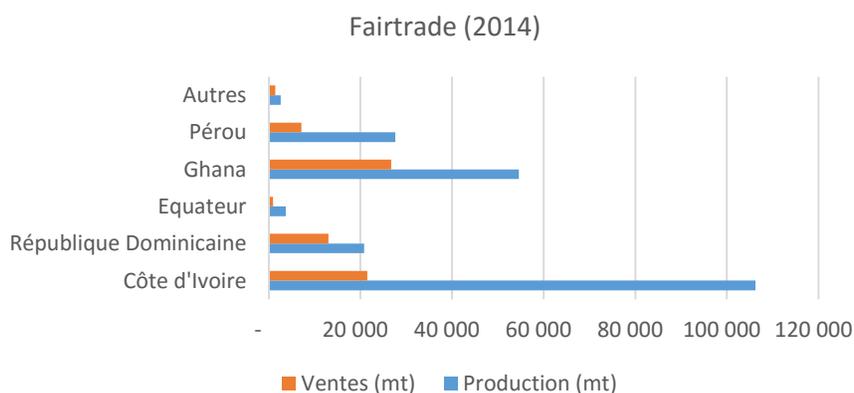


Figure 25. Volumes en tonne de la production et des ventes de cacao certifié Fairtrade par pays producteurs en 2014.
Source : BASIC, d'après Fairtrade International, *Monitoring the Scope and Benefits of Fairtrade*, 2015.

En France, le marché des tablettes de chocolat du commerce équitable (principal segment de produits chocolatés labellisés) est estimé à environ 25 millions d'euros en 2015, ce qui représente environ 1% du marché hexagonal.

⁸⁹ B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation... » op. cit.

⁹⁰ Agritrade, « Secteur du cacao », *Note de synthèse*, juillet 2011

⁹¹ Agritrade, « Secteur... », op. cit.

⁹² Fairtrade International, *Annual Report 2009-2010*, 2010

⁹³ Fairtrade Foundation, *Annual Impact Report 2013-2014*, 2014

⁹⁴ Fairtrade International, *Annual Report 2014-2015*, 2015

Il se singularise par la proportion de produits certifiés biologiques qui s'élève à 90% de l'ensemble des tablettes équitables (alors qu'au niveau mondial, seulement 15% du cacao vendu aux conditions du commerce équitable est certifié agriculture biologique).

2.3.3 Les certifications durables et leur intérêt pour les industriels

Les entreprises de l'agroalimentaire développent des standards internes visant à améliorer leurs pratiques commerciales mais aussi celles de leurs fournisseurs. Au Royaume-Uni, la chaîne de grande distribution Tesco a ainsi mis en place son cahier des charges *Nature's Choice* listant les critères environnementaux, sociaux et sanitaires auxquels ses fournisseurs de produits frais doivent répondre⁹⁵. Pour ce qui est du monde du chocolat, Nestlé développe par exemple *Les principes de conduite des affaires du groupe Nestlé* une première fois en 1998 tandis que Kraft publie son *Code of Conduct* en 2003⁹⁶.

Récemment, d'autres initiatives lancées par les entreprises ont vu le jour dans le secteur du cacao : Mondelez International avec *Cocoa Life Sustainability Program*, Barry Callebaut avec *Cocoa Horizons*, Nestlé avec le *Nestlé Cocoa Plan*... Ces programmes sont principalement centrés sur l'appui à la production, dans un contexte de crainte généralisée de mise en péril de l'approvisionnement⁹⁷. Le financement de rénovation de plants de cacao comme Nestlé le fait en Côte d'Ivoire ou encore les formations aux producteurs dispensées par Cargill vont dans le sens d'une augmentation de la productivité et de la rentabilité des plantations de cacao. L'argument sous-jacent est que ces augmentations permettront aux producteurs de mieux gagner leur vie, en produisant plus pour gagner plus.

« La peur des industriels est de ne pas avoir suffisamment de cacao. Les transformateurs ont alors tendance à remonter la chaîne et à contrôler plus l'amont, d'être les plus proches possibles des coopératives et producteurs pour s'assurer l'approvisionnement du cacao dans le futur [...] Ceci dit, se rapprocher du terrain implique de ne pas seulement s'occuper de l'achat et de la vente mais aussi d'aller plus loin sur les thématiques intrinsèques à la culture du cacao, comme le travail des enfants. »

Responsable Développement durable chez un transformateur de cacao

A ces initiatives portées par les entreprises du secteur s'ajoutent les certifications durables, avec en tête les ONGs UTZ et Rainforest Alliance, qui se sont développées tout au long des années 1990, et viennent directement concurrencer les certifications équitables déjà existantes comme FLO⁹⁸. Ces certifications durables sont d'un grand intérêt pour les entreprises : en adoptant la certification d'une ONG tierce pour ses produits, l'entreprise gagne en légitimité auprès de ses clients tout en externalisant le risque et en investissant de nouveaux marchés de niches rémunérateurs⁹⁹. Le recours à plusieurs certifications, durables comme équitables, permet non seulement aux entreprises de générer un consensus autour d'elles sur leurs volontés affichées de contribuer à améliorer leurs approvisionnements sur des aspects sociaux, économiques et environnementaux mais aussi d'avoir accès à plusieurs fournisseurs potentiels interchangeable¹⁰⁰.

Les certifications durables permettent ainsi de trouver réponse à deux enjeux des industriels du secteur : se reconstruire une image de respectabilité auprès des consommateurs tout en continuant à être fourni en volumes, sans discontinuité. Ainsi, Mars s'est engagé sur un approvisionnement 100% cacao durable en 2020, avec notamment Rainforest Alliance.

⁹⁵ B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation... » op. cit.

⁹⁶ B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation... » op. cit.

⁹⁷ C. Mouzon, « Commerce équitable : améliorer la qualité et s'orienter vers le bio », *Alternatives économiques* n°335, mai 2014

⁹⁸ B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation... » op. cit.

⁹⁹ B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation... » op. cit.

¹⁰⁰ B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation... » op. cit.

Les graphiques ci-dessous reprennent à titre d'exemple les volumes de la production et des ventes de cacao par les certifications durables Rainforest Alliance et UTZ Certified :

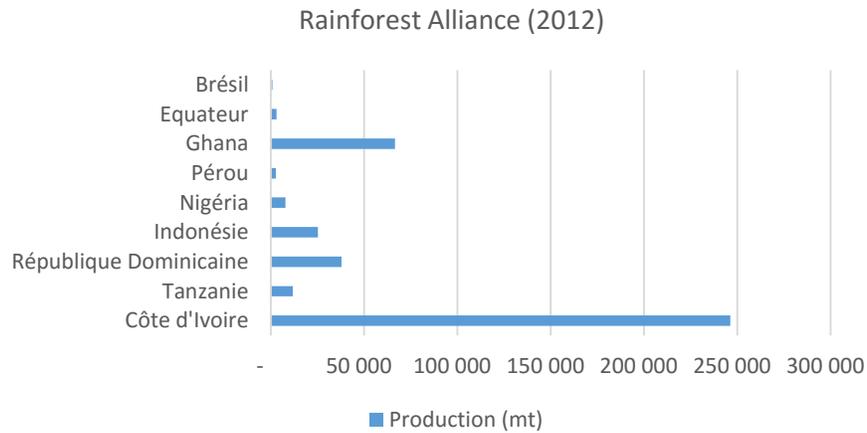


Figure 26. Volumes en tonne de la production et des ventes de cacao certifié Rainforest Alliance par pays producteurs en 2014.
 Source : BASIC, d'après J. Potts et al., *The State of Sustainability Initiatives Review 2014*, IISD et IIED, 2014

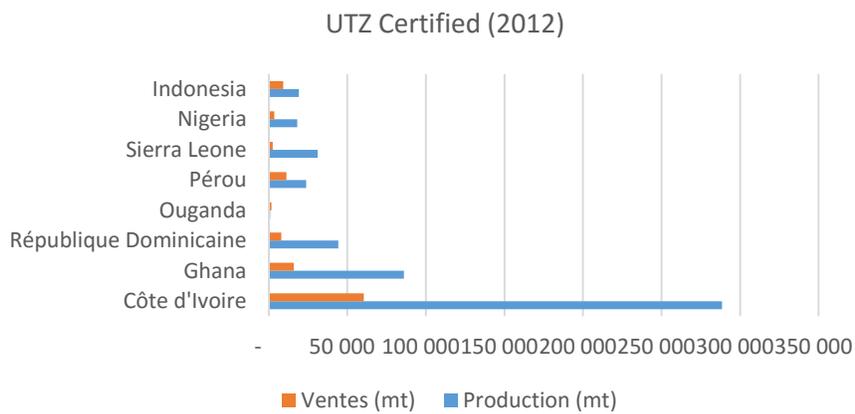


Figure 27. Volumes en tonne de la production et des ventes de cacao certifié UTZ Certified par pays producteurs en 2014.
 Source : BASIC, d'après J. Potts et al., *The State of Sustainability Initiatives Review 2014*, IISD et IIED, 2014

En France, le marché des tablettes de chocolat certifiées UTZ Certified et Rainforest Alliance peut être estimé à un peu moins de 20 millions d'euros en 2015, soit une taille légèrement inférieure à celle du marché des tablettes équitables.

3. La Côte d'Ivoire, premier producteur mondial de fèves

3.1 L'histoire du cacao en Côte d'Ivoire

La spécialisation de la Côte d'Ivoire dans les cultures de rente, avec une forte prépondérance du cacao et du café, est le résultat d'une succession de décisions politico-économiques menées par le régime colonial français puis par les gouvernements post-indépendance.

Le cacao est arrivé en Côte d'Ivoire à la toute fin du XIX^{ème} siècle par le sud-est du pays, probablement importé par des petits planteurs ivoiriens depuis le Ghana où il avait été récemment introduit par d'anciens travailleurs des plantations de Sao Tomé. À cette époque, la métropole coloniale encourage la culture du café et du cacao dans cette région frontalière afin d'endiguer la présence britannique. Mais la production de cacao peine à décoller face à une colonie ghanéenne sous joug britannique qui domine le marché¹⁰¹. La France pose alors comme ambition de rattraper son concurrent britannique et décide d'acheminer de la main d'œuvre depuis la Haute-Volta, de développer le réseau routier et d'inciter au développement des petites plantations.

Suite à l'indépendance de 1960, le régime d'Houphouët-Boigny oriente l'économie ivoirienne vers l'agriculture d'exportations, principalement du café et du cacao¹⁰², afin de développer le pays. Cette orientation va durablement marquer le tissu économique et social du pays¹⁰³, incitant vivement les ivoiriens comme les burkinabés désirant émigrer à conquérir la forêt et développer des fronts pionniers agricoles¹⁰⁴. Il déclenche ainsi un vaste mouvement de colonisation interne vers le sud-ouest forestier du pays.

Pour accompagner ce développement, une Caisse de Stabilisation et de Soutien des Prix des Produits Agricoles (la « Caistab ») est créée avec pour mission de garantir aux planteurs de cacao un prix unique fixé pour l'ensemble de la récolte, tout en laissant les intermédiaires privés (pisteurs et négociants) gérer la commercialisation intérieure et extérieure¹⁰⁵.

À l'aube des années 1970, la Côte d'Ivoire produit plus de 300 000 tonnes de cacao annuellement alors que les troubles politiques et la baisse du prix du cacao font s'effondrer l'économie ghanéenne¹⁰⁶. En 1978, la Côte d'Ivoire devient le premier producteur mondial de cacao¹⁰⁷ avec plus de 500 000 tonnes exportées par an¹⁰⁸.

Mais la situation va se dégrader tout au long des années 1980. Très faiblement diversifiée, la Côte d'Ivoire est extrêmement dépendante du marché mondial du cacao¹⁰⁹ qui est en voie de dérégulation et subit, tout comme le Ghana dix ans avant elle, la concurrence de plus en plus forte des nouveaux pays exportateurs (à commencer par l'Indonésie). La politique de l'État ivoirien¹¹⁰ qui consiste à payer le double du prix mondial à ses producteurs de cacao devient intenable face à la baisse structurelle des cours mondiaux du cacao entamée en 1985¹¹¹. Suspendre les remboursements de la dette extérieure et geler les exportations ne suffisent pas. Finalement, le gouvernement est contraint de quasiment diviser par deux le prix payé aux producteurs, le faisant passer de 400 FCFA / kg à 250 FCFA / kg¹¹² en 1989.

¹⁰¹ En 1919, la Côte d'Ivoire produit péniblement 10 000 tonnes de cacao alors que le Ghana atteint presque les 150 000 tonnes.

¹⁰² B. Losch, « Coup de cacao en Côte d'Ivoire. Économie politique d'une crise structurelle », *Critique internationale* 2000/4 n°9

¹⁰³ B. Losch, « La Côte d'Ivoire en quête d'un nouveau projet national », *Politique africaine*, 2000/2 n°78

¹⁰⁴ M. A. Tano, « Crise cacaoyère et stratégies des producteurs de la sous-préfecture de Meadju au sud-ouest ivoirien », *Économies et finances*, Université Toulouse le Mirail – Toulouse II, 2012

¹⁰⁵ N. Harwish, *Histoire...*, op. cit.

¹⁰⁶ B. Losch, « La Côte d'Ivoire... », op. cit.

¹⁰⁷ Agritrade, « Les réformes du secteur du cacao de la Côte d'Ivoire 2011-2012 », *Rapport à la une*, décembre 2012

¹⁰⁸ M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics...*, op. cit.

¹⁰⁹ B. Losch, « La Côte d'Ivoire... », op. cit.

¹¹⁰ De plus, la Caisse de stabilisation, mise en place en 1962, ne parvient pas à remplir son mandat visant à stabiliser les prix internationaux et échoue à endiguer la chute vertigineuse. La « Caistab » échoue à nouveau quand les prix du cacao et du café chutent à la fin des années 1980 (B. Losch, « La Côte d'Ivoire... », op. cit.).

¹¹¹ D. Cogneau et R. Jedwab, « Commodity Price Shocks and Childs Outcomes: The 1990 Cocoa Crisis in Côte d'Ivoire », *Economic Development and Cultural Change*, Université de Chicago, 2012

¹¹² D. Cogneau et R. Jedwab, « Commodity Price Shocks... », op. cit.

La récession économique se double d'une crispation politique qui fait imploser le système politico-économique ivoirien et alimente une période de troubles politiques et sociaux profonds¹¹³. Les bailleurs de fonds internationaux interviennent et imposent des politiques d'assainissement économique et financier¹¹⁴. La libéralisation du secteur agricole ivoirien, et notamment du cacao, est alors promue comme solution pour rendre plus transparent et efficace le système de commercialisation ainsi que l'allocation des ressources¹¹⁵. L'idée sous-jacente est que la libéralisation, en déplaçant le prix producteur, et donc potentiellement en l'augmentant, permet le développement du monde rural où se situent les populations les plus pauvres¹¹⁶.

Après la liquidation de la « Caistab » en 1999, les deux premières campagnes libéralisées se déroulent dans un contexte politique très troublé¹¹⁷ qui se poursuit tout au long des années 2000 et auquel s'ajoute la chute des cours mondiaux du cacao.

3.2 Description et analyse des filières conventionnelles, leurs impacts sur la production et leurs coûts reportés sur la société ivoirienne

3.2.1 Retour à un secteur du cacao régulé par l'État

Au moment de la libéralisation, la responsabilité du contrôle de la qualité des fèves passe entièrement sous tutelle privée et la réputation internationale du cacao ivoirien chute rapidement¹¹⁸. Connue jusqu'alors comme une fève de qualité moyenne mais standardisée¹¹⁹, la fève ivoirienne n'est désormais plus valorisée : les pisteurs sont incités à optimiser au maximum leurs déplacements et se mettent ainsi à acheter des fèves insuffisamment fermentées et séchées¹²⁰. Il n'existe plus de contrôle au niveau du village¹²¹ et la quantité prime largement sur la qualité.

La situation devient de plus en plus difficile pour les planteurs de cacao qui subissent de plein fouet la chute du prix de la fève ivoirienne combinée aux incertitudes croissantes liées à la fluctuation des cours mondiaux. Les crises politiques successives finissent de plonger la majorité des producteurs dans la pauvreté et la vulnérabilité. Cependant, n'ayant pas d'alternative, ils continuent à étendre la production de cacao en prenant sur la forêt pour s'en sortir¹²².

Après la pacification du pays, l'un des principaux piliers de la réforme engagée par le gouvernement Ouattara en 2011 est de remettre un système contrôle-qualité étatique en réaction à la crise des années 2000. Prenant la suite du programme « Quantité, qualité, croissance » mis en place en 2009, la réforme¹²³ s'inspire du système semi-libéralisé du voisin ghanéen :

- un système de contrôle-qualité étatique,
- un prix minimum d'achat au producteur équivalent à 60% du prix FOB fixé par l'État avant la récolte,
- un niveau de taxes sur la filière ne pouvant excéder 22% du prix FOB,
- un organisme en charge de la promotion de la filière, le Conseil Café-Cacao.

Dans une économie ivoirienne où le cacao représente 1/3 des exportations, 22% du PIB et 16,3% des recettes fiscales, et qui produit plus d'un tiers du cacao mondial¹²⁴, il est essentiel pour le gouvernement d'avoir un secteur du cacao qui continue à attirer les capitaux étrangers¹²⁵.

¹¹³ B. Losch, « La Côte d'Ivoire... », op. cit.

¹¹⁴ B. Losch, « La Côte d'Ivoire... », op. cit.

¹¹⁵ C. Araujo-Bonjean et G. Chambas, « Impact du mode d'organisation des filières agro-alimentaires sur la pauvreté : la filière cacao en Côte d'Ivoire », *Études et documents*, septembre 2001

¹¹⁶ C. Araujo-Bonjean et G. Chambas, « Impact du mode d'organisation... », op. cit.

¹¹⁷ Aboutissant au coup d'État de Noël 1999 destituant le président Bédié pour le remplacer par le Général Gueï. La deuxième campagne libéralisée prend place alors que les élections législatives et présidentielles de la fin 2000 font échapper de peu la Côte d'Ivoire à une guerre civile et portent Laurent Gbagbo au pouvoir (B. Losch, « La Côte d'Ivoire... », op. cit.).

¹¹⁸ B. Losch, « La Côte d'Ivoire... », op. cit.

¹¹⁹ B. Losch, « La Côte d'Ivoire... », op. cit.

¹²⁰ N. Fold et M. Nylandsted Larsen, « Globalization and Restructuring of African Commodity Flows », Nordiska Afrikainstitutet, UPPSALA 2008

¹²¹ B. Losch, « La Côte d'Ivoire... », op. cit.

¹²² F. Ruf et J.L. Agkpo, « Étude sur les revenus et les investissements des producteurs de café et de cacao en Côte d'Ivoire », mai 2008

¹²³ Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), « Étude monographique sur la filière cacao dans l'UEMOA », juin 2014

¹²⁴ Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), « Étude monographique... », op. cit.

Depuis sa mise en place, la réforme semble avoir porté ses fruits : le prix au producteur a presque doublé en 4 ans, passant de 657 FCFA/Kg sur la campagne 2011/12 à 1000 FCFA/Kg sur celle de 2014/2015. En 2013 14 acheteurs étaient poursuivis pour n'avoir pas respecté le seuil minimal du prix payé au producteur¹²⁶. La qualité a elle aussi fait un bond avec à présent près de 80% des fèves ivoiriennes catégorisées Grade 1¹²⁷.

La portée de ce prix producteur reste néanmoins à relativiser. En 1989, les producteurs percevaient environ 1,2 USD / kg de cacao¹²⁸ soit l'équivalent de 2000 FCFA actuels¹²⁹. Les producteurs de 1989 touchaient donc un prix de la fève de cacao deux fois plus important que les producteurs d'aujourd'hui.

3.2.1 Organisation de la filière cacao sur le sol ivoirien

À date, le secteur ivoirien du cacao-chocolat s'organise comme suit, avec quelques différences entre les filières d'exportation de fèves et les filières de transformation avant exportation :

**SANS broyage NI premières transformations sur place :
65% production nationale en 2013**

Prix par kilo fixé par l'État ivoirien avant chaque récolte
Prix par tonne défini par le cours mondial



¹²⁵ Syndicat du chocolat, *Communiqué de presse*, octobre 2015

¹²⁶ Agritrade, « Cocoa sector », *Informed Analysis, Expert Opinions*, octobre 2013

¹²⁷ Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

¹²⁸ C. Araujo-Bonjean et J. F. Brun, « Concentration and Price Transmission... », op. cit.

¹²⁹ Sur la base des données de la Banque mondiale avec des indices de prix à la consommation en Côte d'Ivoire de 42 en 1989 et 109,5 en 2014.

**Broyage et premières transformations sur place :
35% production nationale en 2013**

Prix par kilo fixé par l'État ivoirien avant chaque récolte
Prix par tonne défini par le cours mondial



Figure 28. Modes d'organisation de la filière cacao en Côte d'Ivoire.

Source : BASIC

La découpe organisationnelle de la filière du cacao ivoirienne cache une complexité qu'il est important de décrypter afin de mieux comprendre les enjeux de la filière.

3.2.1.1 Des milliers de petits producteurs peu organisés

Les plantations de cacao sont exclusivement cultivées selon un modèle d'agriculture familiale, par des petits producteurs et leurs familles¹³⁰ qui détiennent entre 5 et 10 hectares de plants de cacao. Depuis les années 1960, l'industrie du chocolat a favorisé un modèle culturel en Côte d'Ivoire reposant sur une quasi-monoculture sans ombrage¹³¹. Hautement spécialisées, ces petites exploitations sont très dépendantes des revenus issus du cacao bien qu'il y ait toujours quelques cultures vivrières (banane plantain, igname) ou un petit commerce comme sources complémentaires de revenus¹³².

« L'agroforesterie arrive à la marge aujourd'hui mais jusqu'à présent, la tendance a été à la spécialisation à outrance dans le cacao. Pas de la monoculture au sens strict puisqu'on trouve toujours quelques manguiers, avocatiers, pamplemoussiers... un peu éparpillés dans la plantation. Mais toujours en plein soleil. »

Chercheur en Côte d'Ivoire

¹³⁰ Un foyer ivoirien est composé en moyenne de 10 personnes.

¹³¹ P. Jagoret, O. Deheuvels et P. Bastide, « S'inspirer de l'agroforesterie », *Perspective*, mai 2014 n°27

¹³² Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

Cette spécialisation est d'autant plus problématique que les rendements des plantations de cacao en Côte d'Ivoire font partie des plus faibles au monde : en moyenne, tout âge confondu, le rendement s'élève à 400 kg/ha à l'année¹³³.

Ces producteurs sont très majoritairement en charge de la fermentation et du séchage des fèves avant que celles-ci ne partent dans le circuit de commercialisation (délivrées à leur coopérative ou vendues à des pisteurs). Aujourd'hui, le nombre d'exploitations de cacao est estimé à 800 000¹³⁴, réparties sur 4 à 8 millions d'hectares dont dépendraient quasi-exclusivement quelques 8 millions d'ivoiriens.

Les chefs d'exploitation sont essentiellement des hommes auxquels les tâches agricoles reviennent traditionnellement ; cependant, les femmes contribuent également pour une large part au travail dans les plantations de cacao en parallèle de leurs autres activités, en particulier pour l'entretien des jeunes plants et des activités de post-récolte. Le principal facteur de discrimination des femmes dans le secteur cacaoyer ivoirien réside dans leur accès limité aux coopératives dont elles peuvent très rarement devenir membres, et encore moins représentante élue¹³⁵.

3.2.1.2 Un mouvement coopératif mal défini et mal perçu

Les coopératives « canalisent » environ 56% de la production de fèves en Côte d'Ivoire. Très peu de coopératives ayant l'agrément d'exportateur¹³⁶, leurs compétences s'arrêtent le plus souvent à la centralisation des achats et à la revente directe à des négociants pour export, ou bien à des usines locales de broyage. Aucune coopérative n'a développé à ce jour d'activités de transformation.

La majorité des coopératives pratique le dépôt-vente, système mis en place au moment de la récolte qui suppose que les producteurs fassent suffisamment confiance à leur coopérative pour leur remettre leur récolte en plein pic de la campagne et attendre que cette dernière ait les fonds suffisants pour leur verser l'argent équivalent aux volumes récoltés.

Les coopératives plus anciennes¹³⁷ sont aujourd'hui en compétition avec un nouveau type de coopératives¹³⁸ connues sous le nom de « coopérative de pisteurs » ou « coopérative de traitant ». Ces traitants ou pisteurs tirent parti du flou et de la souplesse de la législation ivoirienne quant à la création des coopératives pour transformer les producteurs avec lesquels ils travaillent en « membres fictifs de coopératives », dans l'objectif de capter les primes éventuelles liées aux systèmes de certification¹³⁹. Si les relations qui lient ce type de coopératives et les producteurs ne peuvent être qualifiées de *contract farming*, les producteurs ont une marge de manœuvre réduite par rapport aux producteurs organisés et autonomes.

Cette évolution contribue à renforcer le flou sur un mouvement coopératif déjà très incertain en Côte d'Ivoire¹⁴⁰. Les grands scandales liés à la corruption des Groupements à Vocation Coopératifs¹⁴¹ dans les années 1980 ont miné durablement la confiance des producteurs ivoiriens dans les organisations coopératives et il y a aujourd'hui un véritable enjeu à rebâtir cette confiance pour solidifier les bases du mouvement coopératif¹⁴².

Ce défi est d'autant plus difficile à relever que la viabilité financière des coopératives ne semble possible qu'à grande échelle (à partir de 50 000 tonnes de cacao vendu par an), du fait de la faible part financière qui leur revient dans la filière (88 FCFA/Kg d'après la réglementation de l'État ivoirien)¹⁴³. Beaucoup de coopératives se trouvent ainsi poussées dans une

¹³³ A. A. Assiri, G. R. Yory, O. Deheuevls, B. I. Kebe, Z. J. Keli, A. Adiko et A. Assa, « Les caractéristiques agronomiques des verges de cacaoyer (*Theobroma cacao* L.) en Côte d'Ivoire », *Journal of Animal & Plant Sciences*, 2009, vol. 2 issue 1 ; J. P. Colin et F. Ruf, « Une économie de plantation en devenir. L'essor des contrats de planter-partager comme innovation institutionnelle dans les rapports entre les autochtones et étrangers en Côte d'Ivoire », *Revue Tiers Monde*, 2011/3 n°207

¹³⁴ Aidenvironment, NewForesight, IIED et IFC, « Cocoa in Côte d'Ivoire », 2015

¹³⁵ Oxfam Canada, « Gender inequality in cocoa farming in Ivory Coast », *Behind the Brands*, 2013

¹³⁶ Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

¹³⁷ Les plus anciennes coopératives remontent à la fin des années 1990 puisque la loi coopérative ivoirienne date du 23 décembre 1997.

¹³⁸ Il est estimé que 30 à 50% des producteurs de cacao sont organisés en coopératives, au nombre de 1400 actives sur tout le territoire, qui ont vendu 54% de la production totale de la Côte d'Ivoire pour la campagne 2012/2013 (Aidenvironment, NewForesight, IIED et IFC, « Cocoa in Côte d'Ivoire », 2015).

¹³⁹ F. Ruf, Y. N'Dao et S. Lemeilleur, « Certification du cacao, stratégie à hauts risques », *Inter-réseaux Développement rural*, 2013

¹⁴⁰ F. Ruf, Y. N'Dao et S. Lemeilleur, « Certification du cacao... », op. cit.

¹⁴¹ Mis en place à partir de 1977 mais cantonnés exclusivement au niveau du village.

¹⁴² Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

¹⁴³ Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

course à la croissance souvent contradictoire avec la nécessité de transparence et de renforcement de la participation des membres.

3.2.1.3 *Les pisteurs et les traitants : des intermédiaires structurés*

Les fèves sont achetées par des pisteurs, acteurs qui ont une grande connaissance du terrain et savent où et quand aller acheter les fèves. Depuis la réforme Ouattara de 2011, ces derniers sont obligés d'appliquer *a minima* le prix fixé par l'État (pour la récolte 2015/2016, le prix minimum est de 1000 FCFA / kilo de fèves), obligation qui semble assez bien respectée dans les faits¹⁴⁴.

Ces pisteurs travaillent pour le compte de traitants qui généralement les préfinancent avant qu'ils ne partent à la recherche des fèves.

Déstructurés depuis la libéralisation, les traitants connaissent depuis la fin des années 2000 une modernisation de leur métier et de leurs réseaux de pisteurs. Comme nous l'avons vu précédemment, la déstructuration de secteur cacao ivoirien posait de sérieux soucis de qualité et d'approvisionnement, problématique pour les exportateurs et transformateurs de cacao. Afin de contrecarrer cette déstructuration, les grands transformateurs, Cargill et ADM en tête, se rapprochent des traitants et de leurs réseaux de pisteurs. Leur principal levier d'action est le financement rapide des pisteurs, afin que ces derniers puissent payer comptant les producteurs vendant leur récolte, quitte à aller débaucher des producteurs membres de coopératives. Cette nouvelle concurrence fragilise les coopératives qui pratiquent le dépôt-vente.

3.2.1.4 *Les négociants*

Sur la campagne 2013, 65% de la production nationale est parti directement à l'international sous forme de fèves, les principaux pays de destination étant les Pays-Bas, l'Allemagne, la Belgique et la France. Peu d'acteurs s'avèrent exclusivement spécialisés dans l'exportation de fèves. Le secteur est hautement concurrencé par les transformateurs qui ont internalisé cette fonction : le groupe Armatrada Holding BV a par exemple décidé de se retirer du cacao ivoirien et a cédé sa filiale CIPEXI SA au négociant suisse Origins¹⁴⁵.

3.2.1.5 *Le poids des transformateurs de fève*

En parallèle des 65% de fèves exportées directement, 35% sont destinés aux usines de transformations établies en Côte d'Ivoire.

Comme décrit auparavant au niveau international, l'influence croissante des transformateurs en milieu de chaîne se ressent dans l'organisation de la chaîne ivoirienne. La concentration du marché du cacao ivoirien dans les mains de quelques grands acteurs internationaux s'est intensifiée avec la libéralisation : en ce début de XXI^{ème} siècle, ce sont cinq industriels internationaux qui contrôlent 90% de la transformation du cacao ivoirien¹⁴⁶ (voir diagrammes ci-dessous).

Ce mouvement de concentration dans le secteur de la transformation en Côte d'Ivoire a notamment été facilité par la volonté affichée du gouvernement ivoirien de remonter la chaîne de valeur en relocalisant cette activité à valeur ajoutée sur le territoire national. L'ambition affichée est d'atteindre à terme 50% de la production nationale transformée sur place (contre 35% aujourd'hui¹⁴⁷).

En 2014, Barry Callebaut arrive en tête avec une capacité de transformation atteignant presque les 200 000 tonnes pour un peu moins de 30% du marché du cacao ivoirien. Cargill est en seconde position avec 120 000 tonnes pour environ 18% du

¹⁴⁴ Entretiens les 21 décembre 2015 et 12 février 2016 avec un chercheur du CIRAD

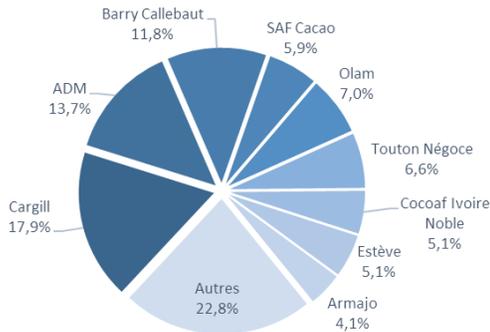
¹⁴⁵ Février 2016

¹⁴⁶ N. Fold et M. Nylandsted Larsen, « Globalization... », op. cit.

¹⁴⁷ Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), « Étude monographique... », op. cit.

marché tandis qu'ADM et Olam représentent respectivement 86 000 et 70 000 tonnes de cacao pour 12,8% et 10,4%¹⁴⁸. Notons cependant que depuis le rachat à l'automne 2015 de la transformation du cacao d'ADM par Olam¹⁴⁹, cette dernière a doublé sa capacité en Côte d'Ivoire. De fait, ce sont aujourd'hui 65% des fèves ivoiriennes destinées à l'industrie de la transformation en Côte d'Ivoire qui sont partagés entre uniquement trois acteurs (voir diagrammes ci-dessous).

Acheteurs de fève - Côte d'Ivoire (2013)



Transformateurs - Côte d'Ivoire (2013)

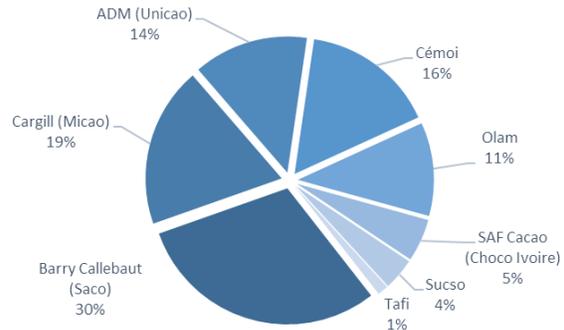


Figure 29. Principaux acheteurs et transformateurs de fève de cacao en Côte d'Ivoire.
Source : BASIC, d'après les données de Ecobank et Jeune Afrique (2014)

3.2.1.6 Des fabricants de chocolat sans usine en Côte d'Ivoire à l'exception de Cémoi

Jusqu'à présent, aucun des grands noms du chocolat n'a investi dans des chocolateries en Côte d'Ivoire. Les marchés de consommation de chocolat africains ne sont pas considérés comme porteurs car il n'existe pas de tradition de la consommation du cacao, même chez les producteurs de fèves.

Le seul à s'être lancé dans l'expérience est le groupe français Cémoi qui a ouvert la toute première chocolaterie de Côte d'Ivoire à Abidjan pour vendre non pas du chocolat mais de la poudre de cacao et de la pâte à tartiner sur le marché sous-régional¹⁵⁰. Avec cette nouvelle usine, Cémoi atteint en 2014 une capacité de transformation et de fabrication de 100 000 tonnes par an pour environ 15% des parts de marché¹⁵¹. Cémoi fait figure d'exception en Côte d'Ivoire avec non seulement l'ouverture de la première chocolaterie mais aussi le développement d'usines de transformation qui intègrent la fermentation et le séchage à la place des producteurs qui perçoivent ainsi un prix pour leurs fèves vertes uniquement, calculé à partir du prix producteur pour des fèves sèches¹⁵².

¹⁴⁸ E. George, « The impact of reform on Côte d'Ivoire's cocoa grinding sector », *Ecobank*, présentation à Amsterdam le 12 juin 2014 à l'occasion de la *World Cocoa Conference*

¹⁴⁹ Jeune Afrique, « Olam finalise l'acquisition des activités cacao d'ADM », 19 octobre 2015

¹⁵⁰ Jeune Afrique, « Côte d'Ivoire : le chocolatier Cémoi inaugure son usine d'Abidjan », 18 mai 2015

¹⁵¹ E. George, « The impact of... », op. cit.

¹⁵² (Cécile Roussel lors entretien avec Fulbert Dago). Tout comme pour les fèves sèches, le prix minimum d'achat des fèves vertes est fixé officiellement au début de chaque campagne : pour donner un ordre de grandeur, un kilo de fèves vertes est acheté 600 FCFA contre 1000 FCFA pour un kilo de fèves sèches (Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire)

Avant régulation

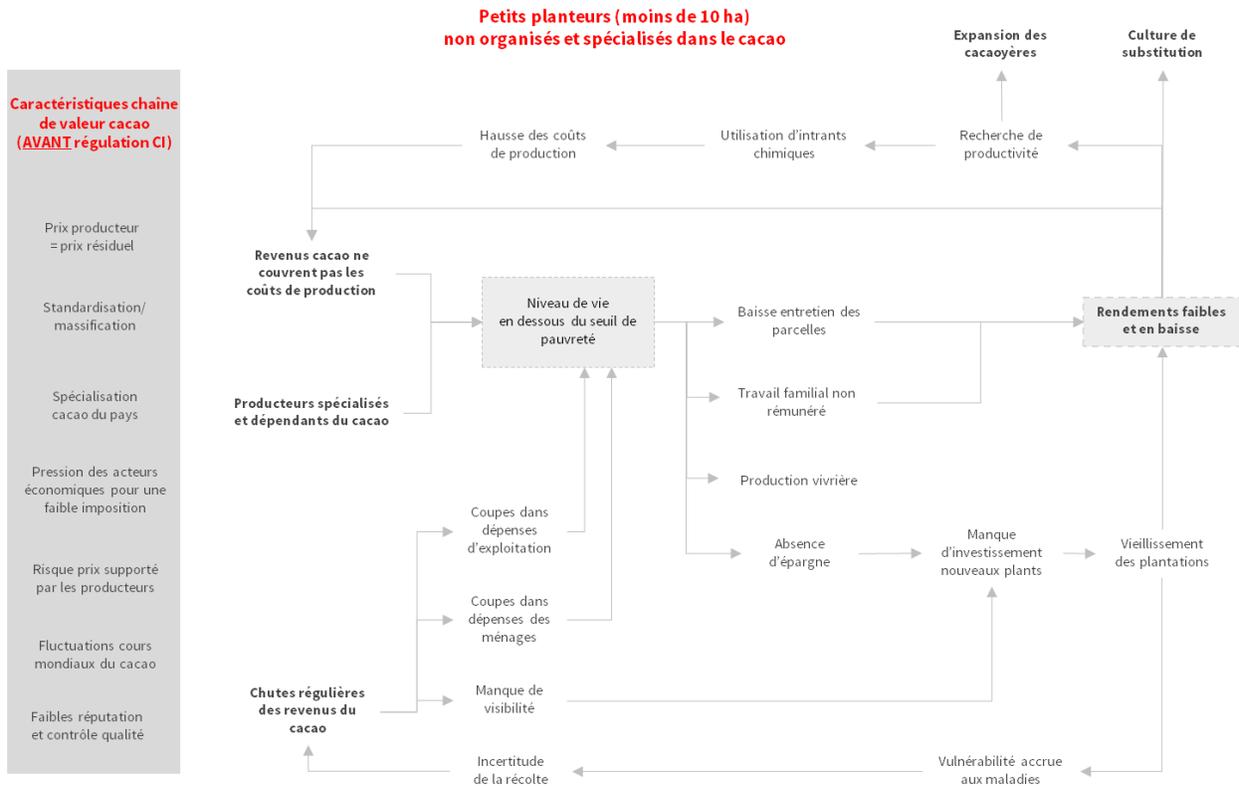


Figure 30. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao ivoirienne avant la régulation de 2011.

Source : BASIC

Dans un secteur libéralisé jusqu'en 2011, les producteurs pâtissaient de la pression continue sur les prix à la production exercée par les acteurs internationaux présents sur le territoire. Sans garantie sur les prix, les producteurs se retrouvaient totalement vulnérables aux variations des cours mondiaux, vulnérabilité amplifiée par leur dépendance à la quasi-monoculture de cacao. L'État ivoirien avait donc un enjeu crucial à réguler de nouveau son secteur du cacao afin de réintroduire un prix minimal préservant les producteurs.

Après régulation

La réforme Ouattara a eu d'importants effets positifs sur la qualité de la fève, dont près de 80% est désormais catégorisée en Grade 1, et sur le revenu des producteurs de cacao. En effet, le prix minimum garanti payé aux producteurs est passé de 657 FCFA/kg à 1000 FCFA/kg en 4 ans.

Les cours étant actuellement à la hausse, le gouvernement ivoirien peut fixer le prix minimum garanti aux producteurs à un tel niveau. En effet, la tonne de cacao s'échange à 3000 USD environ depuis janvier 2015 sur les marchés de Londres et de New York. Ramené en FCFA par kilo, le prix évolue entre 1750 et 1800 FCFA/kg. L'écart entre le prix minimum payé au producteur et le cours mondial est suffisamment élevé pour que l'État puisse prélever les taxes sur la filière cacao (dans un maximum de 22%) et que les industriels puissent conserver leurs marges. Ce prix minimum est donc pour l'instant compatible avec le marché. Cependant, la question reste ouverte de savoir quelles seraient les conséquences d'une nouvelle baisse structurelle des cours mondiaux.

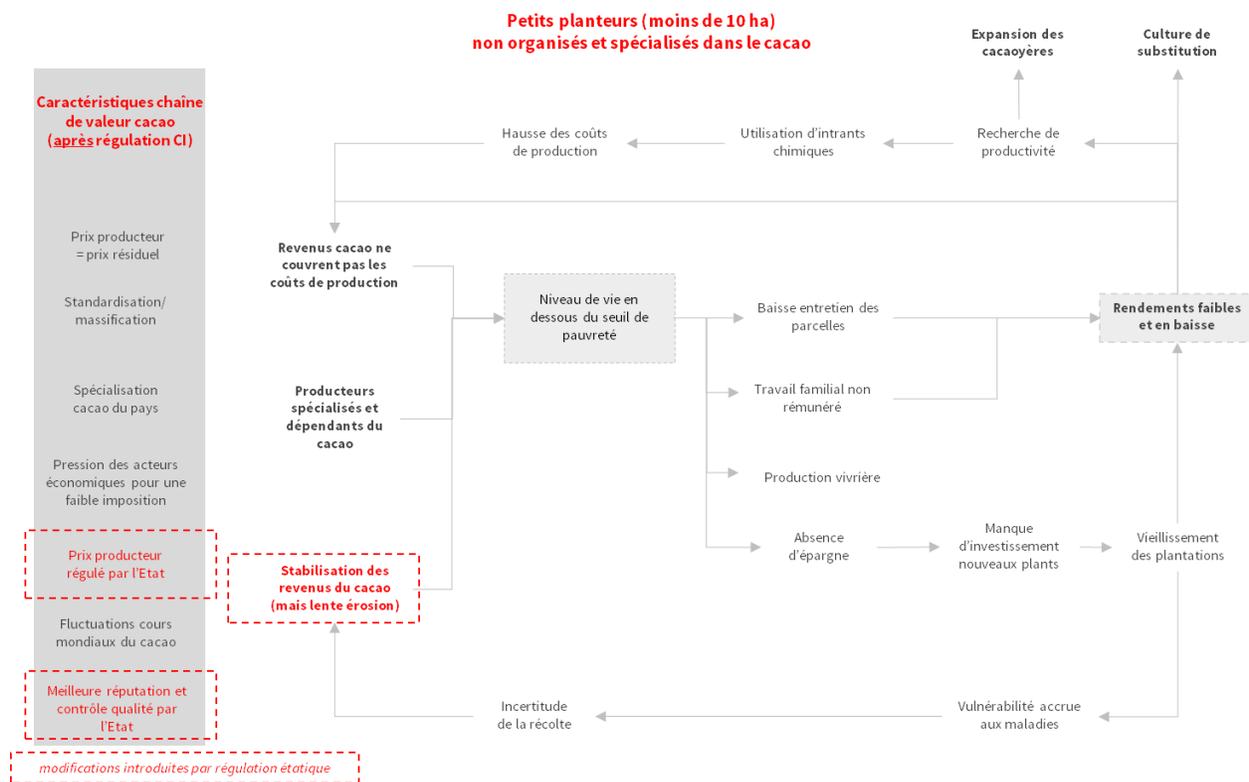


Figure 31. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao ivoirienne après la réglementation de 2011.

Source : BASIC

De plus, les 1000 FCFA/kg que reçoivent aujourd'hui les producteurs ne permettent toujours pas de couvrir les coûts de production et les besoins essentiels des familles de producteurs (voir section sur les coûts sociétaux à la fin du présent chapitre). Ce déséquilibre structurel autour du prix non rémunérateur est amplifié par la dépendance des producteurs aux revenus du cacao, cultivé en quasi-monoculture.

Le déséquilibre intrinsèque de la filière du cacao ivoirien ne s'est pas résorbé pour autant. En 2014, Barry Callebaut, Cargill, Cémoi et Olam (en incluant ADM) canalisait la moitié de la production nationale ivoirienne et 90% du broyage des fèves réalisé dans le pays. Quatre multinationales dominent ainsi le dernier maillon de la chaîne du cacao en Côte d'Ivoire alors que le premier maillon est fragmenté en 800 000 exploitations.

Structurellement, les producteurs de cacao vivent donc en dessous du seuil de pauvreté, ce qui entraîne un cercle vicieux aux conséquences économiques, sociales et environnementales négatives pour les producteurs et leurs familles. Tous ces impacts mettent en cause la viabilité de la filière ivoirienne du cacao.

3.2.2.1 L'absence de capacité d'épargne

L'absence de capacité d'épargne, due au fait que les revenus dégagés sont très faibles, empêche tout réinvestissement dans la plantation¹⁵³. Or, pour qu'une plantation de cacao reste rentable, la régénération des plants est un investissement indispensable : naturellement, au bout de quinze à vingt ans d'exploitation, les rendements du cacaoyer baissent et l'arbre devient de plus en plus vulnérable aux maladies¹⁵⁴. Ce phénomène est amplifié par la pratique culturale dite à la lumière, qui

¹⁵³ Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire ; A. Lipchitz et T. Pouch, « Les mutations des marchés mondiaux du café et du cacao », *Géoeconomie*, n°44 hiver 2007

¹⁵⁴ J. P. Colin et F. Ruf, « Une économie de plantation en devenir... », op. cit.

favorise l'appauvrissement des sols. Enfin les épidémies dans les plantations de cacaoyer, par exemple celle de *swollen shoot* en 2015¹⁵⁵, se développent et se propagent plus facilement.

Il en résulte une incertitude intrinsèque liée à la récolte, qui amplifie à son tour l'instabilité des revenus issus du cacao. Sur le court terme, les producteurs de cacao n'ont pas la possibilité financière d'investir dans leurs plantations. Sur le moyen-long terme, l'instabilité des revenus issus du cacao les renforce dans leurs décisions de ne pas investir dans les cacaoyères.

En fin de compte, les enfants des producteurs de cacao ne sont pas incités à reprendre l'exploitation familiale de cacao. Ils choisissent soit de venir grossir les rangs de l'exode rural, soit de convertir leur cacaoyère en plantation d'une culture plus rentable. L'anacarde est ainsi devenu une des cultures de rente majoritaire de l'ancienne boucle du cacao au Sud-Est du pays et le palmier à huile prend de plus en plus de place sur le front pionnier de l'ouest¹⁵⁶.

Afin d'inciter les nouvelles générations à cultiver du cacao, la Côte d'Ivoire a développé une variété hybride de cacao, dit « cacao mercedes ». Issu de croisement de différentes variétés, ce cacao mercedes est appelé ainsi car les plants produisent au bout de 18 mois au lieu de 3 ans pour les *forastero* ivoiriens¹⁵⁷. Il est aujourd'hui distribué gratuitement auprès des producteurs afin de renouveler leurs vergers par le Conseil Café Cacao mais aussi par Nestlé. Le *Cocoa Plan* de Nestlé prévoit ainsi la distribution de 12 millions de plants d'ici 2020 (et 1 million déjà distribué en 2014) afin de « contribuer à l'accroissement des revenus des producteurs et à la durabilité de la chaîne d'approvisionnement du cacao en Côte d'Ivoire »¹⁵⁸.

3.2.2.2 Les impacts sociaux

Les mouvements migratoires et la pression sur le foncier

Plusieurs facteurs convergents ont néanmoins permis le maintien de la culture du cacao en Côte d'Ivoire malgré la faiblesse structurelle du prix minimum payé au producteur. Un de ces facteurs est l'immigration.

Dès les années 1950, les immigrés descendent du Nord de la Côte d'Ivoire et du Mali pour rejoindre les plantations de cacao de la population Agni du sud-est ivoirien. Les Baoulés prennent ensuite la tête du déplacement des plantations, d'abord au centre dans les années 1960 et 1970 puis à l'ouest dans les années 1980, appuyés largement par le régime d'Houphouët-Boigny, lui-même Baoulé et planteur avant de devenir président. Les migrants burkinabè et du Nord ivoirien continuent d'affluer : plus de 50% de la main d'œuvre travaillant dans la cacaoculture en 1980 est d'origine étrangère¹⁵⁹.

L'arrivée des migrants provoque une pression sur le foncier considérable alors qu'il n'existe encore aujourd'hui aucun cadastre ni aucune politique de gestion des terres rurales¹⁶⁰. Cette dérégulation foncière sur fond de paupérisation des producteurs de cacao explique le statut illégal de nombreuses plantations de cacao, bien souvent installées sur d'anciennes forêts, et l'instauration d'un système planteur-payeur¹⁶¹ requérant un capital de départ beaucoup plus faible : plusieurs variantes de ce système existent mais la principale est la mise à disposition d'une partie de la plantation à un *abusan* qui cultive le cacao sur cette parcelle et rémunère le propriétaire par un pourcentage de la production de fèves qu'il réalise (la plupart du temps 1/3 du revenu des ventes).

¹⁵⁵ A. Adélé, « Le Swollen Shoot consume à petit feu le cacao ivoirien », *Le Monde*, 29 avril 2015

¹⁵⁶ Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

¹⁵⁷ J. Blas, « Ressources ivoiriennes en péril. Le cacao ne fait plus recette. », *Financial Times* dans *Courrier international*, 21 juillet 2010

¹⁵⁸ M. Frédéric Oura, représentant le Directeur du Centre de recherche et de développement de Nestlé en Côte d'Ivoire, propos rapportés dans APA, « Nestlé lance la distribution d'un million de plants de cacao aux producteurs de Côte d'Ivoire », 27 Juin 2014

¹⁵⁹ J. P. Colin et F. Ruf, « Une économie de plantation en devenir... », op. cit.

¹⁶⁰ A. Lipchitz et T. Pouch, « Les mutations... », op. cit.

¹⁶¹ J. P. Colin et F. Ruf, « Une économie de plantation en devenir... », op. cit.

Le travail des enfants change de visage mais reste en augmentation

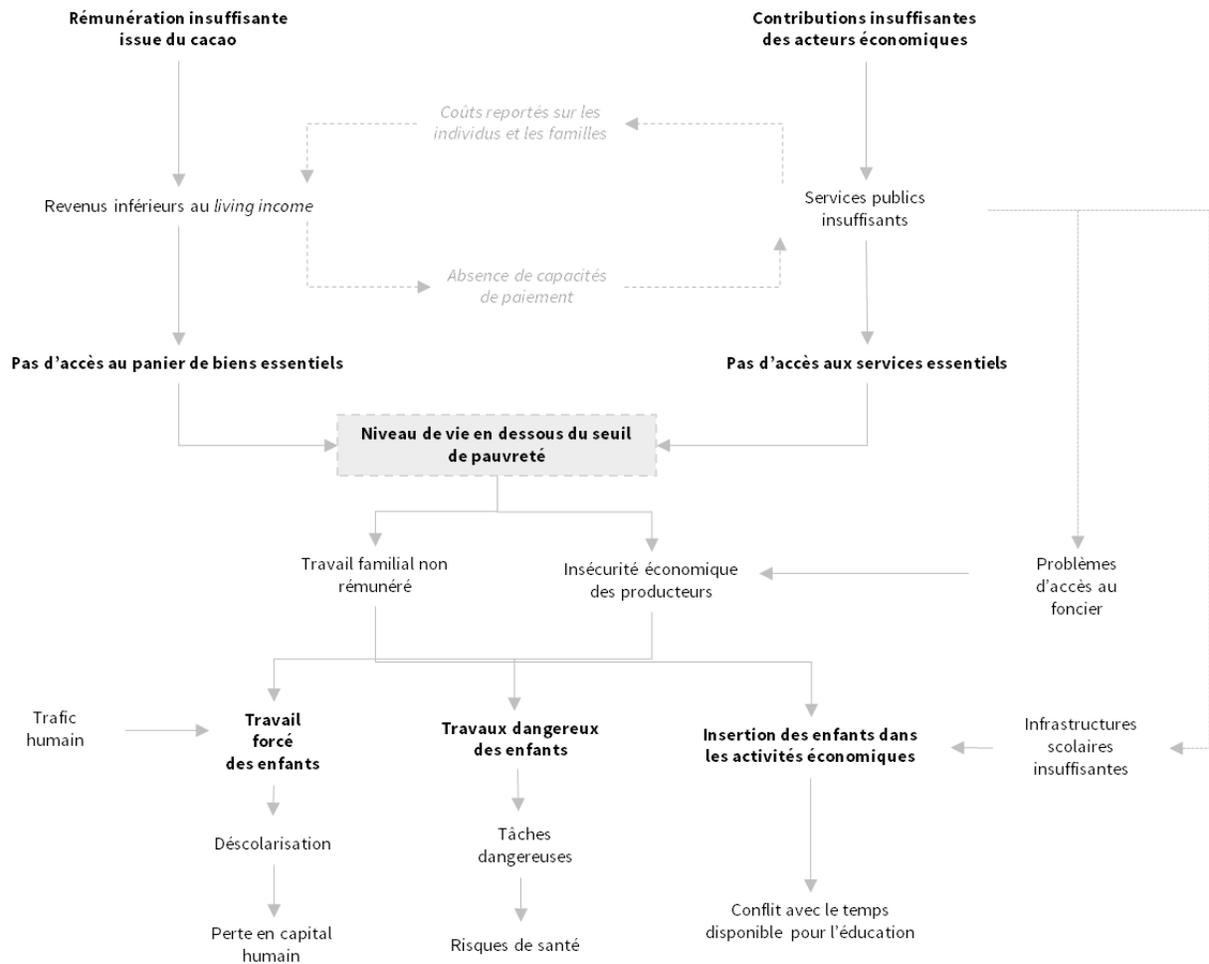


Figure 32. Chemins et boucles d'impacts lié au travail des enfants dans la filière cacao ivoirienne.

Source : BASIC

Dans ce contexte, la pauvreté est la principale variable d'explication, mais pas unique, du travail des enfants distingué en trois formes : l'insertion des enfants dans les activités économiques, le travail dangereux des enfants et le travail forcé des enfants¹⁶². Bien que le prix minimum payé au producteur et fixé par l'État se soit accru entre 2011 et 2015 (de 657 FCFA/kg à 1000 FCFA/kg¹⁶³), le travail des enfants a également augmenté sur la même période. Agir sur les revenus et la pauvreté ne peut donc pas être la seule variable pour résoudre le problème.

Il est ainsi estimé que 1,3 millions d'enfants travaillent dans la production cacaoyère en 2013-2014, soit 35% des 3,73 millions d'enfants âgés entre 5 et 17 ans qui vivent dans une famille en zone cacaoyère¹⁶⁴. En 2008-2009, on en dénombrait 820 000¹⁶⁵.

Face à l'incapacité d'employer de la main d'œuvre et à la nécessité de subvenir à leurs besoins vitaux, les producteurs se tournent vers une main d'œuvre gratuite : leurs familles, et leurs enfants notamment. Si le recours au travail des enfants ne

¹⁶² D. Cogneau et R. Jedwab, « Commodity Price Shocks... », op. cit.

¹⁶³ Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), « Étude monographique... », op. cit.

¹⁶⁴ School of Public Health and Tropical Medicine, « Survey Research on Child Labor in West African Cocoa Growing Areas 2013/14 », Université de Tulane, 30 juillet 2015

¹⁶⁵ School of Public Health and Tropical Medicine, « Survey Research... », op. cit.

peut être qualifié de systématique, le fait est que plus de 70% des enfants dans les familles productrices de cacao participent aux activités sur la plantation¹⁶⁶.

L'insertion des enfants dans les activités économiques n'est pas assimilable au travail des enfants, notamment à ses pires formes, tant qu'elle reste ponctuelle et qu'elle ne les empêche pas d'être scolarisés. Dans ce sens, les chiffres semblent témoigner d'une bonne dynamique de scolarisation en école primaire des enfants qui travaillent dans les plantations de cacao¹⁶⁷. Dans les cas où les infrastructures scolaires ne sont pas suffisantes voire absentes, l'apprentissage d'un métier sur la parcelle est considéré comme étant la meilleure alternative pour les enfants selon leurs parents¹⁶⁸.

Le problème réside dans la mesure de l'ampleur de l'aide apportée par les enfants et dans sa nature. Une des variables utilisées est celle de l'amplitude horaire hebdomadaire. Or sur ce point, le travail des enfants est en augmentation : plus 150 000 enfants âgés entre 5 et 17 ans travaillent plus d'heures par semaine dans le cacao en 2013-2014 qu'en 2008-2009¹⁶⁹. En ce qui concerne les tâches dangereuses, comme la manipulation d'intrants chimiques ou de machettes, une augmentation de 39% est également constatée sur la même période¹⁷⁰.

En ce qui concerne les pires formes de travail des enfants, le travail forcé et les enfants esclaves, le climat de violences, l'instabilité et l'absence totale de contrôle sur les trafics humains qui ont traversé la région ouest-africaine durant le conflit de 2010-2011 explique certainement en partie cette augmentation.

Il semblerait que ce soit une combinaison de facteurs, liant pauvreté et insécurité structurelles des producteurs, manque d'infrastructures et instabilité socio-politique du pays, qui expliquerait l'augmentation récente du travail des enfants. Cette implication des enfants n'est pas sans conséquence sur leur santé de long terme, notamment leur développement physique¹⁷¹.

De façon plus globale, c'est également le capital humain de long terme de la Côte d'Ivoire qui est mis en question : les chiffres de scolarisation, meilleurs en ce qui concerne l'école primaire, décroissent rapidement l'âge progressant. À ce jour moins de la moitié des garçons âgés de 15 à 17 ans travaillant dans les plantations de cacao vont à l'école¹⁷².

¹⁶⁶ *School of Public Health and Tropical Medicine*, « Survey Research... », op. cit.

¹⁶⁷ *School of Public Health and Tropical Medicine*, « Survey Research... », op. cit.

¹⁶⁸ D. Cogneau et R. Jedwab, « Commodity Price Shocks... », op. cit.

¹⁶⁹ *School of Public Health and Tropical Medicine*, « Survey Research... », op. cit.

¹⁷⁰ *School of Public Health and Tropical Medicine*, « Survey Research... », op. cit.

¹⁷¹ D. Cogneau et R. Jedwab, « Commodity Price Shocks... », op. cit.

¹⁷² *School of Public Health and Tropical Medicine*, « Survey Research... », op. cit.

Insécurité alimentaire, conséquence de la spécialisation des plantations et des faibles revenus

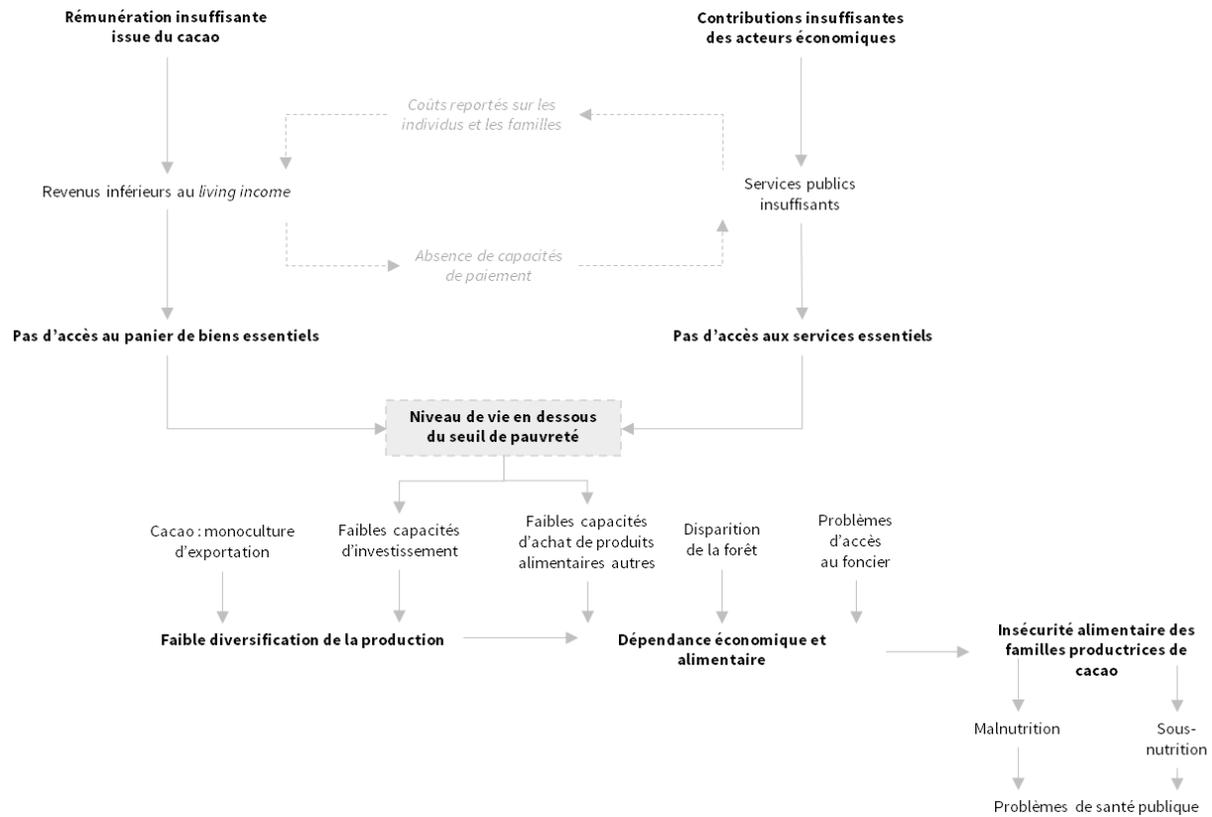


Figure 33. Chemins et boucles d'impacts lié à l'insécurité alimentaire dans la filière cacao ivoirienne.

Source : BASIC

L'insécurité alimentaire est également un enjeu de taille pour les familles productrices de cacao. Comme expliqué précédemment, les plantations de cacao sont souvent très spécialisées. Pendant les trois premières années de pousse des cacaoyers, lorsque les plants ne donnent pas encore de fruits, ils sont protégés par des arbres fruitiers qui permettent à la famille productrice soit de générer un peu de revenus soit de consommer directement sa production. Les productions vivrières ont néanmoins tendance à diminuer¹⁷³ passées ces trois années.

« Les producteurs sont spécialisés dans le cacao comme culture de rente, comme produit de vente sur le marché. C'est la production dont ils retirent le cash. Néanmoins, ils ne vivent pas uniquement avec l'argent de la vente du cacao [...] Le montant est trop bas pour leur permettre de vivre uniquement de cela et d'aller au marché tous les jours pour acheter du riz ou de l'igname. Ils ont donc toujours un peu de cultures vivrières. »

Enrique Uribe Leitz, doctorant AgTrain au CIRAD

Tout ou presque est alors mis sur le cacao, culture très demandeuse en travail manuel au bout de quelques années lorsque la rente forestière s'épuise (voir déforestation ci-après). L'abandon d'autres cultures de rente, en plus de la faible

¹⁷³ F. Ruf, Y. N'Dao et S. Lemeilleur, « Certification du cacao... », op. cit.

diversification vers des cultures vivrières, renforce la dépendance, tant économique qu'alimentaire, des familles productrices de cacao.

La combinaison entre une culture de rente faiblement rémunératrice et instable et des productions vivrières insuffisantes crée une insécurité alimentaire pour les familles productrices de cacao. À cela s'ajoute un coût de la vie relativement élevé, expliqué en partie par l'indexation du FCFA à l'euro, et la disparition de la forêt qui procurait auparavant des ressources alimentaires à la marge (animaux ou végétaux).

3.2.2.3 Les impacts environnementaux

La déforestation intrinsèquement liée à la culture du cacao en Côte d'Ivoire

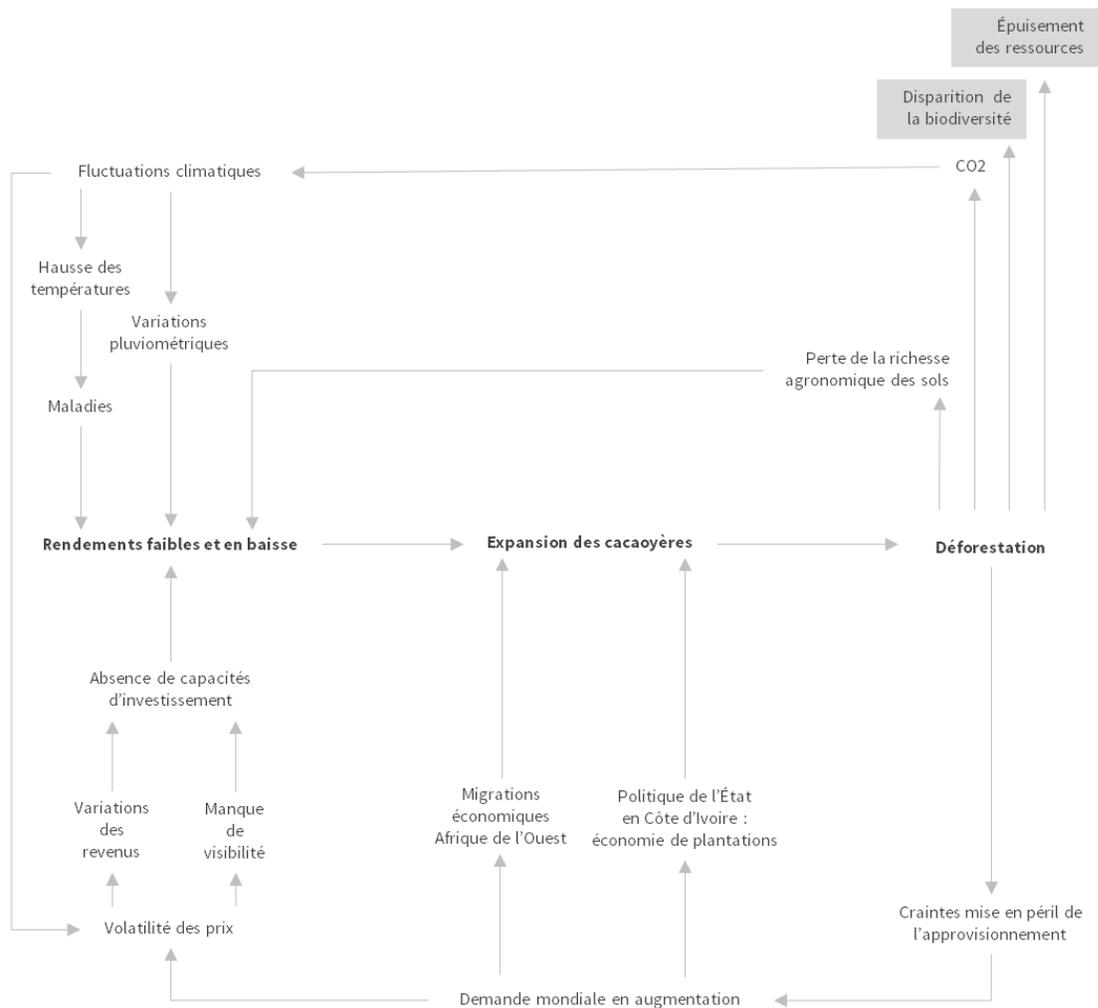


Figure 34. Chemins et boucles d'impacts liés à la déforestation dans la filière cacao ivoirienne.

Source : BASIC

Le cacao en Côte d'Ivoire est historiquement lié à un processus massif de déforestation. Prendre sur la forêt a été longtemps incité par le régime d'Houphouët-Boigny résolu à optimiser économiquement l'abondante forêt ivoirienne. Mais plus une zone est déforestée, moins elle est intéressante. Les flux migratoires ont donc développé de nouveaux fronts pionniers, en

avançant toujours plus vers l'ouest. Les déplacements de population, des centres de production du cacao se sont traduits par une disparition de la forêt¹⁷⁴.

En parallèle, le modèle promu par l'industrie du chocolat depuis les années 1960 dans les pays producteurs est celui d'un modèle reposant sur « la monoculture de variétés sélectionnées, vigoureuses, issues de semences hybrides, sur des défriches forestières totales ou sous léger ombrage » et complété par une utilisation intensive d'intrants chimiques¹⁷⁵.

Le contexte politico-institutionnel a ainsi depuis les origines incité les producteurs à privilégier un modèle extensif grand consommateur de forêt. À cette variable contextuelle, s'ajoute par ailleurs une raison économique qui motivait – et motive toujours – cette déforestation. Une parcelle forestière fraîchement passée sous exploitation de cacao est extrêmement intéressante d'un point de vue agronomique car la richesse du sol facilite la pousse du cacaoyer à l'ombre des ignames et bananiers plantés pour le protéger pendant ses trois premières années de vie¹⁷⁶. Arrivés à maturité, les cacaoyers produisent beaucoup, jusqu'à 1,5 tonnes à l'hectare les meilleures années, pour un investissement en main d'œuvre minimal puisque la « rente forestière » continue à faire effet. Celle-ci diminue en même temps que l'arbre vieillit, et la plantation perd en rentabilité au fur et à mesure qu'elle requiert davantage de travail. Or cet équilibre est intenable dans un contexte où le cacao rémunère à peine, voire pas assez, pour nourrir une famille. Plutôt que d'intensifier le travail, les producteurs décident en général d'étendre leurs plantations : ils défrichent une autre parcelle forestière afin de bénéficier à nouveau, et ce pour environ une vingtaine d'années, de la rente forestière.

Cette logique de système culture extensif plutôt qu'intensif explique en très grande partie la déforestation massive qu'a connu la Côte d'Ivoire dont les répercussions commencent déjà à se faire sentir.

« On arrive maintenant à une Côte d'Ivoire totalement déforestée et il commence à y avoir des planteurs qui s'intéressent à l'agroforesterie [...] on se satisfaisait jusqu'à présent de modèles peu coûteux en main d'œuvre et très extensifs. Aujourd'hui on a en plus des forestiers qui arrivent de partout et coupent le peu d'arbres qui restent [...] Cela devient même un problème de réussir à garder un arbre dans sa plantation. »

Chercheur en Côte d'Ivoire

La disparition quasi intégrale de la forêt dans certaines régions perturbe les équilibres pédoclimatiques locaux et amplifie les phénomènes de sécheresse et de variations pluviométriques¹⁷⁷ causés par le changement climatique à l'échelle terrestre¹⁷⁸. Ces phénomènes favorisent l'apparition de nouvelles maladies qui renforcent la vulnérabilité des vergers vieillissants, déjà moins rentables.

Les producteurs sont dans une impasse : la forêt a quasiment entièrement disparu en Côte d'Ivoire et il s'avère de plus en plus difficile de développer de nouvelles plantations sur la forêt. Il faudrait pouvoir réinvestir des anciennes plantations abandonnées, mais ces dernières demandent un investissement en main d'œuvre très élevée dès le début pour des rendements qui restent faibles les premières années¹⁷⁹.

¹⁷⁴ M. Koné, Y. L. Kouadio, D. F. R. Neuba, D. F. Malan et L. Coulibaly, « Evolution de la couverture forestière de la Côte d'Ivoire des années 1960 au début du 21^{ème} siècle », *International Journal of Innovation and Applied Studies*, août 2014, vol. 7 n°2

¹⁷⁵ P. Jagoret, O. Deheuvels et P. Bastide, « S'inspirer... », op.

¹⁷⁶ J. P. Colin et F. Ruf, « Une économie de plantation en devenir... », op. cit. ; A. A. Assiri, G. R. Yory, O. Deheuvels, B. I. Kebe, Z. J. Keli, A. Adiko et A. Assa, « Les caractéristiques... », op. cit.

¹⁷⁷ T. Brou, « Variabilité climatique, déforestation et dynamique agrodémographique en Côte d'Ivoire », *Sécheresse*, 2010 ; F. Ruf, G. Schroth et K. Doffangui, « Climate change, cocoa migrations and deforestation in West Africa: what does the past tell us about the future? », *Sustainability Science*, vol. 10 n°1

¹⁷⁸ F. Ruf, G. Schroth et K. Doffangui, « Climate change... », op. cit.

¹⁷⁹ F. Ruf, « Déterminants sociaux et économiques de la replantation », *Oléagineux Corps gras Lipides*, 2000

Les intrants chimiques comme solution apportée aux faibles rendements

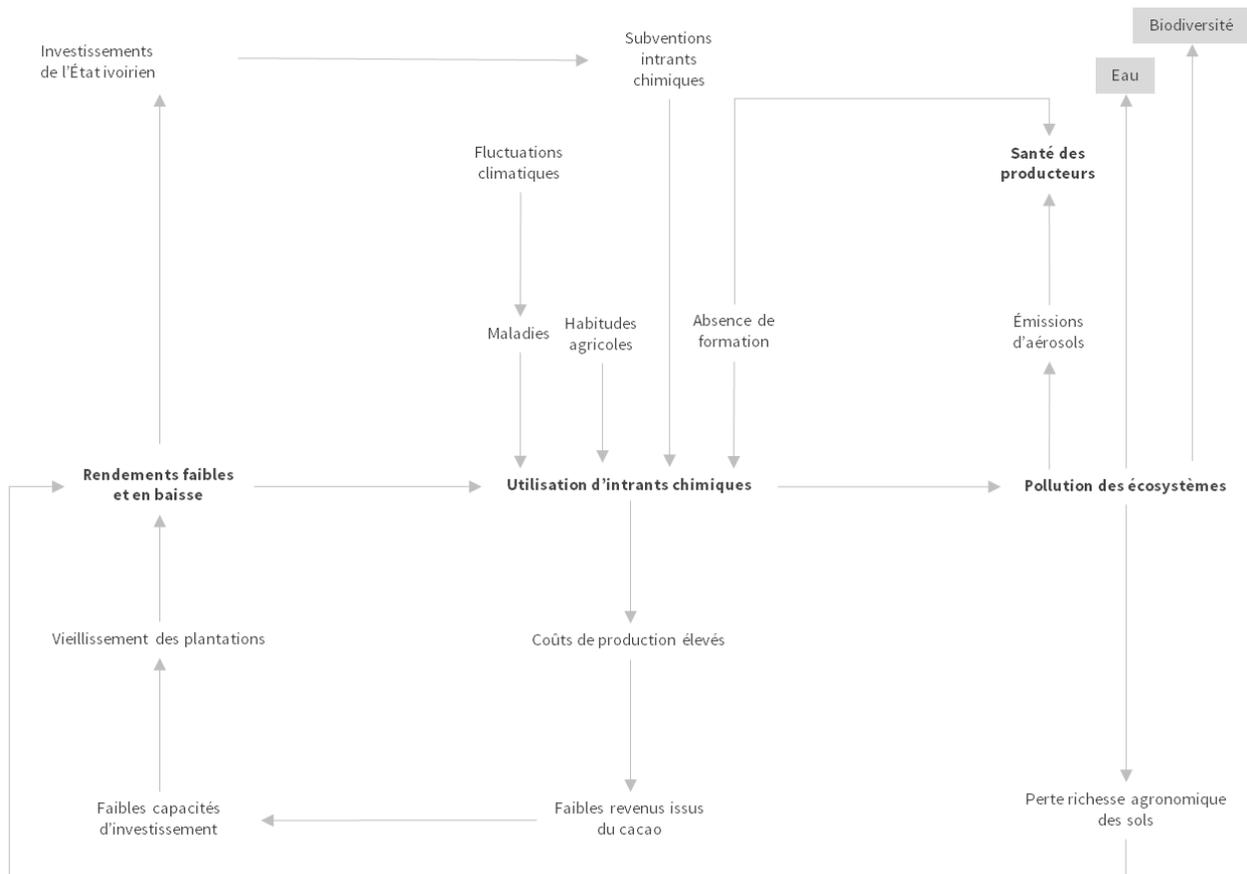


Figure 35. Chemins et boucles d'impacts lié à l'utilisation d'intrants chimiques dans la filière cacao ivoirienne.

Source : BASIC

Comme décrit précédemment, le modèle promu par l'industrie du chocolat suppose non seulement la spécialisation des producteurs, l'expansion des surfaces de cacaoculture sur la forêt mais aussi l'utilisation d'intrants chimiques¹⁸⁰.

Souvent, les intrants chimiques sont financés par les coopératives, les traitants et les industriels de la transformation et subventionnés par l'État ivoirien. Ces intrants chimiques sont fournis aux producteurs afin d'améliorer leurs rendements et supposent que, dans le cadre du préfinancement, les producteurs livrent en échange l'intégralité de leur récolte aux traitants et industriels qui les fournissent¹⁸¹. C'est pour eux un moyen pour les traitants et industriels de s'assurer des volumes de récolte minimum dans un contexte hautement concurrentiel.

Ce recours aux intrants chimiques est aussi une habitude prise par les producteurs, habitude entretenue par l'apparition de nouvelles maladies¹⁸² liées notamment à la hausse des températures¹⁸³.

Ces intrants chimiques sont souvent fournis sans formation préalable à leur application ce qui entraîne parfois des mauvaises utilisations qui peuvent avoir de lourdes conséquences sanitaires¹⁸⁴. Aucune étude ne mesure aujourd'hui l'impact de l'utilisation de ces intrants sur la santé des producteurs ou la pollution des écosystèmes, bien que certains

¹⁸⁰ P. Jagoret, O. Deheuvels et P. Bastide, « S'inspirer... », op. cit.

¹⁸¹ Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

¹⁸² Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

¹⁸³ P. Läderach, A. Martinez-Valle, G. Schroth et N. Castro, « Predicting the future climatic suitability for cocoa farming of the world's leading producer countries, Ghana and Côte d'Ivoire », *Climatic Change*, 2013

¹⁸⁴ Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

producteurs ivoiriens estiment que ces produits ont un impact sur leur santé mais aussi sur l'appauvrissement agronomique de leurs parcelles¹⁸⁵. Le seul chiffre documenté est l'augmentation de plus de 44% en 2013-2014 du nombre d'enfants manipulant des intrants chimiques dans les plantations de cacao¹⁸⁶.

« L'utilisation des pesticides et fertilisants est répandue dans la culture conventionnelle du cacao [...] Mais la majorité des [producteurs] n'est pas encore formée à la préservation des écosystèmes ni à la manipulation des intrants chimiques. »

Fulbert Dago, coordinateur du Réseau Ivoirien du Commerce Équitable - RICE

3.3 Les impacts économiques, sociaux et environnementaux des certifications durables et équitables en Côte d'Ivoire

Au cours des années 2000, les « certifications de masse » se sont développées dans le secteur du cacao ivoirien.

3.3.1 Développement simultané des certifications durables et équitables en Côte d'Ivoire

Les scandales médiatisés du travail des enfants, les pressions des ONGs pro-environnement ou encore la sensibilisation des consommateurs poussent le développement des certifications durables et équitables. Or, les industriels qui importent leurs fèves depuis la Côte d'Ivoire attendent de ce pays des approvisionnements en volumes toujours plus importants. Afin de les intéresser, les certifications durables et équitables doivent avant tout continuer à permettre l'exportation de ces volumes. Tout au long des années 2000 se développent ainsi en Côte d'Ivoire des certifications dites « de masse »¹⁸⁷.

La part de la Côte d'Ivoire sur le marché international du cacao certifié évolue rapidement. En 2009, 23% du cacao certifié par Rainforest Alliance et 78% du cacao certifié par UTZ provenait de Côte d'Ivoire. En 2010, 26% du cacao certifié Fairtrade était issu de plantations ivoiriennes¹⁸⁸. Au total, nous pouvons estimer qu'environ 10% de la production de cacao ivoirien est vendue sous ces différentes certifications¹⁸⁹.

Une des caractéristiques du secteur ivoirien est que ces certifications durables et équitables de masse sont mises en place par les acteurs qui dominent la filière du cacao. Entre autres, les coopératives saisissent l'opportunité du développement du durable et de l'équitable et rentabilisent la constitution de leur organisation collective en cherchant non pas une simple certification mais une double voire triple certification, cumulant ainsi équitable et durable. Ces certifications multiples sont facilitées par l'existence de critères parfois très similaires (contrôle interne, systèmes de traçabilité, audit, formation des producteurs¹⁹⁰, critères de pratiques agricoles et environnementaux¹⁹¹) et revêt l'avantage pour les coopératives de diversifier les débouchés pour les récoltes de ses membres¹⁹².

Néanmoins, s'il est vrai qu'il peut être intéressant pour des coopératives de diversifier leurs débouchés, il faut ajouter que les certifications multiples sont également directement encouragées par les exportateurs et les transformateurs. Ce phénomène, du moins en Côte d'Ivoire, est spécifique au cacao et n'a pas eu lieu dans le café.

¹⁸⁵ Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

¹⁸⁶ *School of Public Health and Tropical Medicine*, « Survey Research... », op. cit.

¹⁸⁷ F. Ruf, Y. N'Dao et S. Lemeilleur, « Certification... », op. cit.

¹⁸⁸ V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification of cocoa in Ivory Coast: Assessment framework and baseline », Wageningen University-CIRAD-ALP, 2014

¹⁸⁹ J. Potts, M. Lynch, A. Wilkings, G. Huppé, M. Cunningham, V. Voora, « The State of Sustainability Initiatives Review 2014 », IISD et IIED, 2014

¹⁹⁰ V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification... », op. cit.

¹⁹¹ B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation... », op. cit.

¹⁹² Entretiens les 22 et 24 février 2016 avec un doctorant du CIRAD ; entretiens les 21 décembre 2015 et 12 février 2016 avec un chercheur du CIRAD.

« Les certifications ont selon moi permis une amélioration dans l'organisation de la chaîne d'approvisionnement. Elles ont structuré la production avec une formalisation par papier des contrats etc. La prime est une légère plus-value pour les producteurs mais cela n'empêche de toute façon pas les mauvais comportements. Au final, l'organisation de la production par les certifications est pour moi le principal impact qu'elles ont eu sur le terrain. »

Responsable Développement durable chez un transformateur de cacao

3.3.2 Des impacts limités pour les filières durables et équitables en Côte d'Ivoire

Les études disponibles à date sur les impacts des certifications en Côte d'Ivoire ne font pas état de différences significatives entre filières conventionnelles et filières certifiées (durables et équitables).

3.3.2.1 Peu de différences entre les rendements et les revenus des producteurs non-certifiés et certifiés

Comme expliqué précédemment, les producteurs ivoiriens ne tirent pas suffisamment de revenus de la production du cacao pour couvrir leurs coûts de production. Cette sous-rémunération structurelle ne semble aujourd'hui pas résolue par les certifications durables et équitables en Côte d'Ivoire.

Si plusieurs études qualitatives commanditées ces dernières années par les certifications durables (UTZ et Rainforest Alliance) semblent montrer, d'après la perception des producteurs certifiés, une tendance à l'amélioration des rendements et des conditions de vie¹⁹³, des travaux récents relativisent fortement cette observation.

C'est le cas notamment d'une étude publiée en 2015 dans le cadre d'une thèse soutenue à l'université de Californie Davis qui s'appuie sur une estimation quantifiée et exhaustive des rendements et revenus des producteurs conventionnels et certifiés. L'enquête réalisée porte sur 301 planteurs de cacao issus de 35 coopératives dans plusieurs localités du pays, à l'Est comme à l'Ouest (dans les départements d'Adzopé, Divo et Soubré). 76 producteurs vendent uniquement dans la filière conventionnelle (groupe contrefactuel) et 225 sont certifiés Fairtrade, Rainforest Alliance ou UTZ (125 ayant une seule certification, 75 ayant deux certifications sur les trois, et 25 la triple certification)¹⁹⁴.

Les résultats des recherches sur le terrain font apparaître assez peu de différences sur la campagne 2013/2014 en termes de rendements et de revenus des producteurs (voir ci-dessous).

	Producteurs conventionnels	Producteurs certifiés
Taille moyenne de la parcelle	5,69 ha	5,84 ha
Rendement moyen	444,12 kg/ha	463,01 kg/ha
Prix moyen reçu	729,82 FCFA/kg	760,81 FCFA/kg
Revenu annuel issu de la vente du cacao	1 424 243 FCFA	1 733 973 FCFA
Revenu annuel total (y compris autres activités)	1 809 500 FCFA	1 923 996 FCFA

Figure 36. Estimation des revenus des producteurs conventionnels et certifiés durable ou équitable.

Source : BASIC, d'après la thèse de M. A. Schweisguth, University of California Davis (2015)

D'autres études corroborent le faible impact des certifications durables et équitables et constatent une augmentation de 10%¹⁹⁵ à 30%¹⁹⁶ des rendements des producteurs certifiés durables et équitables par rapport aux rendements de ceux non-certifiés. Ce résultat reste faible en comparaison à d'autres pays producteurs, notamment le Pérou. Si les rendements n'augmentent pas de façon significative dans les plantations certifiées durables et équitables par rapport aux plantations

¹⁹³ V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification... », op. cit.

¹⁹⁴ M. A. Schweisguth, Evaluating the Effects of Certification on Smallholders' Net Incomes, with a Focus on Cacao Farmers in Cooperatives in Côte d'Ivoire, University of California Davis, Master Thesis, 2015

¹⁹⁵ F. Ruf, Y. N'Dao et S. Lemeilleur, « Certification... », op. cit.

¹⁹⁶ V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification... », op. cit.

non certifiées, il est intéressant de noter qu'ils augmentent plus fortement lorsque le producteur a plusieurs certifications¹⁹⁷. Ceci laisse supposer que plus le producteur est familiarisé avec les bonnes pratiques agricoles promues, plus les rendements sont susceptibles de s'améliorer.

Cette faible augmentation des rendements peut d'autant plus être décevante qu'elle requiert une implication en main d'œuvre relativement importante¹⁹⁸. Comme expliqué précédemment, le cacaoyer est un arbre requérant beaucoup de travail après sa vingtième année. La majorité du verger ivoirien ayant dépassé cet âge, les producteurs doivent investir du temps et de l'énergie dans leur plantation pour une différence finalement minime. Au-delà de ce constat, ces faibles pourcentages d'augmentation posent notamment la question de l'efficacité des pratiques agricoles promues dans les critères de certifications durables et équitables, voire même de leur application effective sur le terrain ivoirien. Imposées depuis l'aval sur la production, elles pourraient gagner à être plus centrées sur les alternatives développées par les producteurs eux-mêmes¹⁹⁹.

Ainsi, la différence de revenus issus de la culture du cacao mesurée est de l'ordre de 20%²⁰⁰ : si les prix sont légèrement plus élevés pour le cacao certifié, les rendements sont peu différents et les dépenses des producteurs certifiés légèrement plus importantes. Si l'on prend en compte le revenu total annuel des producteurs certifiés durables et équitables (qui inclut les autres sources de revenu du foyer), la différence n'est plus que de 6% en moyenne. Il semble en effet que les producteurs conventionnels diversifient plus leurs sources de revenus alors que ceux certifiés durables et équitables doivent accorder plus de temps de travail au cacao et se spécialisent en conséquence²⁰¹.

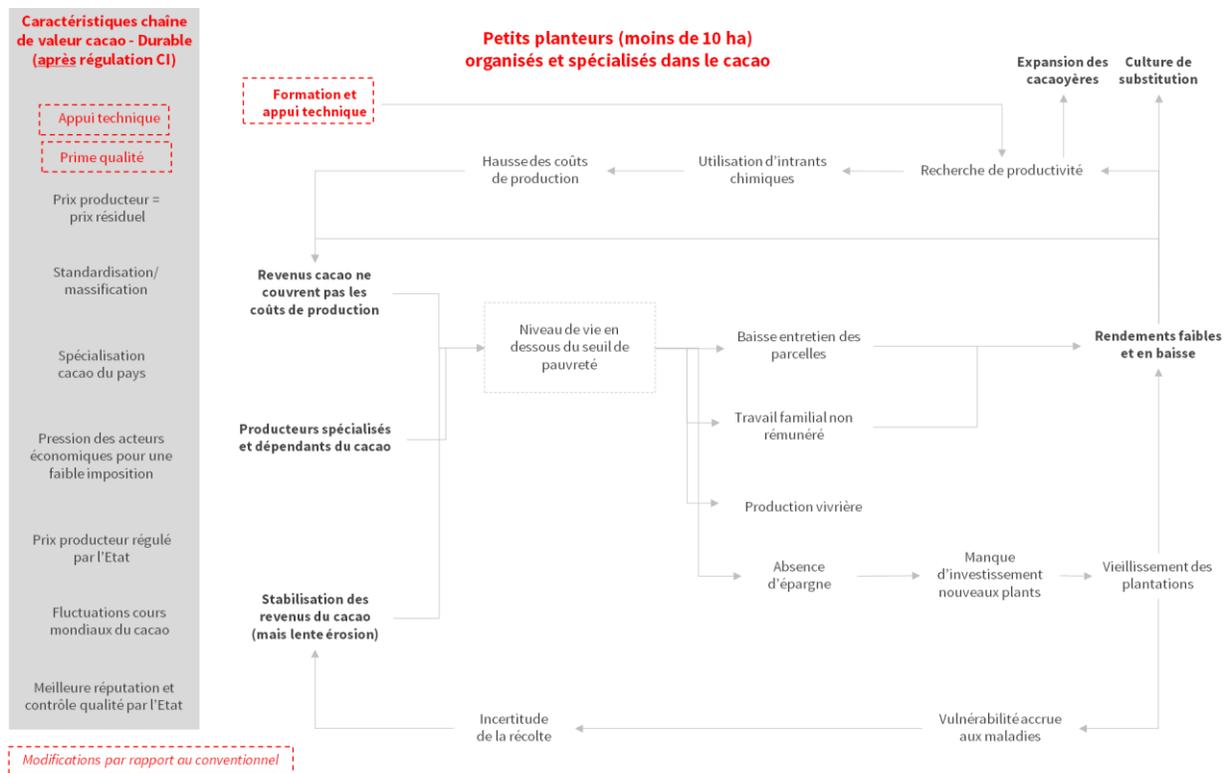


Figure 37. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao ivoirienne durable.

Source : BASIC

¹⁹⁷ V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification... », op. cit.

¹⁹⁸ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality behind a sustainable certification process: Evidence from the Rainforest Alliance in the Ivorian cocoa sector », 2015.

¹⁹⁹ F. Ruf, Y. N'Dao et S. Lemeilleur, « Certification... », op. cit.

²⁰⁰ M. A. Schweisguth, *Evaluating the Effects...*, op. cit.

²⁰¹ M. A. Schweisguth, *Evaluating the Effects...*, op. cit.

3.3.2.2 Les impacts sociaux ne sont pas mitigés par les certifications durables et équitables

Pour les certifications durables et équitables en Côte d'Ivoire, peu de changements sont constatés sur le terrain au niveau social. À titre d'exemple, une étude récente de l'Université de Wageningen conclut que les conditions de travail dans les plantations certifiées durables et équitables ne sont pas plus conformes aux normes établies par l'OIT que celles pratiquées dans les plantations non certifiées²⁰². De la même manière, les producteurs ne témoignent pas dans cette étude d'une amélioration de leurs conditions de santé consécutives à l'instauration des certifications²⁰³. Concernant le travail des enfants, cette étude a constaté sur certaines plantations une augmentation du nombre d'heures travaillées par les enfants ainsi qu'une augmentation de nombre de tâches considérées dangereuses pour eux²⁰⁴.

3.3.2.3 Quelques changements au niveau des impacts environnementaux

Peu d'impacts sur la déforestation

Comme décrit précédemment, la déforestation a historiquement accompagné le développement de la culture du cacao en Côte d'Ivoire. Encore au cours des années 2000, des milliers d'hectares de forêts classées ont été défrichés afin de pouvoir y établir de nouvelles plantations de cacao²⁰⁵.

La première des critiques qui peut être apportée est que ces plantations peuvent être certifiées durables quelques années plus tard seulement²⁰⁶. Cette réalité est d'autant plus problématique que dans la large majorité des cas, la réintroduction d'arbres sur les plantations certifiées durables n'est pas suffisamment respectée. Pour prendre l'exemple d'une des certifications durables, un de ses critères environnementaux porte sur la conservation de 12 espèces forestières natives par hectare de cacao, plus l'introduction d'environ 18 à 25 arbres afin d'introduire un ombrage de 30 à 40% de la canopée cacaoyère²⁰⁷. Les études de terrain montrent néanmoins que la moyenne d'arbres forestiers par hectare se situe autour de 2 arbres, dans les plantations certifiées comme celles qui ne le sont pas²⁰⁸.

En ce qui concerne les certifications équitables, les rapports auxquels nous avons eu accès ne mentionnent pas d'impact particulier (mitigation ou aggravation) sur la déforestation.

Une meilleure gestion des intrants chimiques mais pas de diminution de leur utilisation

Les certifications durables et équitables ont des critères très proches en ce qui concerne l'utilisation d'intrants chimiques. Une liste de ceux non autorisés est établie, mais au-delà de cette liste, leur usage est autorisé de façon raisonnée, appuyé le plus souvent par des formations des producteurs. Les producteurs estiment ainsi que l'accès aux pesticides autorisés est facilité par les certifications durables et équitables²⁰⁹.

« Les producteurs sont fatigués de toutes les formations aux bonnes pratiques agricoles dispensées par les certifications durables. Les formations demandent déjà beaucoup de temps, du temps en moins passé dans la plantation [...] Les formations aux bonnes pratiques agricoles ne sont au final qu'un argument marketing des certifications pour se vendre auprès des industriels. »

Enrique Uribe Leitz, doctorant AgTrain

²⁰² V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification... », op. cit.

²⁰³ V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification... », op. cit.

²⁰⁴ V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification... », op. cit.

²⁰⁵ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality... », op. cit.

²⁰⁶ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality... », op. cit.

²⁰⁷ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality... », op. cit.

²⁰⁸ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality... », op. cit.

²⁰⁹ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality... », op. cit.; V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification... », op. cit.

Les producteurs valorisent par ailleurs, lorsqu'elles existent, les brigades d'application des intrants chimiques dont la constitution a été poussée par les certifications durables et équitables. Ces brigades sont composées de personnes salariées de la coopérative, formées spécifiquement aux traitements par intrants chimiques et équipées en conséquence afin de diminuer les risques liés à leur forte exposition aux substances²¹⁰. Les méthodes et doses sont ainsi mieux maîtrisées. Cependant, le nombre annuel de traitements par hectare reste le même dans les plantations certifiées et celles qui ne le sont pas (en moyenne 2 traitements par an et par hectare²¹¹).

3.3.3 *Les impacts positifs de la prime de commerce équitable*

Les filières équitables arrivent néanmoins à créer une petite différence par rapport aux filières durables grâce à la prime versée aux coopératives. Si cette différence n'est pas suffisante pour générer des boucles d'impacts positives, elle peut créer localement des améliorations.

²¹⁰ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality behind a sustainable certification process: Evidence from the Rainforest Alliance in the Ivorian cocoa sector », 2015 ; Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

²¹¹ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality... », op. cit.

3.3.3.1 *Le prix minimum garanti par le commerce équitable étant inopérant, la prime équitable fait la différence pour les producteurs*

Dans le cas des organisations de producteurs certifiées équitables, la prime reste l'élément différenciant et attractif puisque le prix minimum garanti au producteur est aujourd'hui inopérant. En effet, les cours mondiaux actuels du cacao situent actuellement le prix de la tonne à un niveau bien plus élevé, autour de 3000 USD/tonne, alors que le prix minimum est fixé à 2000 USD/tonne au niveau FOB par le principal système de labellisation de commerce équitable²¹². Le prix minimum garanti n'étant pas opérant, c'est la prime équitable qui fait la différence pour les producteurs et les coopératives (ce qui est confirmé par les sondages sur le terrain)²¹³.

3.3.3.2 *Un revenu complémentaire et un financement du matériel agricole pour les producteurs*

La prime équitable s'élève actuellement à 200 USD/tonne, versée à la coopérative. Environ 43% de cette prime est versée directement aux producteurs²¹⁴. Souvent distribué en période de soudure, ce versement est perçu comme une rémunération complémentaire, bienvenue même si modeste²¹⁵.

La prime équitable a également pu servir aux coopératives pour assurer elles-mêmes une formation des producteurs, ou pour les équiper de façon adéquate au travail dans les plantations (machettes, bottes, équipements de protection dans l'utilisation d'intrants chimiques par exemple)²¹⁶.

À noter que les certifications durables prévoient une prime incitative à la qualité équivalent en moyenne à 100 FCFA/kg soit 0,16 euros/kg ou encore 160 USD/tonne. Cette prime est généralement divisée en deux entre les producteurs et la coopérative²¹⁷. Les 50 FCFA/kg supplémentaires pour les producteurs constituent un complément de revenus tandis que les 50 FCFA/kg pour la coopérative lui permettent à peine de couvrir ses frais de fonctionnement²¹⁸.

3.3.3.3 *Une source d'investissement dans les services essentiels locaux et les coopératives*

Les études font état de projets collectifs rendus possibles dans le cadre du commerce équitable grâce à la prime. Ce développement des services essentiels aux producteurs et à la communauté se fait en complément voire en compensation des services publics ivoiriens souvent insuffisants. Il représente environ 4% de l'ensemble de la prime de commerce équitable perçue chaque année et est utilisé par les coopératives pour renforcer leurs infrastructures d'éducation et de santé, voire pour instaurer des systèmes d'assurance mutualisée²¹⁹.

« La coopérative dont je fais partie, Kavokiva, a mis en place une assurance santé. Il y avait beaucoup de planteurs qui mouraient de hernies. Sur l'année 2008-2009, de nombreux producteurs ont pu être opérés et ont donc survécu. On a enregistré beaucoup de consultations, beaucoup de prescriptions médicales. Comme il était décentralisé, le centre de santé était plus proche d'eux. Mais avant, les gens n'avaient pas cette possibilité. Et ils n'ont pas toujours les moyens de se déplacer : ils se résignent alors. »

Fulbert Dago, coordinateur du Réseau ivoirien du Commerce Équitable - RICE

²¹² Fairtrade International et Fairtrade Africa, *Fairtrade Cocoa in West Africa*, 2014

²¹³ V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification... », op. cit.

²¹⁴ Fairtrade International et Fairtrade Africa, *Fairtrade Cocoa...*, op. cit.

²¹⁵ En moyenne pour 2013, la prime des certifications durables s'élevait à 50 FCFA / kg soit 0,076 euro (Inter Réseaux 2013) tandis que les certifications équitables délivraient une prime de 200USD/ tonne soit 0,20 euro (Fairtrade International et Fairtrade Africa, *Fairtrade Cocoa...*, op. cit.).

²¹⁶ Environ 16% (Fairtrade International et Fairtrade Africa, *Fairtrade Cocoa...*, op. cit.)

²¹⁷ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality... », op. cit.; M. A. Schweisguth, *Evaluating the Effects...*, op. cit.

²¹⁸ S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality... », op. cit.

²¹⁹ Fairtrade International et Fairtrade Africa, *Fairtrade Cocoa...*, op. cit.

En parallèle, 32% de la prime équitable est utilisé pour développer et renforcer la structure coopérative²²⁰. La moitié environ des sommes générées est investie dans le renforcement des coopératives dont la rentabilité est souvent fragile : bâtiments de stockage, gestion des intrants, transport des fèves, capacités internes de gestion, accompagnement des producteurs...

3.4 Coûts sociétaux des filières de cacao conventionnelle, durable et équitable en Côte d'Ivoire

Afin de rendre compte de l'ampleur des impacts de la filière conventionnelle du cacao en Côte d'Ivoire, nous avons réalisé une estimation a minima des coûts reportés sur la société ivoirienne du fait des conséquences négatives de la filière sur les producteurs, leurs communautés et les écosystèmes.

Ces coûts dits « sociétaux » constituent un indicateur de (non) durabilité de la filière, leur analyse permettant d'identifier les modèles à développer ou à proscrire dans un objectif de transition sociale et écologique (une société « zéro coûts sociétaux » se rapprochant de l'idéal porté par les promoteurs d'une économie circulaire).

Nous avons donc ensuite réalisé une estimation des coûts sociétaux des filières équitables et durables afin d'objectiver leurs contributions respectives pour les réduire, voire les juguler.

3.4.1.1 Coûts sociétaux de la filière conventionnelle

Pour mesurer les coûts reportés sur la société ivoirienne par la production et la commercialisation de fèves de cacao dans les filières conventionnelles, nous nous sommes basés sur les principaux impacts documentés par les études disponibles et détaillées précédemment.

Les résultats de cette évaluation des coûts sociétaux de la filière cacao conventionnelle en Côte d'Ivoire sont présentés dans le diagramme ci-dessous :

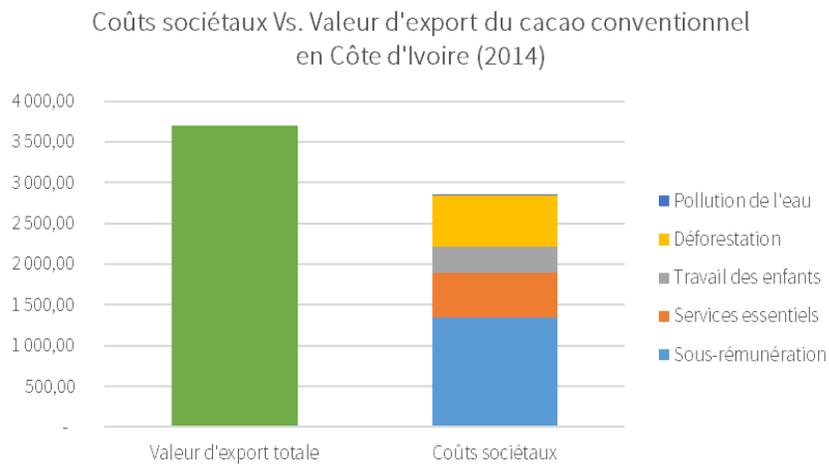


Figure 38. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao en Côte d'Ivoire et comparaison avec la valeur d'export.
Source : BASIC

La principale composante des coûts sociétaux est générée par la sous-rémunération des producteurs en Côte d'Ivoire.

²²⁰ Fairtrade International et Fairtrade Africa, *Fairtrade Cocoa...*, op. cit.

Les données principales ayant servi de base à l'estimation sont résumées dans le tableau ci-dessous :

<i>Année de calcul : 2014</i>	Producteurs conventionnels
<i>Taille moyenne de la parcelle de cacao</i>	5,69 ha
<i>Rendement moyen</i>	444 kg/ha
<i>Prix moyen reçu</i>	750 FCFA/kg
<i>Coûts moyens de production par exploitation</i>	375 000 FCFA
<i>Revenu annuel issu de la vente du cacao</i>	1 545 000 FCFA
<i>Revenu annuel total (y compris autres activités)</i>	1 809 500 FCFA
<i>Nombre moyen de personnes par foyer</i>	10,9
<i>Revenu annuel moyen par personne</i>	170 300 FCFA
<i>Coût du panier de biens essentiels annuel au Cameroun</i>	272 000 FCFA
<i>Coût du panier de biens essentiels annuel au Ghana</i>	290 000 FCFA
<i>Coût du panier de biens essentiels estimé Cote d'Ivoire</i>	281 000 FCFA

Figure 39. Estimation des revenus des producteurs conventionnels en Côte d'Ivoire.

Source : BASIC, d'après les données de M. A. Schweisguth, F. Ruf, GLSS6, ECAM 4 et la Banque Mondiale

Comme détaillé ci-dessus, le revenu annuel moyen des producteurs de cacao peut être estimé en 2014 à un peu plus de 1 800 000 FCFA par famille, soit un peu plus de 170 000 FCFA par personne et par an.

En vis-à-vis, les méthodologies développées par la Banque Mondiale pour estimer le seuil de pauvreté absolue par pays et par région permettent d'apprécier le niveau de dépenses nécessaires pour subvenir aux besoins essentiels d'une personne en termes d'alimentation (sur la base d'un apport calorique quotidien et une diversité alimentaire de référence) mais aussi d'éducation, de santé, de logement et d'épargne.²²¹

En l'absence de statistiques officielles pour la Côte d'Ivoire, nous avons utilisé les évaluations de 2 pays voisins, le Ghana et le Cameroun, dont les caractéristiques démographiques et socio-économiques étaient suffisamment proches pour extrapoler le seuil de pauvreté de la Côte d'Ivoire à partir des estimations de ces 2 pays corrigées de la parité de pouvoir d'achat. Il peut ainsi être estimé à 281 000 FCFA par personne et par an en 2014²²².

On peut ainsi observer que la rémunération moyenne obtenue par les producteurs de cacao ivoiriens (même en tenant compte de leurs sources de revenus secondaires) reste insuffisante pour leur permettre de dépasser le seuil de pauvreté absolue (cela demeure le cas en 2015 puisque les revenus des producteurs peuvent être estimés à 227 000 FCFA/pers./an même avec la hausse du prix minimum à 1000 FCFA l'an passé).

Les coûts sociétaux générés par cette sous-rémunération des producteurs peuvent ainsi être estimés à environ 1,35 milliards d'euros (885 milliards de FCFA) en 2014 à l'échelle du pays. Ils correspondent au « manque à gagner » pour que les producteurs puissent se hisser au niveau du seuil de pauvreté absolue.

La seconde composante est celle des services essentiels. Elle correspond à la différence entre :

- D'un côté, les dépenses publiques affectées à l'éducation, la santé, le logement, les transports, l'État de droit et le soutien à l'agriculture dans les zones cacaoyères
- De l'autre, les sommes prélevées par l'État ivoirien sur la filière cacao à travers les différents impôts et taxes pesant sur ses acteurs économiques.

L'ensemble de ces estimations sont résumées dans le tableau ci-dessous :

²²¹ Banque mondiale, « A Global Count of the Extreme Poor in 2012: Data Issues, Methodology and Initial Results », *Paper Series n°9442*, Octobre 2015 ; Banque mondiale, « Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity: Progress and Policies », *Policy Research Note n°15/03*, Octobre 2015 ; L. Pritchett, « Who is Not Poor? Dreaming of a World Truly Free of Poverty », Oxford University Press, 2006 ; Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), *What is Poverty? Concepts and measures*, 2006

²²² Les évaluations menées par les offices nationaux de statistiques du Ghana et du Cameroun (respectivement en 2013 et 2015) aboutissent à un résultat très proche une fois extrapolées en Côte d'Ivoire à partir de la parité de pouvoir d'achat entre les pays : de l'ordre de 280 000 FCFA par personne et par an. On peut observer que le seuil de pauvreté absolue ainsi obtenu est supérieur au seuil de pauvreté relative publiée par le gouvernement ivoirien (de l'ordre de 260 000 FCFA /pers./an)

<i>Périmètre : Côte d'Ivoire</i>	Dépenses Publiques en 2014	Dépenses Publiques extrapolées en 2014
<i>Éducation</i>	819 Mrds FCFA	1 166 Mrds FCFA
<i>Santé</i>	228 Mrds FCFA	239 Mrds FCFA
<i>Eau, Assainissement, Énergie</i>	180 Mrds FCFA	352 Mrds FCFA
<i>Routes et Ouvrages d'Art</i>	139 Mrds FCFA	139 Mrds FCFA
<i>Affaires Sociales</i>	25 Mrds FCFA	25 Mrds FCFA
<i>Agriculture et Développement Rural</i>	140 Mrds FCFA	140 Mrds FCFA
<i>État de Droit</i>	231 Mrds FCFA	231 Mrds FCFA
Total	1 764 Mrds FCFA	2 293 Mrds FCFA
<i>Total des dépenses attribuables au cacao (au prorata de population)</i>	637 Mrds FCFA	811 Mrds FCFA
<i>Total des contributions prélevées sur la filière cacao (taxes, impôts...)</i>	428 Mrds FCFA	

Figure 40. Estimation des dépenses liées aux services essentiels en Côte d'Ivoire.

Source : BASIC, d'après les données du FMI et de la République de Côte d'Ivoire

Pour les évaluer, nous nous sommes basés sur les données publiées par le FMI dans son dernier rapport portant sur la Côte d'Ivoire pour l'année 2014, en particulier la consolidation des dépenses pro-pauvres de l'État ivoirien.

Nous avons ensuite extrapolé ces dépenses pour prendre en compte les besoins non-couverts en raison du non-accès aux infrastructures publiques par les populations - quand des indicateurs étaient disponibles - sur la base de l'enquête sur le niveau de vie des ménages en Côte d'Ivoire réalisée par l'Institut National de la Statistique en 2015.

Ces informations nous ont permis d'estimer un « manque à gagner » de l'ordre de 550 millions d'euros (380 milliards de FCFA) pour l'année 2014.

Enfin, nous avons estimé les coûts sociétaux liés au travail des enfants, à la déforestation et à la pollution de l'eau générée par les engrais et pesticides liés à la production de cacao sur la base :

- Des informations disponibles sur les dépenses publiques (du gouvernement ivoirien et de la coopération internationale) affectées à la lutte contre ces impacts négatifs
- De l'estimation des coûts générés sur le long terme par ces dégradations et/ou des investissements nécessaires pour les réduire significativement dans la durée

Le récapitulatif de ces dépenses attribuables aux impacts de la filière cacao est récapitulé dans le tableau ci-dessous :

<i>Périmètre : Côte d'Ivoire</i>	Dépenses Publiques en 2014
<i>Déforestation</i>	415 Mrds FCFA
<i>Prévention (gestion durable de la forêt)</i>	6 Mrds FCFA
<i>Dommages (pertes de ressources)</i>	1 Mrds FCFA
<i>Atténuation (programmes d'appui agricole)</i>	45 Mrds FCFA
<i>Mitigation (investissements permettant d'enrayer la déforestation)</i>	363 Mrds FCFA
<i>Travail des enfants</i>	204 Mrds FCFA
<i>Prévention (programmes de lutte contre le travail des enfants)</i>	8 Mrds FCFA
<i>Dommages sanitaires</i>	2 Mrds FCFA
<i>Dommages sociaux</i>	194 Mrds FCFA
<i>Pollution de l'eau (prévention)</i>	6 Mrds FCFA

Figure 41. Estimation des dépenses liées aux dégradations sociales et environnementales liées au cacao en Côte d'Ivoire.

Source : BASIC, d'après les données de la République de Côte d'Ivoire, de l'Union Européenne, de l'OIT et de l'US Bureau of Labor

Nous avons pu estimer les coûts sociétaux liés à ces différents impacts à un total d'environ 950 millions d'euros (625 milliards de FCFA) en 2014.

Une fois cumulées, ces estimations de coûts sociétaux de la filière cacao conventionnelle aboutissent à un total de 2,85 milliards d'euros (1890 milliards de FCFA) en 2014, à comparer aux 3,7 milliards d'euros (2500 milliards de FCFA) de revenus générés par l'exportation de cacao par la Côte d'Ivoire chaque année.

Autrement dit, nous estimons que les coûts reportés par la filière conventionnelle du cacao sur la société ivoirienne représentaient environ 77% de la valeur des exportations de cacao en 2014 et sont supérieurs au revenu annuel des producteurs.

Le graphique suivant illustre ces chiffres rapportés à une tonne de cacao produite en Côte d'Ivoire :

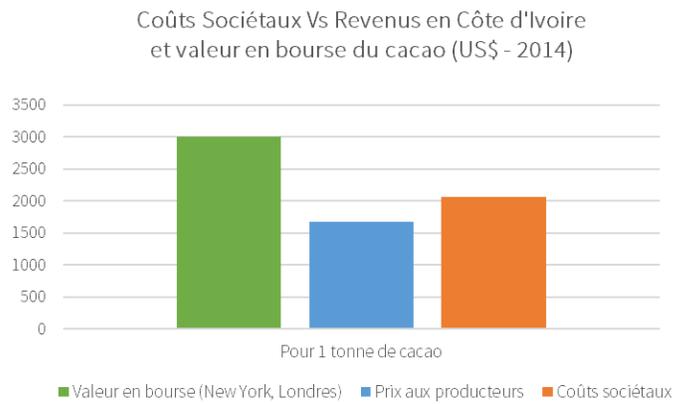


Figure 42. Coûts sociétaux du cacao conventionnel en Côte d'Ivoire, et comparaison avec le revenu des producteurs et la valeur en bourse.
Source : BASIC

3.4.1.2 Coûts sociétaux des filières durables et équitables

Sur la base de la méthodologie et des sources utilisées précédemment et complétées par les études disponibles sur les effets et impacts des certifications durables et équitables, nous avons pu estimer les coûts sociétaux générés par ces dernières en Côte d'Ivoire (voir résultats ci-dessous).

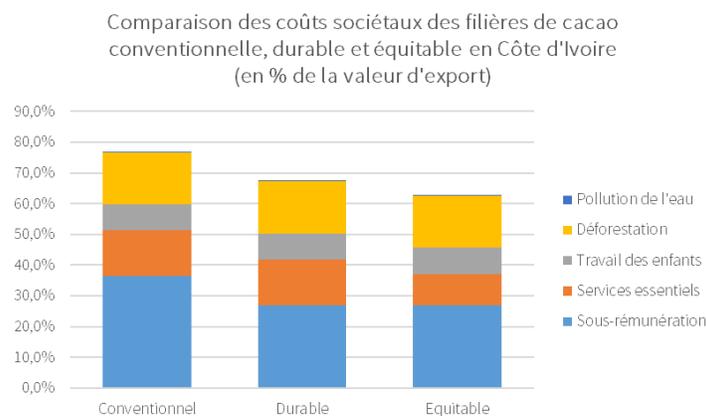


Figure 43. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao en Côte d'Ivoire et comparaison avec la valeur d'export.
Source : BASIC

Comme illustré ci-dessus, notre estimation des coûts sociétaux des filières de cacao durables fait apparaître une réduction moyenne de l'ordre de 12%, essentiellement grâce à l'amélioration sensible du revenu des producteurs dans ces filières (cf. section sur les impacts du cacao durable et équitable en Côte d'Ivoire).

Quant aux filières de cacao équitables, les données disponibles nous permettent d'estimer une réduction supplémentaire des coûts sociétaux de l'ordre de 6%, principalement du fait du versement de la prime collective et de son usage par la coopérative (soit une réduction globale des coûts sociétaux d'environ 18% par rapport au conventionnel).

Si ces résultats font ressortir une certaine capacité des filières durables et équitables à limiter les impacts négatifs de la filière conventionnelle, ils continuent à s'élever à plus de 60% de la valeur d'exportations des fèves, même dans le cas du commerce équitable et contrastent avec les résultats beaucoup plus significatifs que nous avons pu estimer dans le cas du Pérou (voir chapitre suivant).

Pour finir, nous avons rapporté ces estimations de coût sociétal à l'échelle d'une tablette de chocolat noir dont la fève proviendrait totalement de Côte d'Ivoire (et transformée en Europe). Nous avons ensuite réalisé une estimation de la découpe de la valeur de cette même tablette depuis le producteur jusqu'au supermarché qui distribue le produit aux consommateurs sur la base des données publiques disponibles (INSEE, Eurostat, UN Comtrade...).

Le diagramme suivant illustre le résultat de ces estimations de coût sociétal et de découpe de la valeur pour les 3 cas étudiés, conventionnel, durable et équitable :

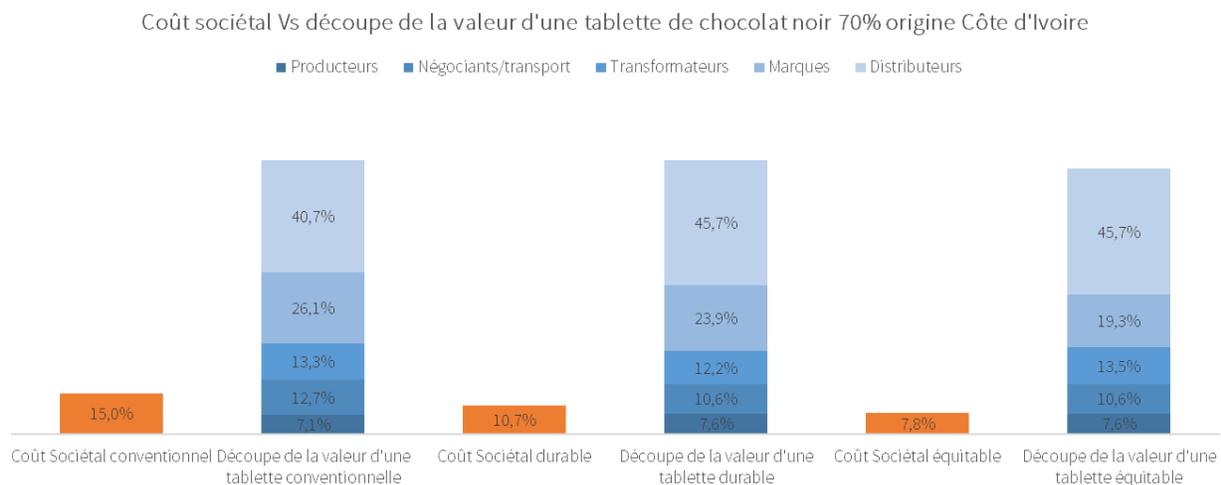


Figure 44. Coûts sociétaux et découpe de la valeur d'une tablette de chocolat noir 70% origine Côte d'Ivoire (conventionnelle, durable et équitable)

Source : BASIC

Le diagramme ci-dessus permet de mettre en vis-à-vis nos estimations de :

- La découpe de la valeur finale d'une tablette de chocolat noir avec les parts revenant à chaque acteur
- Le coût sociétal total généré dans le pays producteur par chaque type de filière

Il ressort de cette comparaison que la majeure partie de la valeur finale des produits est captée à l'aval de la filière par les marques et les distributeurs (environ les 2/3) alors que les coûts sont reportés sur les producteurs en amont.

Si le coût sociétal apparaît 2 fois plus élevé que la part de la valeur revenant aux producteurs dans le cas du conventionnel, nos estimations tendent à montrer qu'il ne serait que du même ordre de grandeur dans l'équitable (et 50% plus élevé pour le durable).

Encadré – Exemple d'une coopérative sous certifications équitable et bio de Côte d'Ivoire

Au-delà de la majorité des cas de commerce équitable, quelques cas ponctuels à petite échelle en Côte d'Ivoire semblent se rapprocher des expériences rencontrées au Pérou (voir chapitre suivant).

Une coopérative a notamment retenu notre attention. Issue de la scission d'une faitière au milieu des années 2000, cette coopérative réunit une petite centaine de producteurs dont un tiers produit un cacao équitable et issu de l'agriculture biologique.

La coopérative investit dans une stratégie d'augmentation de la qualité afin de tirer meilleur profit du développement des deux certifications. Entre autres, elle propose à ses producteurs membres des formations régulières aux techniques de l'agriculture biologique. L'augmentation constatée des rendements, combinée à un prix majoré et à des primes liés au commerce équitable et à l'agriculture biologique permettent une amélioration très significative des revenus des producteurs.

« Je ne vois pas d'autre clef possible pour sortir de la standardisation et la massification que la qualité. La qualité au sens différenciation des qualités, terroir, dénomination d'origine. Ou au-delà, qualité par le bio, l'égalité aromatique des produits. »

Représentant d'une marque de chocolat équitable

La vente de cacao équitable et pour partie biologique a également permis à la coopérative d'investir les primes dans le renforcement de l'organisation mais aussi dans l'accompagnement des producteurs. De plus, le passage en agriculture biologique a permis de réduire l'impact environnemental des plantations des producteurs membres, même si ces derniers n'utilisaient au préalable pas beaucoup d'intrants chimiques pour leur culture du cacao.

L'enjeu central sur le long terme est d'améliorer la rentabilité des plantations des producteurs. La question reste également de savoir s'il est intéressant pour la coopérative d'investir dans des infrastructures permettant le traitement de la fève de façon centralisée à l'instar des coopératives de commerce équitable du Pérou.

Cette initiative coopérative à petite échelle est néanmoins sujette aux mêmes contraintes que celles qui pèsent sur le développement du secteur plus global en Côte d'Ivoire. L'intégration des membres questionne les dynamiques de gouvernance interne. Les aléas climatiques, comme la sécheresse ou les maladies, pèsent sur les plantations, tuant les jeunes cacaoyers ou diminuant les rendements des plants productifs. Enfin, la culture du cacao se fait toujours majoritairement dans des systèmes spécialisés et « à la lumière », ne répondant donc à l'enjeu majeur de la déforestation en Côte d'Ivoire.

Malgré ces limites et ces défis, nous avons évalué que ce cas particulier de coopérative en Côte d'Ivoire semble à l'origine de cercles vertueux d'impact similaires à ceux des coopératives péruviennes engagées dans le commerce équitable. D'après nos estimations, les coûts sociétaux associés pourraient être réduits de 80%, soit beaucoup plus que la moyenne des organisations de cacao équitable en Côte d'Ivoire (un résultat semblable à celui des coopératives péruviennes - voir section suivante).

4. Le Pérou, acteur émergent sur la scène mondiale du cacao

4.1 Développement récent de la filière du cacao au Pérou

Le Pérou regroupe sur son territoire les variétés les plus connues du cacao, introduites depuis les Caraïbes, l'Amérique centrale et l'Équateur, ainsi que de nombreux hybrides et des variétés natives des forêts tropicales du pays²²³. Dans les années 1930 quand les Péruviens développent des fronts pionniers de cacao et de café dans la forêt amazonienne, ce sont les cultures des cacaos *forastero* et *trinitario* qui sont principalement incitées²²⁴. La culture croît de façon constante et au tournant des années 1970, la cacaoculture est déjà majoritairement tournée vers l'export et orientée pour répondre à la demande internationale.

Les années 1980 marquent un tournant avec la montée des tensions politiques, le début de la guerre civile et l'émergence conjointe de la culture illégale de la coca : les producteurs de cacao arrachent leurs plants pour les remplacer par de la coca, beaucoup plus rentable, la tonne de coca se vendant trois à quatre fois plus chère que la tonne de cacao.

Un climat de violences entoure la culture de la coca : les guerres entre narcotrafiquants, puis la lutte de l'État péruvien avec l'appui des États-Unis déstabilisent les régions productrices de cacao. Les violences atteignent un tel niveau que lorsque l'État péruvien s'associe à USAID après la pacification pour développer la culture de cacao en remplacement de la culture de coca, les producteurs sont très réceptifs car désireux de tourner définitivement la page de cette période d'insécurité permanente²²⁵. À partir des années 2000, la cacaoculture est ainsi encouragée par la coopération internationale et les pouvoirs publics²²⁶, plus particulièrement celle du cacao CCN51, dérivé du *forastero*, variété plus résistante et productive²²⁷.

« La population était fatiguée de la violence, des morts dues au narcotrafic, la guérilla et l'armée [...] Le cacao est la seule alternative aujourd'hui à la coca, comme on peut le voir dans la région de San Martin. Même si ses avancées ont été rendues possibles par le gouvernement régional péruvien et la coopération étatsunienne d'USAID, je pense que c'est aussi le résultat du marché et du commerce équitable. »

Santiago Paz, gérant de la coopérative Norandino

Cet investissement massif dans la culture du cacao se traduit par l'augmentation des chiffres de production de cacao au Pérou. Aujourd'hui, si le pays ne compte que pour 1% environ de la production mondiale de cacao²²⁸, ses exportations sont en forte croissance et le Pérou constitue déjà le deuxième exportateur latino-américain de cacao issu de l'agriculture biologique²²⁹ après la République dominicaine²³⁰.

²²³ 7 des 10 variétés existantes sont cultivées au Pérou (G. E. Nolte, « Cocoa Update and Outlook », USDA Foreign Agricultural Service, juin 2014)

²²⁴ O. Morales, A. Borda, A. Argandoña, R. Farach, L. García Naranjo et K. Lazo, *La Alianza Cacao Perú y la cadena productiva del cacao fino de aroma*, Université d'ESAN, 2015

²²⁵ Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²²⁶ G. J. Scott, « Growing Money on Trees in Latin America: Growth Rates for Cocoa 1961-2013 and Their Implications for Industry », *American-Eurasian Journal of Agricultural and Environmental Sciences*, 2016

²²⁷ O. Morales, A. Borda, A. Argandoña, R. Farach, L. García Naranjo et K. Lazo, *La Alianza Cacao...*, op. cit.

²²⁸ ICCO, *The World Cocoa Economy: Past and Present*, septembre 2012

²²⁹ ¼ de la production de cacao péruvien est certifiée issue d'agriculture biologique (Technoserve, *Building a Sustainable and Competitive Cocoa Value Chain in Peru. A Case Study of the Economic Development Alliance Program for San Martin, Huanuco and Ucayali 2010-2015*, 2015).

²³⁰ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact of fairtrade for Peruvian cocoa farmers*, Natural Resources Institute, Université de Greenwich, Juin 2012

**Perú: Producción y superficie cosechada nacional de cacao
Período 2000 - 2012**

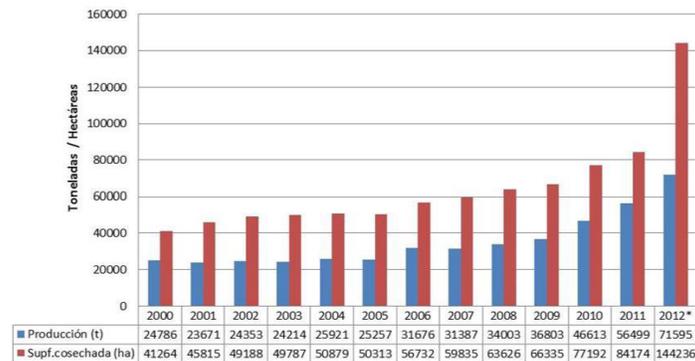


Figure 45. Production de cacao et superficie cultivée au Pérou.

Source : C. Huamanchumo de la Cuba, *Análisis de la cadena de valor del cacao en la región de San Martín, Perú*, Swisscontact Perú, 2013

4.2 Description et analyse des filières conventionnelles, leurs impacts et leurs coûts reportés sur la société

4.2.1 Organisation et acteurs du secteur du cacao-chocolat péruvien

Contrairement à la Côte d'Ivoire, le secteur agricole pèse peu dans la richesse nationale du Pérou : il ne représente que 6,1% du PIB péruvien en moyenne²³¹, le pays tirant bien plus de revenus du secteur minier. Ce constat explique une différence fondamentale entre les deux pays : alors que le cacao est une filière vitale pour l'économie ivoirienne, le cacao pèse très peu dans l'économie péruvienne (environ 0,6% des exportations totales du pays selon les derniers chiffres de l'INEI). Si la part du cacao dans les exportations agricoles péruviennes reste faible, elle est néanmoins en constante augmentation depuis 2009 (de 1,3% en valeur FOB en 2009 à 3,2% en 2014²³²). La majorité du cacao produit dans le pays (60% de la production de fèves et de produits semi-transformés) est exportée en moyenne chaque année²³³.

L'État péruvien a ainsi opté pour un marché du cacao totalement libéralisé, à l'opposé de la réforme mise en place par la Côte d'Ivoire. Il n'existe pas au Pérou de prix minimum garanti au producteur et fixé avant chaque récolte par l'État ni de taxes à l'export pour les fèves de cacao et produits semi-transformés²³⁴.

Le Pérou n'étant pas jusqu'à présent un pays identifié comme important dans la production de chocolat, il a été moins investi par les grands transformateurs de fève et fabricants internationaux de chocolat. Notons la présence importante des coopératives dans l'achat des fèves (environ 30% en 2013) et le poids important dans l'activité de broyage du cacao (presque 60%) du leader Machu Picchu Coffee, une société péruvienne (voir diagrammes ci-dessous).

²³¹ SOS Faim, « Le pari coopératif : le café et le cacao au Pérou », *Dynamiques paysannes*, n°38 2015

²³² SOS Faim, « Le pari coopératif... », op. cit.

²³³ Technoserve, *Building a Sustainable...*, op. cit.

²³⁴ Le seul impôt auquel sont soumises les entreprises du secteur du cacao-chocolat péruvien est l'impôt sur les sociétés. Cf. Cristian L. & Calderón R., *Devolucion del IGVA a los exportadores*, Estudio Calderón & Asociados, 2015

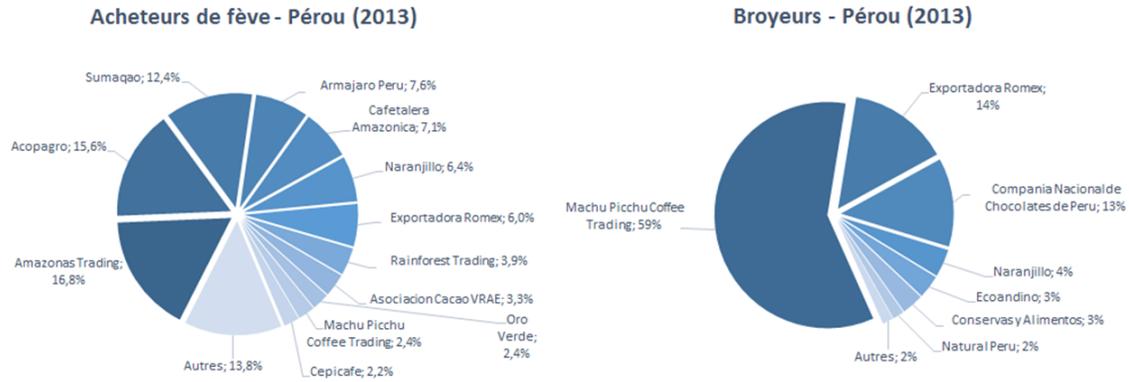
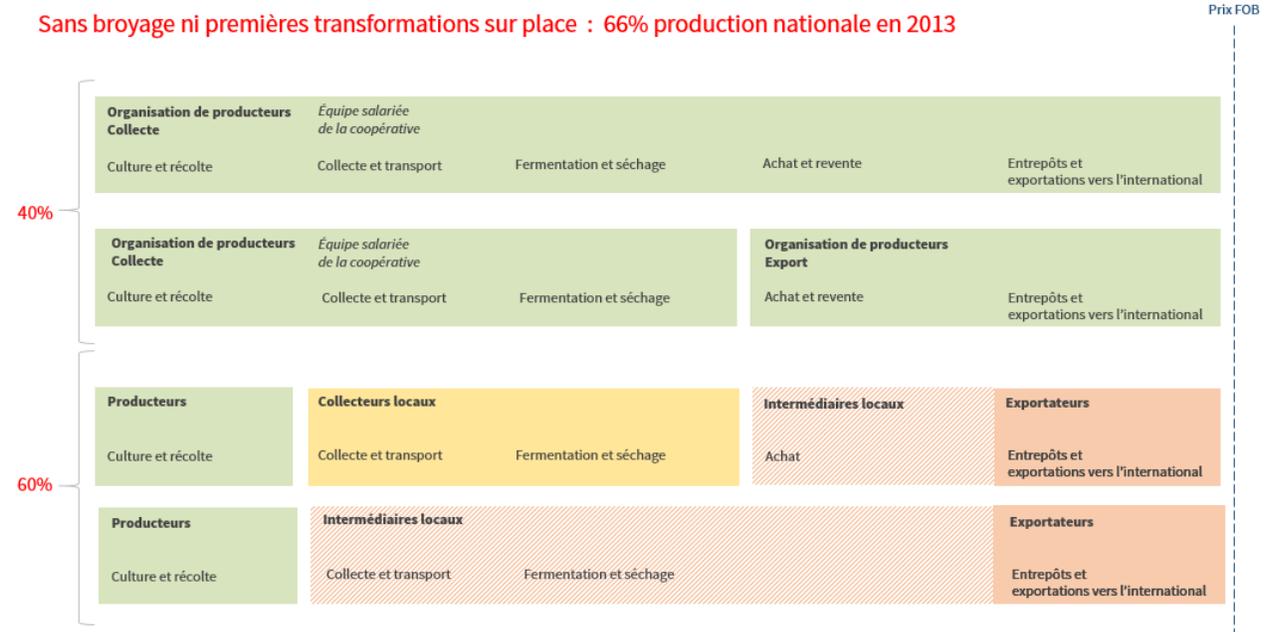


Figure 46. Principaux acheteurs de fèves et broyeurs de cacao au Pérou.
 Source : BASIC, d'après les données C. Huamanchumo de la Cuba, *Análisis de la cadena...*, op. cit.

La filière s'organise comme suit, avec des différences en fonction du produit final (export de fèves ou export/commercialisation de produits semi-transformés voire dans quelques cas, de chocolat).



Broyage, premières transformations et fabrication sur place : 34% production nationale en 2013

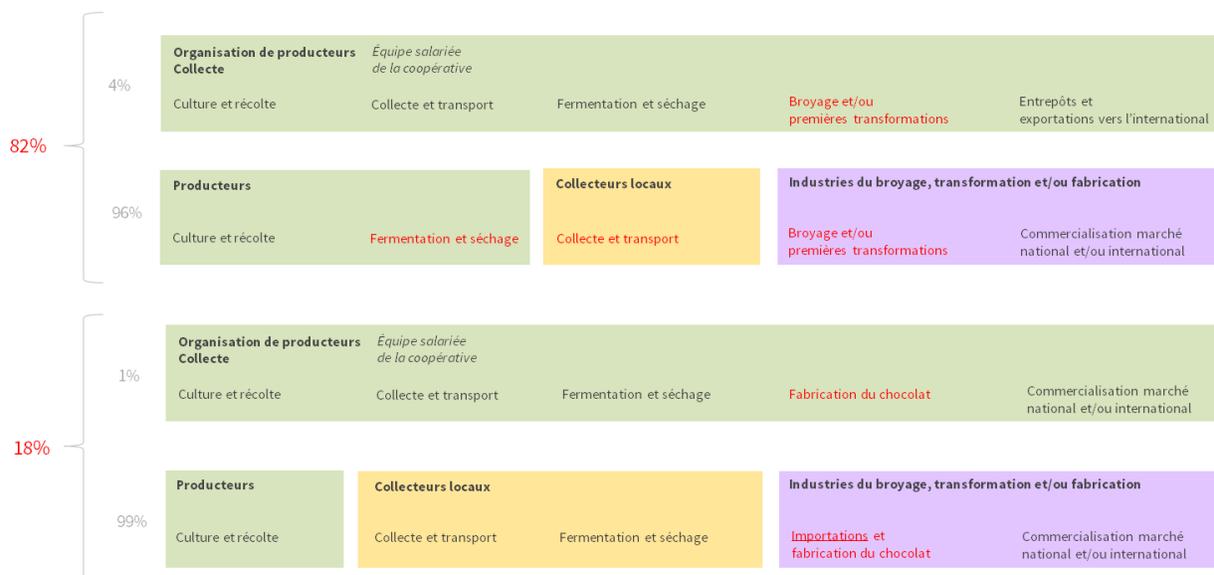


Figure 47. Schémas d'organisation des principales configurations de filières de cacao conventionnelles au Pérou.
Source : BASIC

4.2.1.1 Les petits producteurs de cacao cultivé sous système agroforestier

Les plantations de cacao péruviennes sont dans leur majorité en système agroforestier et de très petite taille, les estimations variant de 2 à 5ha en moyenne²³⁵. Le système agricole des 90 000 producteurs de cacao²³⁶ est ainsi tourné vers l'autosubsistance dans laquelle le cacao est une culture de rente, source de revenus néanmoins non négligeable (elle représente en moyenne de 60 à 70% des revenus des foyers des producteurs de cacao)²³⁷. Pour autant, la stratégie de long terme des producteurs de cacao est bien celle de la diversification des cultures de rente et vivrières afin de pouvoir faire face aux chutes éventuelles des cours du cacao et de subvenir à leurs besoins dans ces périodes difficiles²³⁸.

« Dans le café, les ingénieurs agronomes ont poussé la culture en plein soleil. Les producteurs se sont vite rendus compte que cela ne fonctionnait pas car la plante s'épuisait trop vite et devenait très demandeuse en intrants chimiques. Aujourd'hui, cette mauvaise expérience dans la production de café a été reprise par les producteurs de cacao : ils optent donc pour un système « sous ombrage » durable économiquement pour eux et qui permet aussi les cultures vivrières. »

Santiago Paz, gérant de la coopérative Norandino

Plus de 80% des producteurs de cacao vivent aujourd'hui dans la jungle (*selva*) péruvienne. Cet éloignement géographique conditionne leur accès aux marchés. De fait, plus les producteurs se situent dans des zones enclavées, plus ils vont avoir

²³⁵ Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture (IICA), *Situación y Perspectivas...*, op. cit. ; Technoserve, *Building a Sustainable...*, op. cit. ; G. E. Nolte, « Cocoa... », op. cit.

²³⁶ G. J. Scott, « Growing Money... », op. cit.

²³⁷ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²³⁸ G. E. Nolte, « Cocoa Update... », op. cit.

tendance à vendre à des collecteurs locaux, seuls intermédiaires qui se déplacent aussi loin dans la jungle pour aller chercher les fèves de cacao. A l'inverse, ce sont les producteurs les mieux desservis par les réseaux routiers qui sont susceptibles d'être membre d'une coopérative²³⁹.

Contrairement aux producteurs ivoiriens, les producteurs péruviens vendent majoritairement leurs fèves dites vertes, c'est-à-dire avant fermentation et séchage²⁴⁰. Quand le producteur vend à une coopérative, c'est elle qui est en charge de la fermentation et du séchage avant :

- Soit d'exporter les fèves de cacao vers l'international,
- Soit de le transformer en produits semi-finis qui sont ensuite vendus à l'industrie nationale de fabrication de chocolat ou à des acheteurs étrangers,
- Soit, beaucoup plus rarement, de le transformer pour en faire du chocolat.

4.2.1.2 Les coopératives : spécificité de la filière cacao péruvienne

Les coopératives péruviennes du cacao sont dans leur large majorité des organisations qui se sont développées historiquement sur le marché du café. Alors que la production de cacao commençait à croître, les coopératives ont réinvesti leurs connaissances et savoirs pratiques acquis dans le monde du café pour développer leurs activités sur le cacao²⁴¹.

Ces coopératives se sont pour la plupart créées dans les années 1960 avant de monter en puissance et de devenir de véritables entreprises sociales dans les années 1980. Elles entrent alors dans une période de crise structurelle, minées par une croissance rapide qui les a parfois éloignés d'une gouvernance interne démocratique²⁴² et un contexte politico-social très difficile avec l'émergence du Sentier Lumineux²⁴³ et la lutte contre le narcotrafic²⁴⁴.

La pacification des régions productrices dans lesquelles étaient installées les coopératives, et l'aspiration des populations à sortir d'un climat de violence et de recréer du lien social, expliquent la renaissance des coopératives dans les années 2000²⁴⁵. Les coopératives acquièrent une place très importante dans le secteur du cacao péruvien : sur les dix premiers exportateurs de fèves entre 2000 et 2012, six sont des coopératives pour environ 60% des exportations²⁴⁶.

Mais depuis le début des années 2010, les coopératives de cacao entrent dans une nouvelle phase de crise : victimes de leur succès, elles grandissent très vite au détriment parfois de la gouvernance démocratique interne. Devenues des entreprises opérant dans le marché de gros volumes, un certain nombre de coopératives voient se créer une rupture de plus en plus nette entre l'équipe salariée et ses membres²⁴⁷ : la direction de la coopérative prend ainsi de l'importance au détriment des associés producteurs²⁴⁸. Leurs activités ont tendance à se concentrer sur la réponse aux évolutions du marché plutôt qu'au développement local et au soutien des producteurs membres. Il en résulte une certaine perte de contrôle, voire des investissements non partagés par les membres producteurs ou des dérives de détournement d'argent²⁴⁹. Perdant de leur essence « coopérative », certaines coopératives ressemblent de plus en plus à leurs concurrents privés et les membres perdent en implication dans la structure²⁵⁰.

Les chiffres au niveau national traduisent cette nouvelle phase de crise relative que traversent les coopératives : en 2013, elles ne sont plus que quatre à figurer parmi les 10 premiers exportateurs de fèves²⁵¹.

²³⁹ A. Higuchi, M. Moritaka et S. Fukuda, « An analysis of the Peruvian jungle cocoa farmers: Acopagro cooperative vs. intermediaries – a case of study », *Agris on-line Papers in Economics and Informatics*, vol. II n° 4, 2010

²⁴⁰ A. Higuchi, M. Moritaka et S. Fukuda, « An analysis of the Peruvian... », op. cit.

²⁴¹ Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²⁴² Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²⁴³ SOS Faim, « Le pari coopératif... », op. cit.

²⁴⁴ Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²⁴⁵ Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²⁴⁶ C. Huamanchumo de la Cuba, *Análisis de la cadena...*, op. cit.

²⁴⁷ Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²⁴⁸ SOS Faim, « Le pari coopératif... », op. cit.

²⁴⁹ Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²⁵⁰ Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²⁵¹ C. Huamanchumo de la Cuba, *Análisis de la cadena...*, op. cit.

4.2.1.3 Les collecteurs et intermédiaires locaux

Les collecteurs locaux (*acopiadores locales*) peuvent être considérés comme l'équivalent péruvien des pisteurs ivoiriens. A l'instar de ces derniers, ils sont plus ou moins indépendants puisqu'ils sont souvent préfinancés par les intermédiaires locaux qui représentent les exportateurs sur le terrain. Le préfinancement leur permet, ici comme en Côte d'Ivoire, d'avoir une grande réactivité au moment des récoltes : ils ont l'argent pour payer comptant le producteur au moment opportun. Tout comme en Côte d'Ivoire, cette capacité des collecteurs locaux à délivrer de l'argent directement aux producteurs constitue une concurrence forte pour les coopératives qui n'ont pas toujours les fonds au moment des pics de récolte pour payer de suite l'ensemble des producteurs venant déposer leur récolte dans les entrepôts de la coopérative.

De plus, ces collecteurs ont une très grande connaissance du terrain et savent à quel moment un paiement en cash est le plus demandé par les producteurs. Il arrive ainsi régulièrement que des producteurs membres de coopératives vendent leur récolte non pas à leur organisation mais à des collecteurs locaux, ce qui la fragilise d'autant plus.

Enfin, les collecteurs locaux sont souvent les seuls à se déplacer dans les zones les plus reculées de la *selva*²⁵². Les producteurs situés dans les zones les plus enclavées sont alors plus ou moins captifs de ces acheteurs, qui bénéficient quant à eux d'un fort pouvoir de négociation.

L'échelon suivant les collecteurs est celui des intermédiaires locaux. Ces derniers sont encore plus étroitement liés avec les exportateurs ou les industriels en bout de chaîne : certains sont même directement rattachés à ces groupes²⁵³. Ce fonctionnement d'intégration verticale est par exemple celui adopté par Amazonas Trading depuis le milieu des années 2000 qui dispose de six intermédiaires locaux répartis dans différentes régions du Pérou²⁵⁴. L'explication de cette intégration verticale est à trouver dans l'efficacité supposée d'un tel système permettant aux exportateurs et industriels de bout de chaîne de contrôler leur approvisionnement dès la production.

4.2.1.4 Les exportateurs : l'importance des coopératives

Au Pérou, environ 66% du volume de cacao exporté en 2013 l'était sous forme de fèves tandis que 28% était exporté sous forme de produits intermédiaires et 6% sous forme de chocolat²⁵⁵. En valeur, les fèves représentent 56% des exportations du secteur en 2013 alors que les produits intermédiaires représentent 35% et les produits chocolatés 9%²⁵⁶.

En ce qui concerne les exportations de fèves, les coopératives se plaçaient en tête sur la période 2000 – 2012 avec six coopératives parmi les dix premiers exportateurs péruviens, représentant environ 58% du marché²⁵⁷. Leur part recule nettement sur l'année 2013, descendant à 40%. Cette baisse est expliquée par les différentes crises qui traversent aujourd'hui les coopératives péruviennes du cacao ainsi que la montée en puissance de nouveaux acteurs²⁵⁸.

4.2.1.5 Les transformateurs de fèves et les fabricants de chocolat

Les industriels du secteur de la transformation et de la fabrication se fournissent soit auprès de collecteurs locaux soit par leurs intermédiaires locaux.

Quasiment la moitié de la production nationale péruvienne est annuellement achetée par les industriels de la transformation et de la fabrication installés au Pérou (en 2012, 47%)²⁵⁹. Cette part est en augmentation constante, poussée notamment par le taux de production de chocolat croissant sur le sol péruvien : entre 2007 et 2012, la production nationale de chocolat a ainsi augmenté de 19%²⁶⁰.

²⁵² A. Higuchi, M. Moritaka et S. Fukuda, « An analysis of the Peruvian... », op. cit.

²⁵³ Fairtrade International, Etude interne sur la chaîne de valeur du cacao équitable, 2012 (non publiée)

²⁵⁴ Fairtrade International, Etude interne... op. cit.

²⁵⁵ C. Huamanchumo de la Cuba, Análisis de la cadena..., op. cit.

²⁵⁶ C. Huamanchumo de la Cuba, Análisis de la cadena..., op. cit.

²⁵⁷ C. Huamanchumo de la Cuba, Análisis de la cadena..., op. cit.

²⁵⁸ Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²⁵⁹ C. Huamanchumo de la Cuba, Análisis de la cadena..., op. cit.

²⁶⁰ C. Huamanchumo de la Cuba, Análisis de la cadena..., op. cit.

Cette augmentation de la production de chocolat sur le sol péruvien se traduit également par des importations croissantes de produits transformés. En effet, afin de produire à des coûts les plus bas possibles, il est parfois plus rentable pour les industriels de faire importer du cacao voire des produits semi-transformés venus d'ailleurs en Amérique latine plutôt que de compter exclusivement sur la production nationale²⁶¹. En 2013, ce sont les usines de Nestlé Perú et Kraft Foods Perú S.A. qui sont les deux premiers importateurs de produits dérivés du cacao²⁶².

4.2.2 Les impacts et les coûts reportés sur la société par les filières conventionnelles

Cette organisation de la chaîne de valeur a des impacts économiques, sociaux et environnementaux sur les producteurs de cacao péruviens qui sont présentés ci-après.

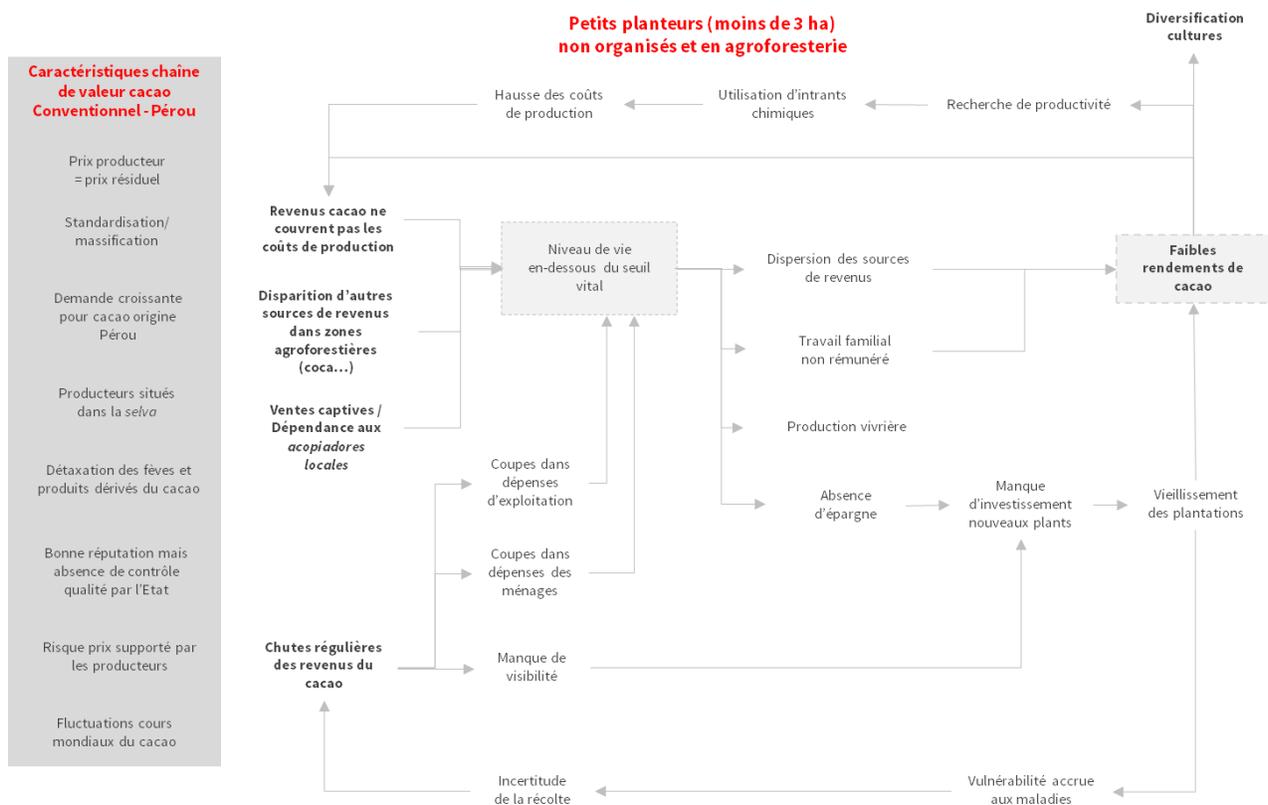


Figure 48. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao péruvienne conventionnelle.

Source : BASIC

²⁶¹ C. Huamancho de la Cuba, Análisis de la cadena..., op. cit.

²⁶² C. Huamancho de la Cuba, Análisis de la cadena..., op. cit.

4.2.2.1 Les impacts économiques

Des rendements en moyenne plus élevés qu'en Côte d'Ivoire mais des revenus qui restent trop faibles pour que les producteurs péruviens sortent de la pauvreté

Les rendements enregistrés sur les plantations de cacao au Pérou sont considérés comme faisant partie des plus élevés en Amérique latine²⁶³. Néanmoins les chiffres peuvent varier en fonction des variétés cultivées, notamment celle du CCN51 supposément très productive. Au niveau national, les rendements des plantations sont supérieurs d'environ 50% à ceux ivoiriens. En moyenne, le rendement d'une plantation de cacao péruvienne se situe à l'année et par hectare entre 600 et 800 kg²⁶⁴. Bien que ces rendements soient considérés comme bons, les producteurs péruviens sont globalement plus pauvres que le reste de la population péruvienne : en 2014, il est estimé que les producteurs peuvent tirer un revenu d'environ 1900 USD par personne dans le foyer sur l'année, alors que le seuil de pauvreté au Pérou est estimé par l'institut national de statistiques (INEI) à 2600 USD par personne et par an²⁶⁵, le cacao représentant en moyenne 60 à 70% des revenus²⁶⁶.

Ces revenus sont soumis aux variations du cours mondial du cacao puisqu'il n'existe pas dans le système péruvien conventionnel de prix minimum fixe. Le prix auquel est acheté la fève est donc un prix résiduel, soumis à la loi de l'offre et de la demande là où celui en Côte d'Ivoire est un minimum garanti par l'État. Cependant, cette absence de régulation du prix laisse également la possibilité aux collecteurs et intermédiaires locaux de valoriser la qualité de la fève qu'ils achètent : en fonction de la variété de cacao vendu et de sa qualité, les prix peuvent être ainsi très différents²⁶⁷. Ces prix élevés ne concernent néanmoins que des marchés de niche et la majorité des planteurs produisent du CCN51 (variété dérivée du forastero) dont le prix de vente de la fève n'est pas majoré par un « bonus » à la qualité.

Au final, si le marché du cacao péruvien voit émerger certains producteurs tirant partie de la réputation et de la qualité du cacao produit au Pérou, la majorité des producteurs vit en-dessous ou à la limite du seuil de pauvreté, situation précaire ayant une série d'impacts économiques, sociaux et environnementaux.

« Sur la question de la relève générationnelle, il apparait nettement que très peu de jeunes ou d'enfants des producteurs de cacao veulent rester dans la cacaoculture à l'âge adulte. C'est vrai également dans l'autre sens : aucun des parents [...] ne souhaitent pour leurs enfants qu'ils se lancent dans la cacaoculture car ils considèrent que « ce n'est pas ça la vie » et qu'ils doivent tenter leurs chances ailleurs. »

Responsable d'ONG

L'absence de capacité d'épargne

Vivant sous le seuil de pauvreté pour la majorité, les producteurs de cacao péruviens ne tirent pas suffisamment de revenus de cette culture pour permettre l'investissement dans la plantation. La plupart d'entre eux fonctionne en système d'agriculture familiale avec des plantations en agroforesterie, multipliant les cultures de rente et les cultures vivrières pour sécuriser leur situation²⁶⁸. Le principal inconvénient de cette diversification est la dispersion du travail sur la plantation, ayant un impact négatif sur les rendements du cacao et sur l'entretien des parcelles. A termes, c'est un cercle vicieux qui se

²⁶³ Technoserve, *Building a Sustainable...*, op. cit.

²⁶⁴ 600 kg / an / ha selon (A. Aponte Martinez, « Desarrollo del cacao en Perú », Ministère de l'agriculture du Pérou, mai 2013), 650 kg / an / ha (Technoserve, *Building a Sustainable...*, op. cit.) et jusqu'à 2,5 t / an / ha selon G. E. Nolte, « Cocco Update... », op. cit. pour le CCN51.

²⁶⁵ Technoserve, *Building a Sustainable...*, op. cit.

²⁶⁶ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²⁶⁷ Entretien le 10 décembre 2015 avec un responsable développement durable chez un transformateur de cacao

²⁶⁸ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

met en place où le manque de travail sur la parcelle cumulé au vieillissement naturel des plantations entraîne une perte de rendements, une vulnérabilité accrue aux maladies et une incertitude accentuée du volume de récolte.

4.2.2.2 Les impacts sociaux

Des cultures vivrières insuffisantes pour assurer la sécurité alimentaire des familles

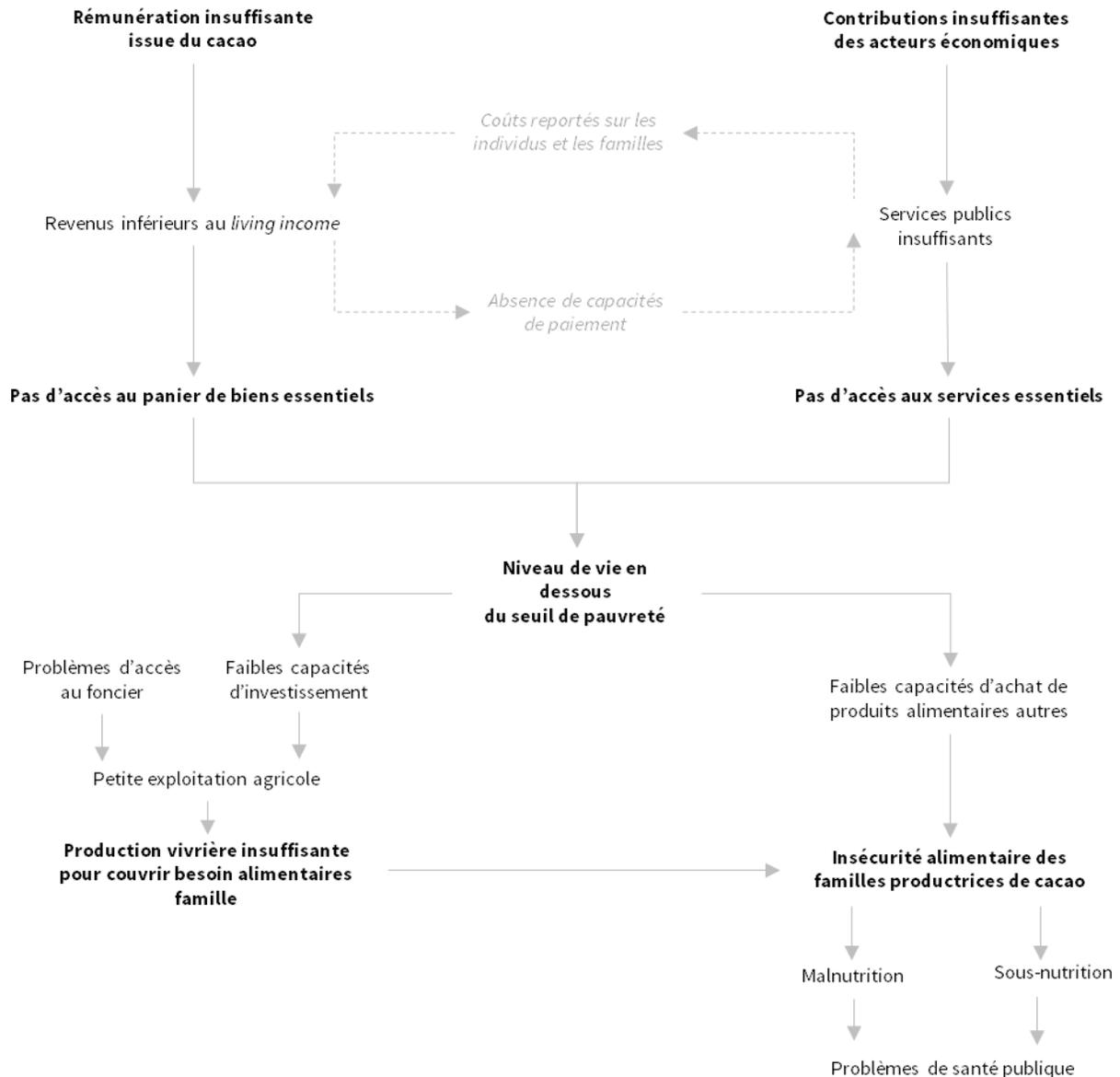


Figure 49. Chemins et boucles d'impacts lié à l'insécurité alimentaire dans la filière cacao péruvienne conventionnelle.

Source : BASIC

Une des conséquences de l'absence de capacité d'épargne est la très faible capacité des producteurs à investir dans les cultures de rente mais aussi les cultures vivrières. Cette incapacité est une menace pour la sécurité alimentaire des

agriculteurs et de leur famille. Elle est d'autant plus prégnante que les revenus tirés en partie du cacao ne permettent pas toujours de compenser le manque de cultures vivrières par des achats alimentaires autres²⁶⁹.

Au final, si les cultures vivrières permettent une certaine résilience des producteurs en période creuse, elles ne sont pas suffisantes pour subvenir structurellement aux besoins de leur famille²⁷⁰.

Un travail des enfants existant mais mal documenté

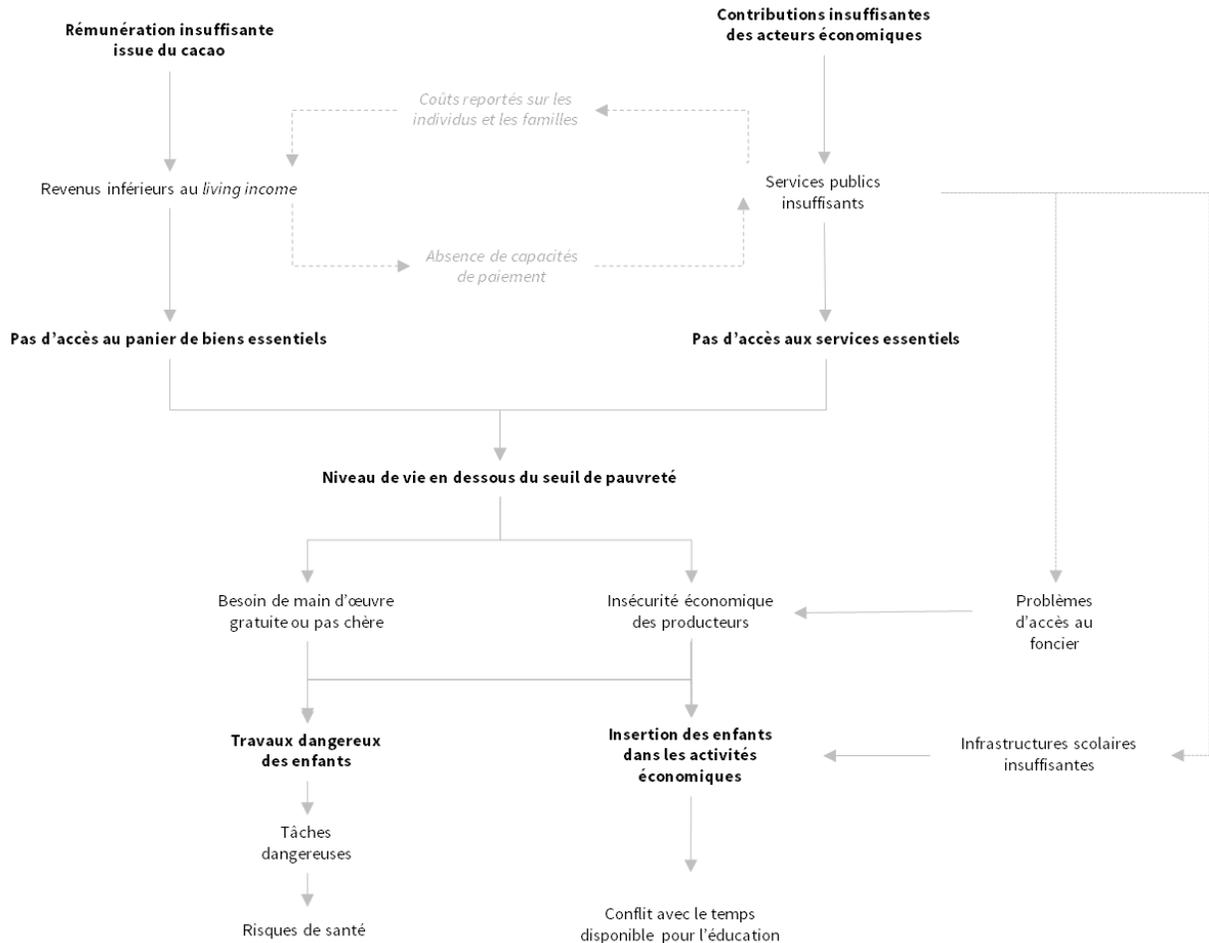


Figure 50. Chemins et boucles d'impacts lié au travail des enfants dans la filière cacao péruvienne conventionnelle.

Source : BASIC

Le travail des enfants au Pérou est très peu documenté : à date, un seul rapport de l'OIT de 2008 a été publié sur la question. Par conséquent, peu d'informations sont disponibles sur ce domaine, encore moins dans le cas spécifique de la culture du cacao en comparaison à la Côte d'Ivoire.

Néanmoins, les éléments du rapport de l'OIT permettent de déterminer qu'il existe bien du travail des enfants dans les zones rurales majoritairement productrices de cacao au Pérou où 80% des enfants cumulent l'école et le travail dans le cadre familial²⁷¹. Sur ces 80%, la majorité des enfants travaillant (environ 75%) réalise sur la semaine moins de 20 heures de travail sur l'exploitation familiale²⁷² tandis que 10% réalisent un travail excédant 40 heures hebdomadaires²⁷³. Tout comme en Côte

²⁶⁹ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²⁷⁰ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²⁷¹ Organisation Internationale du Travail (OIT) et Institut national de la statistique et de l'informatique (INEI) du Pérou, *Trabajo infantil en el Perú. Magnitud y perfiles vulnerables. Informe nacional 2007-2008*, 2009

²⁷² Organisation Internationale du Travail (OIT) et Institut national de la statistique et de l'informatique (INEI) du Pérou, *Trabajo infantil...*, op. cit.

²⁷³ Organisation Internationale du Travail (OIT) et Institut national de la statistique et de l'informatique (INEI) du Pérou, *Trabajo infantil...*, op. cit.

d'Ivoire, il semble que ce soit l'accumulation des situations de pauvreté et de l'irrégularité des revenus qui explique en majeure partie le recours au travail des enfants. De plus, la plupart des parents de ces enfants déclarent également avoir travaillé étant jeune, et ils estiment également que le travail des enfants ne doit pas primer sur l'éducation, valorisée comme moyen d'ascension sociale et de d'augmentation du capital humain²⁷⁴. Cette valorisation de l'éducation explique certainement en partie pourquoi la majorité des enfants cumule travail et école.

Ainsi, la majorité de ces enfants réalisant moins de 20 heures de travail par semaine reste principalement occupée par les activités scolaires et ne pâtit donc pas – au moins en statistiques – de ce travail réalisé dans un cadre familial. Pour les 10% restant, il semblerait que le taux de scolarisation soit moindre et ait tendance à diminuer l'âge augmentant. Enfin, ce sont environ 70% des enfants qui sont considérés comme réalisant des tâches dangereuses (manipulation de machette, application d'intrants chimiques, charges lourdes) pour ceux qui travaillent sur les exploitations agricoles.

Il semblerait donc que le travail des enfants soit tout autant un enjeu au Pérou qu'en Côte d'Ivoire, à la différence qu'il ne semble pas exister au Pérou d'enfants esclaves selon le rapport de l'OIT.

4.2.2.3 Les impacts environnementaux

La déforestation : un enjeu à venir ?

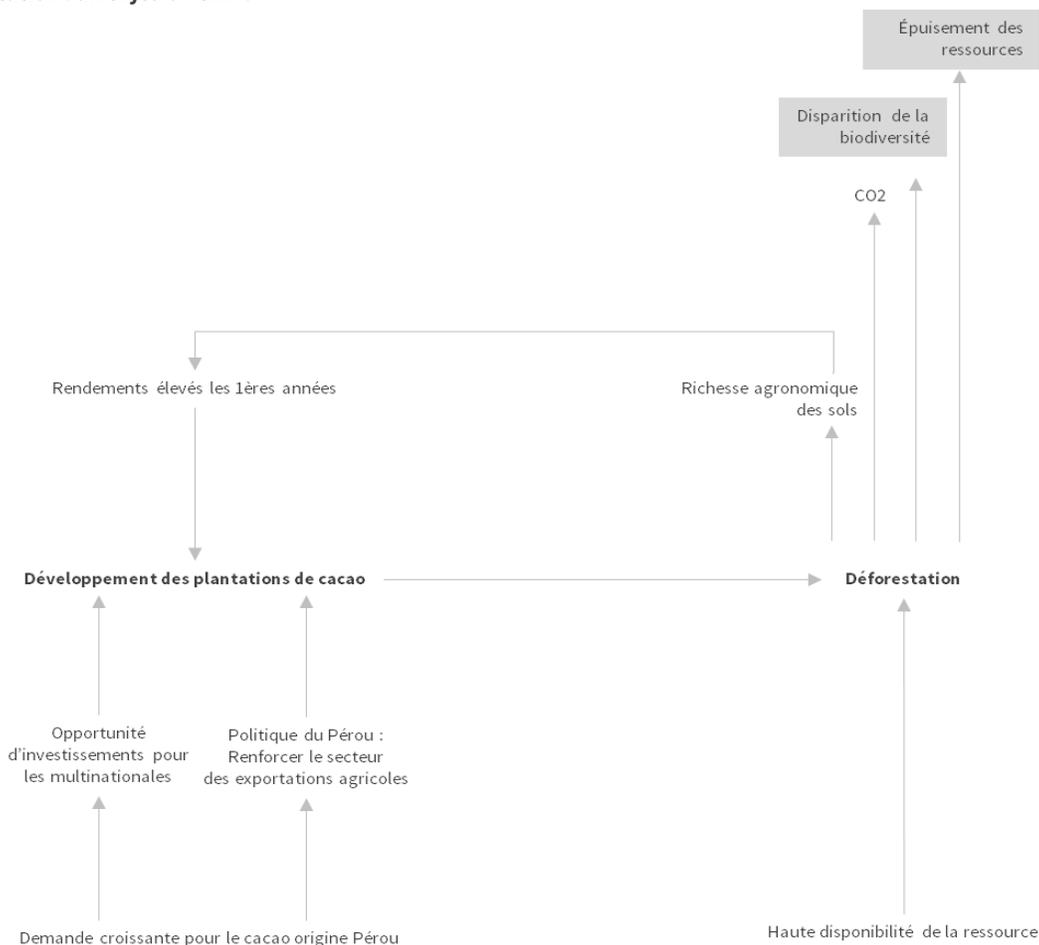


Figure 51. Chemins et boucles d'impacts lié à la déforestation dans la filière cacao péruvienne conventionnelle.

Source : BASIC

Contrairement à la Côte d'Ivoire, la déforestation n'est pas, à l'heure actuelle, un enjeu majeur lié à la culture du cacao au Pérou. Comme nous l'avons déjà dit, la majorité des plantations de cacao péruviennes sont agroforestières. Si une plantation

²⁷⁴ Organisation Internationale du Travail (OIT) et Institut national de la statistique et de l'informatique (INEI) du Pérou, *Trabajo infantil...*, op. cit.

en agroforesterie ne peut être jugée comme étant l'équivalent d'une parcelle forestière, ce système agricole est comparativement plus respectueux de l'environnement, de la biodiversité et des écosystèmes que la technique de culture « en pleine lumière » prédominante en Côte d'Ivoire, et considéré comme l'un des principaux moyens pour lutter contre la déforestation.

« L'agroforesterie est très nettement développée au Pérou et ce de façon traditionnelle. Ceci dit, elle est revenue aussi à la mode ces dernières années et elle est donc mieux valorisée [...] L'agroforesterie, ou encore l'agriculture biologique, est intéressante aujourd'hui pour les producteurs du point de vue économique mais aussi socialement. La première motivation reste néanmoins celle de l'intérêt économique. »

Responsable d'ONG

Néanmoins, en 2014 ont été documentés des actes de déforestation massive en Amazonie péruvienne²⁷⁵. Ils sont le fait d'une multinationale, United Cacao, qui a déforesté 7000 hectares²⁷⁶ dont un peu plus de 2 000 hectares liés au cacao. Malgré les plaintes portées par l'État péruvien, cette déforestation n'a pas été jugée illégale par la justice péruvienne²⁷⁷. Le PDG de United Cacao, Dennis Melka, déclarait vouloir appliquer le modèle agroindustriel d'Asie du Sud-Est aux plantations de cacao du Pérou qu'il présente comme l'un des endroits sur terre avec les plus faibles coûts de production, sans taxe à l'exportation et aux rendements élevés²⁷⁸.

Si ces informations sont trop récentes pour pouvoir être analysées de manière systémique ou en connaître les impacts, elles sont néanmoins révélatrices d'une dynamique qui semble plus globale. Les instabilités économiques et politiques traversées par la Côte d'Ivoire encore récemment, les craintes que les conditions climatiques du pays ne permettent plus la culture du cacao semblent motiver des investissements dans d'autres pays comme le Pérou. United Cacao en est un exemple, peut-être le premier d'une série à venir.

²⁷⁵ Monitoring of the Andean Amazon Project (MAAP), « MAAP Synthesis #1: Patterns and Drivers of Deforestation in the Peruvian Amazon », 19 septembre 2015 ; Monitoring of the Andean Amazon Project (MAAP), « MAAP #25: Deforestation Hotspots in the Peruvian Amazon, 2012-2014 », 20 février 2016

²⁷⁶ D. Collins, « Head of London-listed company linked to illegal clearing of Peru rainforest », *The Guardian*, 7 avril 2015

²⁷⁷ Stock Market Wire, « Peru Supreme Court rules in favour of United Cacao », *Interactive Investor*, 15 février 2016

²⁷⁸ J. Ng, « United Cacao replicates Southeast Asia's plantation model in Peru, says CEO Melka », *The Edge Singapore*, 13 juillet 2015

4.3 Les filières équitables : mitigation des impacts et coûts sociétaux des filières conventionnelles, et dynamiques positives de développement local

4.3.1 Un mouvement coopératif structuré et important pour le développement du commerce équitable au Pérou

NB : Sur la campagne 2012/13, le commerce équitable représentait 8% du cacao exporté.



Figure 52. Schémas d'organisation des filières de cacao équitable au Pérou.

Source : BASIC

Comme décrit plus haut, le mouvement coopératif péruvien est bien plus développé que le mouvement coopératif ivoirien. Historiquement, ce mouvement a connu des moments de crises – et continue d'en connaître – mais reste une importante dynamique sociale et une caractéristique forte du pays qui se reflète dans les statistiques de production et d'exportation des matières premières agricoles péruviennes.

L'enjeu qu'il y a eu à éradiquer la culture de la coca pour la remplacer par la culture du cacao a dirigé vers les producteurs et leurs coopératives beaucoup de soutiens logistiques et financiers de la coopération internationale, principalement états-unienne²⁷⁹, qui leur ont permis de se développer²⁸⁰. À titre d'exemple, la coopérative Acopagro créée en 1992 avec le soutien des Nations Unies et est l'une des coopératives ayant contribué à la reconversion des producteurs depuis la coca vers le cacao²⁸¹.

Plus structurées, ces coopératives ont acquis un poids relativement important dans le secteur du cacao péruvien, qui se reflète également sur le marché du cacao équitable. Une partie d'entre elles se sont d'abord développées sur le secteur du café équitable avant de réinvestir leur expérience dans le cacao par la suite²⁸². Sur la campagne 2012-2013, le cacao équitable collecté et exporté par des coopératives représentait 8% de la totalité du marché du secteur²⁸³.

²⁷⁹ G. E. Nolte, « Cocoa Update... », op. cit.

²⁸⁰ SOS Faim, « Le pari coopératif... », op. cit.

²⁸¹ A. Higuchi, M. Moritaka et S. Fukuda, « An analysis of the Peruvian... », op. cit.

²⁸² K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.; Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

²⁸³ C. Huamanchumo de la Cuba, *Análisis de la cadena...*, op. cit.

« Au Pérou, les avancées récentes du secteur du cacao sont spectaculaires et sont pour moi le résultat du commerce équitable. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : la production est passée de 40 000 à 100 000 hectares de cacao, la valeur des exportations est passée 16 à 257 millions de soles. »

Santiago Paz, gérant de la coopérative Norandino

Toutes les coopératives du cacao équitable péruvien n'ont cependant pas le même rôle. Certaines sont uniquement des coopératives collectant la fève auprès des producteurs, la séchant et la fermentant avant de la revendre. Cette fève peut être revendue soit à des coopératives ayant la capacité de gérer l'exportation à l'international ou des infrastructures pour la transformer soit à des organismes non-coopératifs mais en recherche de cacao équitable.

Quelques coopératives, comme par exemple Naranjillo, sont en capacité de gérer l'intégralité du chemin du cacao sur le sol péruvien, de sa collecte jusqu'à son exportation à l'international, sous forme soit de fèves soit de produits semi-transformés.

4.3.2 Des impacts significatifs du commerce équitable au Pérou

Les changements en termes de chaîne de valeur de la filière équitable en comparaison à la filière conventionnelle sont vecteurs d'impacts positifs sur les conditions de travail et de vie des producteurs, résumés dans le schéma ci-dessous et expliqués à la suite.

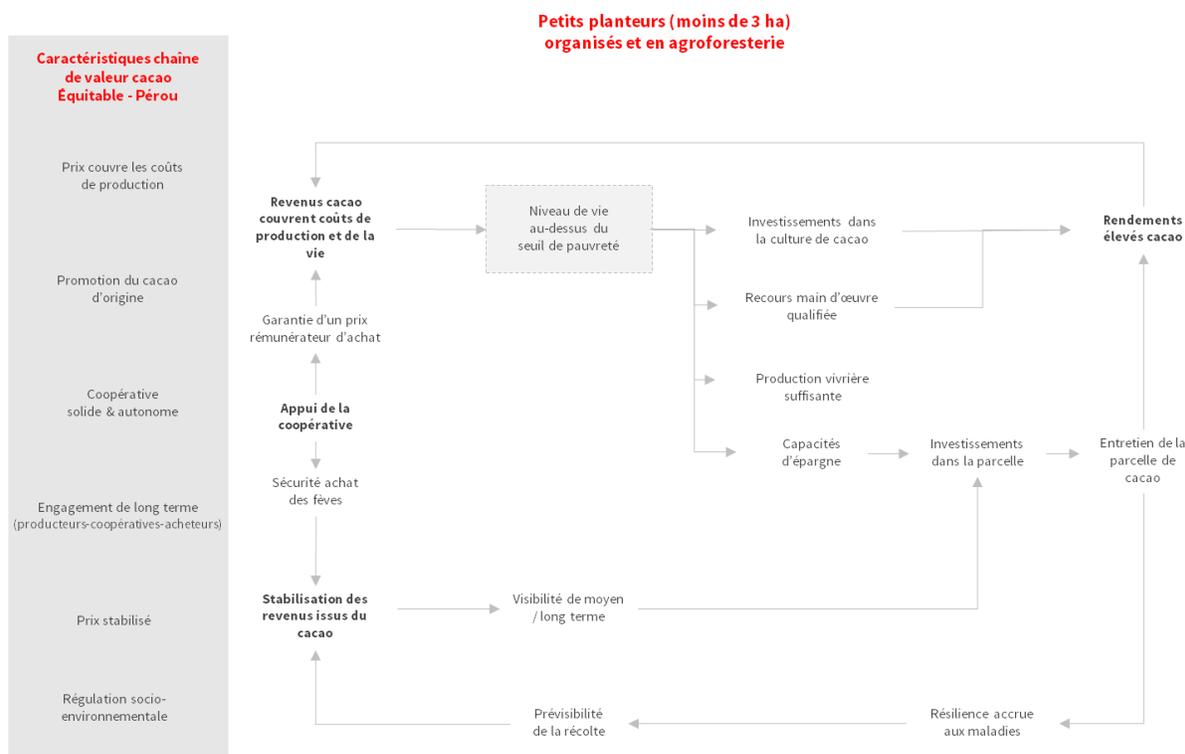


Figure 53. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao péruvienne équitable.

Source : BASIC

4.3.2.1 L'augmentation et la stabilisation des revenus permet l'épargne et l'investissement

Des revenus légèrement plus élevés et plus stables

Les études font apparaître de façon assez claire un impact positif sur les revenus perçus par les producteurs membres d'une coopérative vendant du cacao équitable.

En moyenne, les producteurs reçoivent un pourcentage plus important du prix FOB auquel est vendu le cacao. Sur la campagne de 2011, les producteurs de la région de San Martin de cacao conventionnel ont ainsi perçu entre 64 et 79% du prix FOB tandis que pour le cacao équitable, 83 à 84% du prix est reversé aux producteurs²⁸⁴. Ces différences en pourcentage peuvent représenter dans certains cas extrêmes jusqu'à 800 USD de différence de revenus annuels issus de la culture du cacao entre producteurs conventionnels et équitables.

De plus, les producteurs ayant vendu leur cacao en commerce équitable reçoivent un deuxième paiement (voire un troisième pour certaines coopératives). Ce deuxième paiement peut être en partie constitué par la prime équitable, versée directement sous forme de revenus complémentaires aux producteurs et sur décision de l'assemblée générale de la coopérative. En 2008 dans la région de San Martin, certaines coopératives ont ainsi décidé de verser 82 USD par tonne de cacao équitable vendue aux producteurs à partir de la prime équitable²⁸⁵.

Au-delà de l'augmentation du prix producteur, c'est aussi la stabilité des prix et des revenus assurée par les coopératives vendant du cacao équitable qui est valorisée par les producteurs²⁸⁶. Cette stabilité est liée à la répartition des paiements mais aussi l'engagement qui lie les producteurs à l'organisation dont ils sont membres, elle-même en contrat avec des acheteurs engagés sur le long terme. La combinaison de ces éléments permet aux producteurs d'atteindre des revenus suffisants pour couvrir les coûts de production mais aussi les coûts de la vie, les faisant alors passer au-dessus du seuil de pauvreté dans la majorité des cas.

Capacités d'épargne et d'investissement

Leurs revenus augmentant, les producteurs sont en capacité d'épargner mais aussi d'investir, en moyens financiers comme humains, dans les plantations de cacao. Ces capacités d'épargne et d'investissement se traduisent par une augmentation de la surface plantée en cacao, accompagnée le plus souvent d'une augmentation conjointe de la superficie en cultures vivrières²⁸⁷. Il apparaît néanmoins que les producteurs engagés dans le commerce équitable ont tendance à être plus spécialisés que ceux conventionnels. Le cacao équitable étant mieux rémunéré et générateur de revenus plus stables, il devient une culture de rente plus intéressante à produire à la place d'autres cultures dont les cours mondiaux sont moins favorables (par exemple, le café)²⁸⁸.

Ainsi, l'augmentation des revenus issus du cacao permet aux producteurs d'investir dans l'entretien des parcelles existantes et dans le développement de nouvelles. Le cacao étant très majoritairement cultivé en système agroforestier au Pérou, cette spécialisation ne nuit pas à la diversification des cultures vivrières.

²⁸⁴ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²⁸⁵ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²⁸⁶ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²⁸⁷ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²⁸⁸ O. Tuesta Hidalgo, A. Julca Otiniano, R. Borjas Ventura, P. Rodriguez Quispe et M. Santistevan Mendez, « Tipología de fincas cacaoteras en la subcuenca media del río Huyabamba, distrito de Huicungo (San Martin, Perú) », *Ecología Aplicada*, 13(2), 2014

4.3.2.2 Des impacts positifs du commerce équitable pour les producteurs, leurs familles et leurs communautés

Assistance technique, augmentation des rendements de la plantation de cacao et réduction du travail des enfants

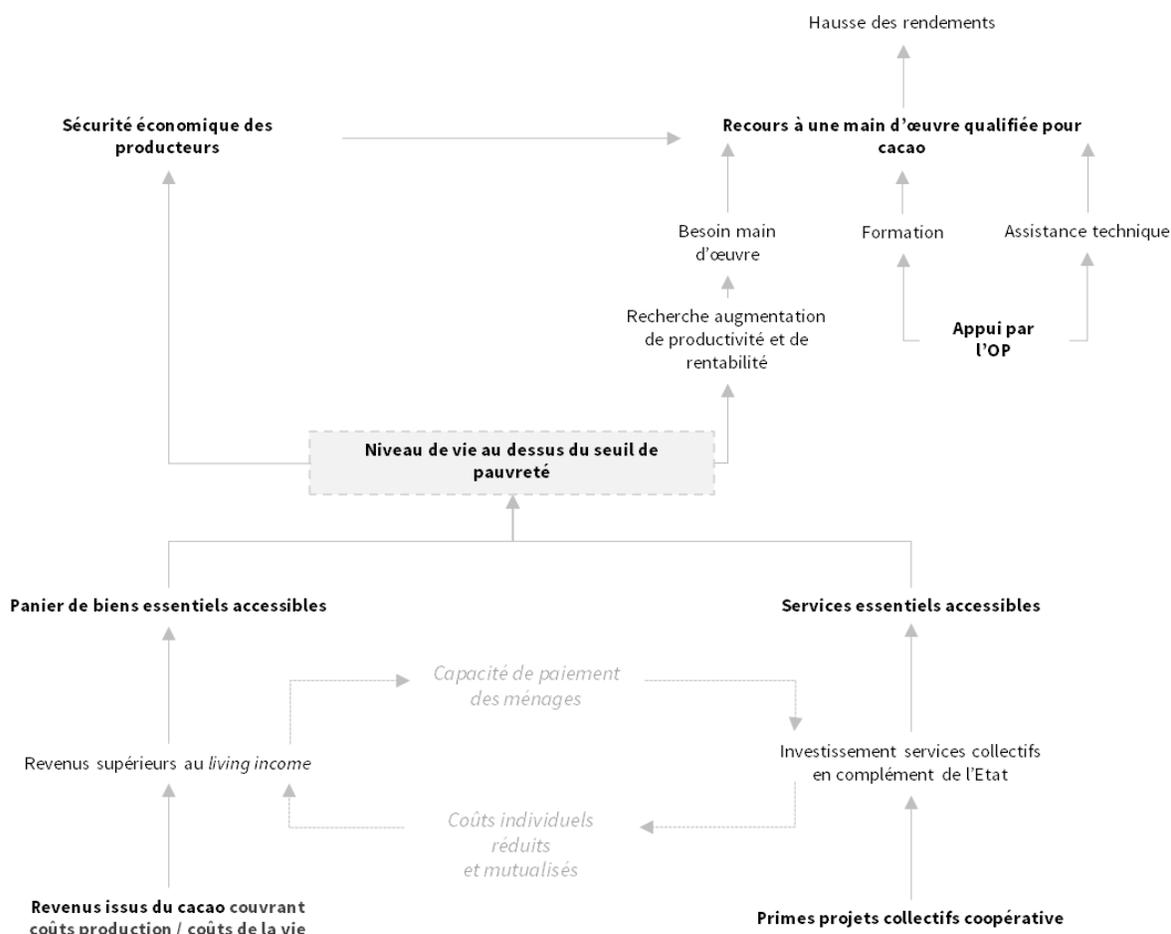


Figure 54. Chemins et boucles d'impacts liés à la main d'œuvre dans la filière cacao péruvienne équitable
Source : BASIC

Les investissements dans la culture du cacao sont également incités par l'accès facilité des producteurs de cacao à une assistance technique délivrée par les coopératives et financée en partie par la prime de commerce équitable.

Cette assistance technique semble avoir un effet positif sur les rendements, dont la croissance explique par la suite une augmentation des revenus : une plantation en agroforesterie de cacao équitable qui en bénéficie peut ainsi voir ses rendements annuels par hectare passer de 600 à 950 kg selon une étude publiée en 2014²⁸⁹.

Mais l'augmentation des rendements n'est pas seulement expliquée par l'assistance technique délivrée par la coopérative. Les plantations voyant leurs rendements croître sont également celles où les producteurs font très majoritairement appel à une main d'œuvre qualifiée et rémunérée pour les aider dans leurs tâches agricoles plutôt qu'à leur famille et/ou à leurs enfants²⁹⁰. Ce recours à une main d'œuvre qualifiée est rendu possible par l'augmentation des revenus dans le cadre du commerce équitable, et semble avoir un effet très positif sur le travail des enfants. Néanmoins, les études manquent pour

²⁸⁹ O. Tuesta Hidalgo, A. Julca Otiniano, R. Borjas Ventura, P. Rodriguez Quispe et M. Santistevan Mendez, « Tipología de fincas cacaoteras... », op. cit.

²⁹⁰ O. Tuesta Hidalgo, A. Julca Otiniano, R. Borjas Ventura, P. Rodriguez Quispe et M. Santistevan Mendez, « Tipología de fincas cacaoteras... », op. cit.

savoir exactement si ce dernier est bel et bien éradiqué à la faveur d'un travail qualifié et rémunéré par des adultes dans les plantations de cacao équitable.

Ainsi, il semblerait bien qu'un cercle vertueux se crée, liant assistance technique par la coopérative, augmentation des rendements, croissance des revenus issus de la culture du cacao et recours à une main d'œuvre qualifiée et rémunérée, pas uniquement familiale ou communautaire.

Cependant cet équilibre reste fragile. En effet, la mise en pratique des enseignements dispensés par l'assistance technique est chronophage : le temps de travail dans les plantations augmente considérablement, passant de 110 à 175 jours sur certaines plantations étudiées²⁹¹. L'équilibre n'est maintenu que si le prix de vente du producteur est suffisamment élevé pour pouvoir absorber cette forte augmentation de temps de travail et inciter à recourir en préférence à une main d'œuvre qualifiée et rémunérée plutôt qu'au travail familial voire des enfants.

Amélioration des conditions de santé grâce à la réduction des intrants chimiques et un meilleur accès aux soins

L'assistance technique délivrée aux producteurs de cacao équitable par les coopératives incite également à réduire l'utilisation d'intrants chimiques. Comme expliqué précédemment, ces intrants sont déjà peu utilisés dans la culture du cacao au Pérou car ils sont très onéreux. Un travail visant à diminuer encore l'utilisation des pesticides par les coopératives est réalisé et ce sont ainsi entre 3%²⁹² et 13%²⁹³ des producteurs seulement qui déclarent utiliser des intrants chimiques. Cette faible utilisation d'intrants chimiques réduit les risques et les effets secondaires subis par les producteurs²⁹⁴ et par conséquent améliore leurs conditions de santé. Dans le cas où les intrants chimiques sont toujours utilisés, les coopératives via l'assistance technique dispensent des conseils de précaution d'utilisation voire fournissent des équipements de protection adéquats²⁹⁵.

La prime équitable permet également le financement de soins de santé dans un contexte péruvien où l'accès aux soins en zone rurale est souvent très limité. Ainsi, les coopératives financent les déplacements réguliers de médecins dans leur région afin que les producteurs n'aient pas à se déplacer et que ce soient les médecins qui viennent à eux. D'autres coopératives ont même fait le choix d'embaucher du personnel médical en tant que salarié afin qu'ils soient résidents à temps complet dans la région et à disposition des producteurs et de leurs familles²⁹⁶.

Un accès à l'éducation facilité par les aides et investissements via la prime équitable

Dans des régions reculées où les services scolaires manquent également, certaines coopératives ont investi dans l'éducation des enfants. Certaines coopératives peuvent ainsi financer directement des instituteurs en les rémunérant afin qu'ils résident sur place, à l'instar des médecins²⁹⁷.

Là où les infrastructures scolaires sont plus développées, les coopératives peuvent appuyer les parents dans le paiement des frais de scolarité ou bien dans l'achat de fournitures scolaires nécessaires aux enfants²⁹⁸.

²⁹¹ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²⁹² K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

²⁹³ O. Tuesta Hidalgo, A. Julca Otiniano, R. Borjas Ventura, P. Rodriguez Quispe et M. Santistevan Mendez, « Tipología de fincas cacaoteras... », op. cit.

²⁹⁴ Agronomes et vétérinaires sans frontières (AVSF), *Le développement du cacao péruvien. Stratégies pour promouvoir et renforcer la filière cacao*, 2013

²⁹⁵ S. Bowall et S. Pettersson Dahlgren sous la supervision de A. Sandoff, « How to Create a Sustainable Supply of Goods. NPOs' Impact on Peruvian Cocoa Farmers' Quality of Life », School of Business, Economics and Law, Université de Gothenburg, 2014

²⁹⁶ S. Bowall et S. Pettersson Dahlgren sous la supervision de A. Sandoff, « How to Create... », op. cit.

²⁹⁷ S. Bowall et S. Pettersson Dahlgren sous la supervision de A. Sandoff, « How to Create... », op. cit.

²⁹⁸ S. Bowall et S. Pettersson Dahlgren sous la supervision de A. Sandoff, « How to Create... », op. cit.

Accroissement des surfaces cultivées en vivrier et impact positif sur la sécurité alimentaire des familles

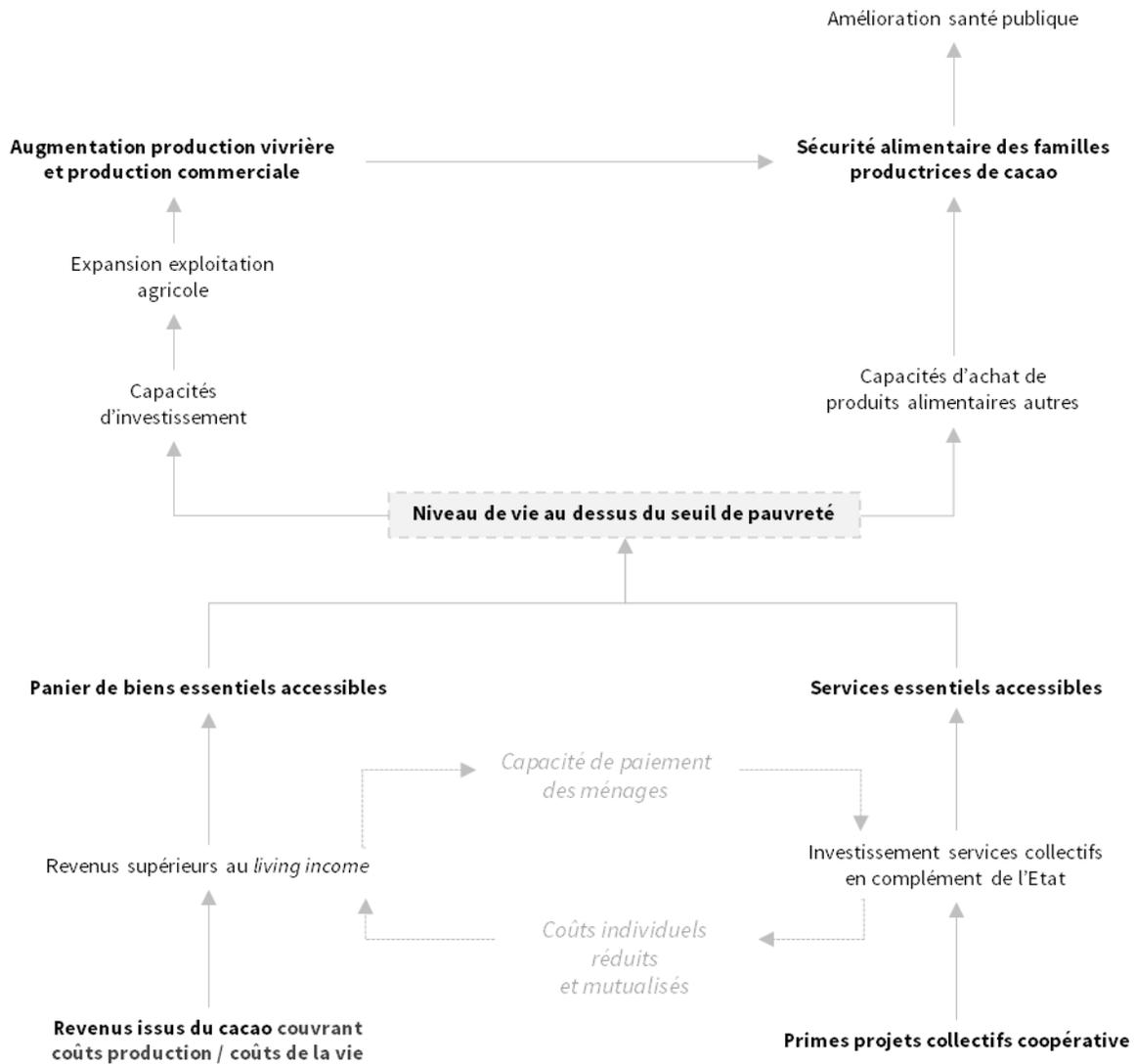


Figure 55. Chemins et boucles d'impacts liés à l'insécurité alimentaire dans la filière cacao péruvienne équitable.
Source : BASIC

Comme expliqué précédemment, l'augmentation des revenus issus du cacao équitable permet un investissement dans la plantation. Si cet investissement se traduit souvent par une plus grande surface de cacao cultivé, il s'accompagne également d'une croissance de la surface de cultures vivrières, bien que plus modeste. La majorité des producteurs produit de plus en plus de nourriture sur sa propre exploitation tout en produisant plus de cacao également²⁹⁹. Les périodes de manque et d'insécurité alimentaire semblent alors se raréfier ce qui, in fine, contribue à une meilleure santé de l'ensemble des familles des producteurs de cacao.

²⁹⁹ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit. ; O. Tuesta Hidalgo, A. Julca Otiniano, R. Borjas Ventura, P. Rodriguez Quispe et M. Santistevan Mendez, « Tipología de fincas cacaoteras... », op. cit.

Dynamique collective et territoriale soutenue par les investissements de la prime équitable dans la coopérative

Comme décrit précédemment, la prime équitable est le plus souvent répartie entre financements des projets collectifs et rémunération complémentaire versée directement aux producteurs.

En ce qui concerne le financement des projets collectifs, c'est un peu plus de la moitié de la prime qui est investie en moyenne dans le fonctionnement de la coopérative et l'appui aux producteurs³⁰⁰. Ce renforcement de l'organisation de producteurs permet d'entretenir la dynamique collective autour du projet, d'intégrer de nouveaux membres mais aussi de rendre plus efficace la coopérative. Ainsi, la prime peut servir en partie à financer des formations administratives ou comptables³⁰¹, améliorant l'efficacité de la structure et augmentant potentiellement sa compétitivité face aux intermédiaires locaux qui bénéficient de l'appui massif des industriels du secteur.

Au-delà, le commerce équitable semble avoir un impact non négligeable sur la place des femmes dans le secteur cacaoyer péruvien. Alors qu'elles sont la plupart du temps exclues des organisations de producteurs, les études d'impact démontrent la présence de femmes représentantes élues des coopératives de cacao équitable, activement engagées dans leur gestion et leur gouvernance. Plus largement, le fait que les épouses puissent représenter leurs maris dans toutes les réunions des coopératives, et participer de plein droit aux sessions de formation organisées collectivement est un levier de changement majeur identifié sur le terrain³⁰².

4.3.2.3 Peu d'impacts environnementaux mais un enjeu à préserver les systèmes agroforestiers peu demandeurs en intrants chimiques

Comme décrit précédemment, l'empreinte environnementale des plantations de cacao au Pérou est généralement assez limitée puisqu'il s'agit d'un système majoritairement agroforestier requérant naturellement peu d'intrants chimiques³⁰³, de toute façon considérés comme trop onéreux par la majorité des producteurs pour être achetés. Néanmoins, la recherche constante de volumes plus importants, y compris pour des marchés de niche ou d'origine, fait planer un risque à moyen terme sur un accroissement de l'utilisation des intrants chimiques dans un objectif de maximisation de la productivité des plantations.

Cependant, dans le contexte actuel de pression sur la forêt par les grandes exploitations, le commerce équitable sur le secteur du cacao péruvien peut être considéré comme un rempart face aux dérives possibles des grandes plantations. En faisant la promotion des plantations traditionnelles de cacao au Pérou, le commerce équitable soutient des systèmes agroforestiers aidant à préserver les écosystèmes locaux, la biodiversité et limitant les impacts de la pollution pour les intrants chimiques.

4.4 Les filières durables, leurs impacts et les coûts reportés sur la société

4.4.1 Une implantation récente des filières durables au Pérou mais un poids déjà important

A l'inverse du contexte ivoirien du cacao, les certifications durables sont arrivées bien après qu'ait commencé le développement du commerce équitable au Pérou. Les grands noms des certifications durables ont démarré leur activité à partir de 2008 mais se sont développés de façon hétérogène. D'un côté, moins de 2% des fèves certifiées Rainforest Alliance sont produites au Pérou, soit environ 2800 tonnes en 2014.

En comparaison, UTZ s'est développé rapidement : environ 20% de la production du pays est certifiée (11 140 tonnes vendues en 2014), laquelle représente environ 5% du volume de cacao certifié par UTZ à l'échelle internationale depuis

³⁰⁰ K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

³⁰¹ S. Bowall et S. Pettersson Dahlgren sous la supervision de A. Sandoff, « How to Create... », op. cit.

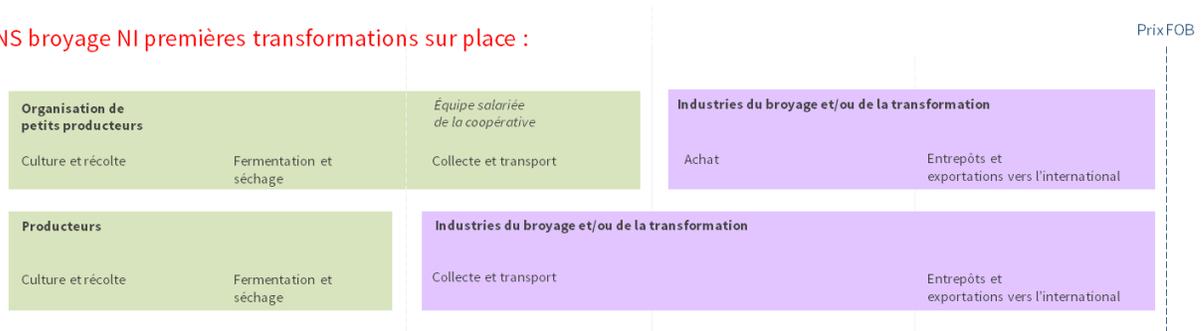
³⁰² K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact...*, op. cit.

³⁰³ Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture (IICA), *Situación y Perspectivas de la Cadena de Cacao Chocolate en el Perú*, Ministère de l'agriculture du Pérou, 2009

2012³⁰⁴. Ainsi en 2014, les certifications durables représentent 22% des ventes de fèves du Pérou et ont dépassé le commerce équitable qui en représente 8%.

NB : sur la campagne 2012/13, UTZ et RA représentaient 25% du cacao exporté.

SANS broyage NI premières transformations sur place :



Broyage et premières transformations sur place :

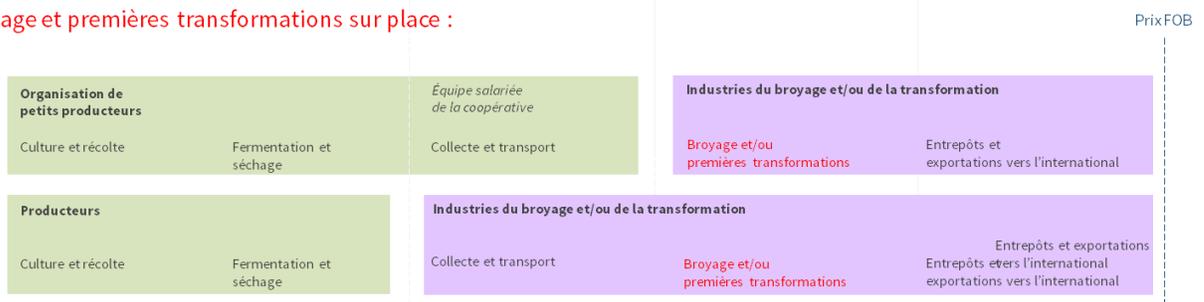


Figure 56. Schémas d'organisation des de filières de cacao durable au Pérou.

Source : BASIC

³⁰⁴ Potts J., M. Lynch, A. Wilkings, G. Huppé, M. Cunningham, V. Voora, The State of Sustainability Initiatives Review 2014, IISD et IIED, 2014 op. cit.

Cependant, le passage sous certifications durables des plantations de cacao implique également une augmentation très importante des coûts de production. Tout comme la mise en œuvre des conseils dispensés par les coopératives de commerce équitable, les pratiques agricoles conseillées par l'assistance technique délivrée par les certifications durables requièrent beaucoup plus de temps de travail de la part des producteurs³⁰⁷.

Cette augmentation du temps de travail n'est cependant pas compensée financièrement, comme cela est le cas pour le cacao équitable : la différence de prix entre le cacao durable et le cacao conventionnel est effectivement très faible³⁰⁸.

De plus, s'il existe une prime pour les certifications durables au Pérou, celle-ci est très faible avec une moyenne de 50 USD par tonne contre 150 USD à 200 USD pour le cacao issu de l'agriculture biologique ou équitable³⁰⁹.

Ainsi, même si l'hypothèse d'une multiplication par trois des rendements par hectare et par an se vérifie parfois³¹⁰, la quantité de temps de travail supplémentaire qui est requis ne permet qu'une légère amélioration des revenus des producteurs qui restent juste en-dessous du seuil de pauvreté ou l'atteignent presque.

Ainsi, les études et informations que nous avons pu collecter sur les filières de cacao durable au Pérou ne démontrent pas l'existence de boucles vertueuses d'impact à l'image de celles documentées par les analyses d'impact sur le cacao équitable, tout au mieux une certaine réduction des impacts négatifs du conventionnel.

4.4.2 Absence de mesures actuelles des impacts sociaux et environnementaux

Quant aux impacts sociaux et environnementaux des certifications durables au Pérou, nous n'avons pas trouvé à date d'études publiques qui en fasse une évaluation documentée et/ou quantifiée.

4.5 Coûts sociétaux des filières de cacao conventionnelle, durable et équitable au Pérou

Afin de rendre compte de l'ampleur des impacts de la filière conventionnelle du cacao au Pérou, nous avons fait une estimation a minima des coûts reportés sur la société péruvienne du fait des conséquences négatives de la filière sur les producteurs, leurs communautés et les écosystèmes.

Ces coûts dits « sociétaux » constituent un indicateur de (non) durabilité de la filière, leur analyse permettant d'identifier les modèles à développer ou à proscrire dans un objectif de transition sociale et écologique (une société « zéro coûts sociétaux » se rapprochant de l'idéal porté par les promoteurs d'une économie circulaire).

Nous avons ensuite réalisé une estimation des coûts sociétaux des filières équitables et durables afin d'objectiver leurs contributions respectives pour les réduire, voire les juguler.

³⁰⁷ O. Morales, A. Borda, A. Argandoña, R. Farach, L. García Naranjo et K. Lazo, *La Alianza Cacao...*, op. cit.

³⁰⁸ C. Huamanchumo de la Cuba, *Análisis de la cadena...*, op. cit.

³⁰⁹ Technoserve, *Building a Sustainable...*, op. cit.

³¹⁰ C. Huamanchumo de la Cuba, *Análisis de la cadena...*, op. cit.

4.5.1.1 Coûts sociétaux de la filière conventionnelle

Pour mesurer les coûts reportés sur la société péruvienne par la production et la commercialisation de fèves de cacao dans les filières conventionnelles, nous nous sommes basés sur les principaux impacts documentés par les études disponibles et détaillées précédemment.

Les résultats de cette évaluation des coûts sociétaux de la filière cacao conventionnelle au Pérou sont présentés dans le diagramme ci-dessous :

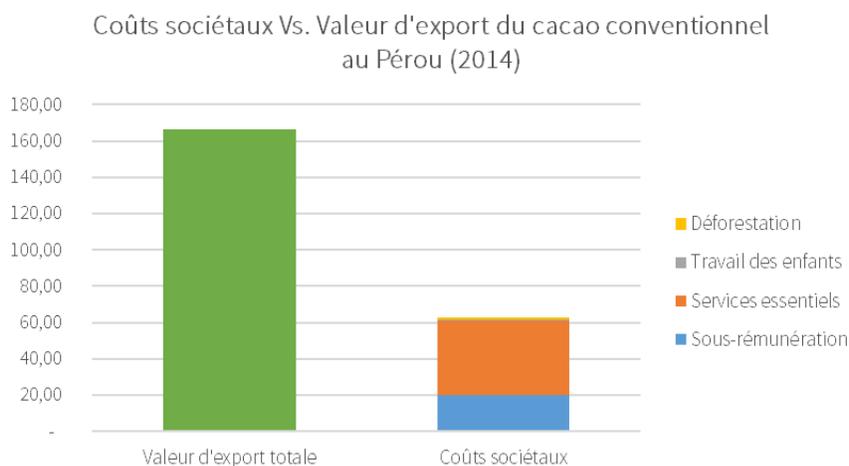


Figure 58. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao au Pérou et comparaison avec la valeur d'export.
Source : BASIC

L'une des deux principales composantes des coûts sociétaux est générée par la sous-rémunération des producteurs au Pérou.

Les données principales ayant servi de base à l'estimation sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Année de calcul : 2014	Producteurs conventionnels
Taille moyenne de la parcelle de cacao	2 ha
Rendement moyen	500 kg/ha
Prix moyen reçu	6,4 soles/kg
Coûts moyens de production par exploitation	1 600 soles
Revenu annuel issu de la vente du cacao	4 800 soles
Revenu annuel total (y compris autres activités)	8 000 soles
Nombre moyen de personnes par foyer	4
Revenu annuel moyen par personne	2 000 soles
Coût du panier de biens essentiels annuel au Pérou	2 600 soles

Figure 59. Estimation des revenus des producteurs conventionnels au Pérou.
Source : BASIC, d'après les données de Swiss Contact, ENSAN, MINAG et INEI (2013-2015)

Comme détaillé ci-dessus, le revenu annuel moyen des producteurs de cacao peut être estimé en 2014 à 8 000 soles par famille, soit un peu plus de 2 000 soles par personne et par an.

En vis-à-vis, les méthodologies développées par la Banque Mondiale pour estimer le seuil de pauvreté absolue par pays et par région permettent d'apprécier le niveau de dépenses nécessaires pour subvenir aux besoins essentiels d'une personne en

termes d'alimentation (sur la base d'un apport calorique quotidien et une diversité alimentaire de référence) mais aussi d'éducation, de santé, de logement et d'épargne.³¹¹

Les statistiques officielles du Pérou publiée par l'INEI donnent une estimation du seuil de pauvreté dans les provinces de production de cacao s'élevant à 2 600 soles par personne et par an en 2014.

On peut ainsi observer que la rémunération moyenne obtenue par les producteurs de cacao péruviens (même en tenant compte de leurs sources de revenus secondaires) reste insuffisante pour leur permettre de dépasser le seuil de pauvreté absolue (cela demeure le cas en 2015).

Les coûts sociétaux générés par cette sous-rémunération des producteurs peuvent ainsi être estimés à environ 20 millions d'euros (80 millions de soles) en 2014 à l'échelle du pays. Ils correspondent au « manque à gagner » pour que les producteurs puissent se hisser au niveau du seuil de pauvreté absolue.

La seconde composante, la plus importante est celle des services essentiels. Elle correspond à la différence entre :

- D'un côté, les dépenses publiques affectées à l'éducation, la santé, le logement, les transports, l'État de droit et le soutien à l'agriculture dans les zones cacaoyères
- De l'autre, les sommes prélevées par l'État sur la filière cacao, qui se limitent dans le cas du Pérou au seul impôt sur les bénéfices (en raison de la taxe nulle sur les exportations qui vise à dynamiser les ventes sur le marché mondial).

L'ensemble de ces estimations sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Périmètre : zones cacaoyères au Pérou	Dépenses Publiques en 2014	Dépenses Publiques extrapolées en 2014
Éducation	844 Mns soles	923 Mns soles
Santé	315 Mns soles	479 Mns soles
Eau, Assainissement, Énergie	57 Mns soles	62 Mns soles
Routes et Ouvrages d'Art	1 928 Mns soles	1 928 Mns soles
Affaires Sociales	1 055 Mns soles	1 055 Mns soles
Agriculture et Développement Rural	258 Mns soles	258 Mns soles
État de Droit	786 Mns soles	786 Mns soles
Total	5 244 Mns soles	5 562 Mns soles
Total des dépenses attribuables au cacao (au prorata de population)	173 Mns soles	184 Mns soles
Total des contributions prélevées sur la filière cacao (taxes, impôts...)	27 Mns soles	

Figure 60. Estimation des dépenses liées aux services essentiels au Pérou.
Source : BASIC, d'après les données de la République du Pérou publiées par la Banque Mondiale

Pour les évaluer, nous nous sommes basés sur le budget détaillé de l'État péruvien pour l'année 2014 publié par la Banque Mondiale dans le cadre de son programme « Open Budget » (également appelé BOOST). Les lignes budgétaires y sont précisées par programme et par province, ce qui nous a permis de ne retenir que les dépenses publiques des régions productrices de cacao au Pérou (plutôt que l'ensemble du pays qui est peu représentatif du fait de ses grandes disparités). Nous avons ensuite extrapolé ces dépenses pour prendre en compte les besoins non-couverts en raison du non-accès aux infrastructures publiques par les populations - quand des indicateurs étaient disponibles - sur la base de l'enquête sur la pauvreté au Pérou réalisée par l'Institut National de la Statistique (INEI) en 2013.

³¹¹ Banque mondiale, « A Global Count of the Extreme Poor in 2012: Data Issues, Methodology and Initial Results », *Paper Series n°9442*, Octobre 2015 ; Banque mondiale, « Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity: Progress and Policies », *Policy Research Note n°15/03*, Octobre 2015 ; L. Pritchett, « Who is Not Poor? Dreaming of a World Truly Free of Poverty », Oxford University Press, 2006 ; Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), *What is Poverty? Concepts and measures*, 2006

Ces informations nous ont permis d'estimer un « manque à gagner » de l'ordre de 41 millions d'euros (157 millions de soles) pour l'année 2014.

Enfin, les données publiques disponibles nous ont permis d'estimer les coûts sociétaux liés au travail des enfants et à la déforestation : ils s'élevaient à environ 1,7 millions d'euros (6,5 millions de soles) en 2014.

Le récapitulatif de ces dépenses attribuables aux impacts de la filière cacao est récapitulé dans le tableau ci-dessous :

Périmètre : zones cacaoyères au Pérou	Dépenses Publiques en 2014
<i>Déforestation (cacao zéro déforestation)</i>	5 Mns soles
<i>Travail des enfants</i>	1,5 Mns soles
Prévention (programmes de lutte contre le travail des enfants)	50 000 soles
Dommages sanitaires	1,5 Mns soles

Figure 61. Estimation des dépenses liées aux dégradations sociales et environnementales liées au cacao au Pérou.
 Source : BASIC, d'après les données du gouvernement péruvien, de l'Union Européenne, de l'OIT et de l'US Bureau of Labor

Une fois cumulées, ces estimations de coûts sociétaux de la filière cacao conventionnelle aboutissent à un total de 62 millions d'euros (243 millions de soles) en 2014, à comparer aux 166 millions d'euros (630 millions de soles) de revenus générés par l'exportation de cacao par le Pérou chaque année.

Autrement dit, nous estimons que les coûts reportés par la filière conventionnelle du cacao sur la société péruvienne représentaient environ 38% de la valeur des exportations de cacao en 2014.

Le graphique suivant illustre ces chiffres rapportés à une tonne de cacao produite au Pérou.

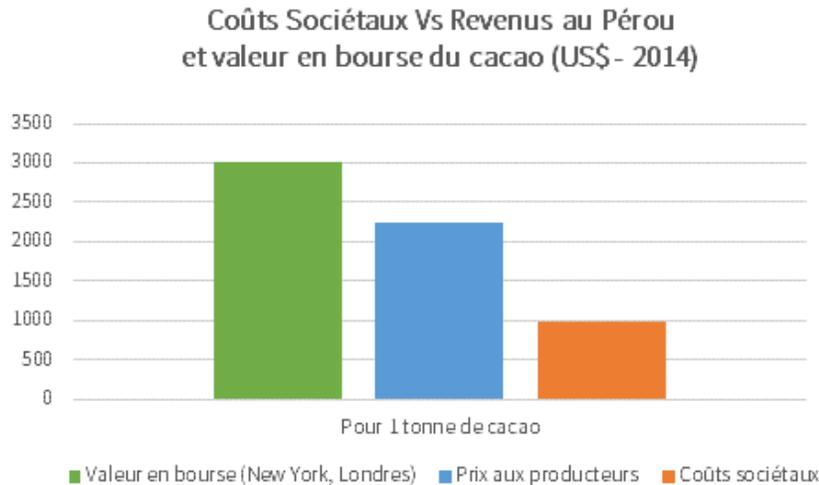


Figure 62. Coûts sociétaux du cacao conventionnel au Pérou, et comparaison avec le revenu des producteurs et la valeur en bourse.
 Source : BASIC

4.5.1.2 Coûts sociétaux des filières durables et équitables

Sur la base de la méthodologie et des sources utilisées précédemment et complétées par les études disponibles sur les effets et impacts des certifications durables et équitables, nous avons pu estimer les coûts sociétaux générés par ces dernières au Pérou (voir résultats ci-dessous).

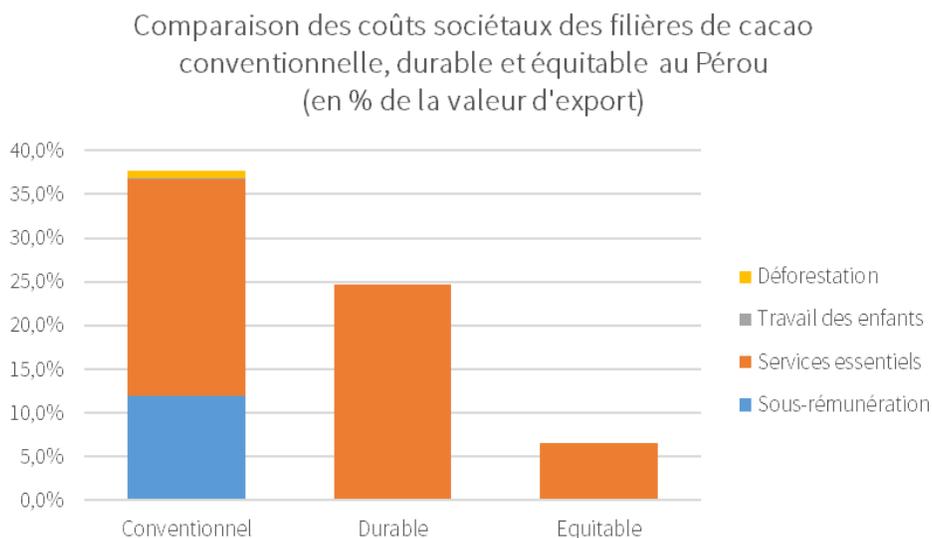


Figure 63. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao au Pérou et comparaison avec la valeur d'export.
Source : BASIC

Comme illustré ci-dessus, notre estimation des coûts sociétaux des filières de cacao durables fait apparaître une réduction moyenne de l'ordre de 34%, essentiellement grâce à l'amélioration sensible du revenu des producteurs dans ces filières.

Quant aux filières de cacao équitables, les données disponibles nous permettent d'estimer une réduction bien supérieure des coûts sociétaux de plus de 80% par rapport au conventionnel, principalement du fait de l'usage de la prime collective par les coopératives pour renforcer leurs organisations et investi dans les services essentiels.

Si ces résultats font ressortir une certaine capacité des filières durables à limiter les impacts négatifs de la filière conventionnelle, ils continuent à s'élever à plus de 25% de la valeur d'exportations des fèves, ce qui contraste avec les résultats beaucoup plus significatifs atteints par les filières de commerce équitable que nous avons pu estimer grâce aux études d'impact disponibles, leur coût sociétal étant à peine supérieur à 5% de la valeur des exportations de cacao équitable.

Pour finir, nous avons rapporté ces estimations de coût sociétal à l'échelle d'une tablette de chocolat noir dont la fève proviendrait totalement du Pérou (et transformée en Europe). Nous avons ensuite réalisé une estimation de la découpe de la valeur de cette même tablette depuis le producteur jusqu'au supermarché qui distribue le produit aux consommateurs sur la base des données publiques disponibles (INSEE, Eurostat, UN Comtrade...).

Le diagramme suivant illustre le résultat de ces estimations de coût sociétal et de découpe de la valeur pour les 3 cas étudiés, conventionnel, durable et équitable :

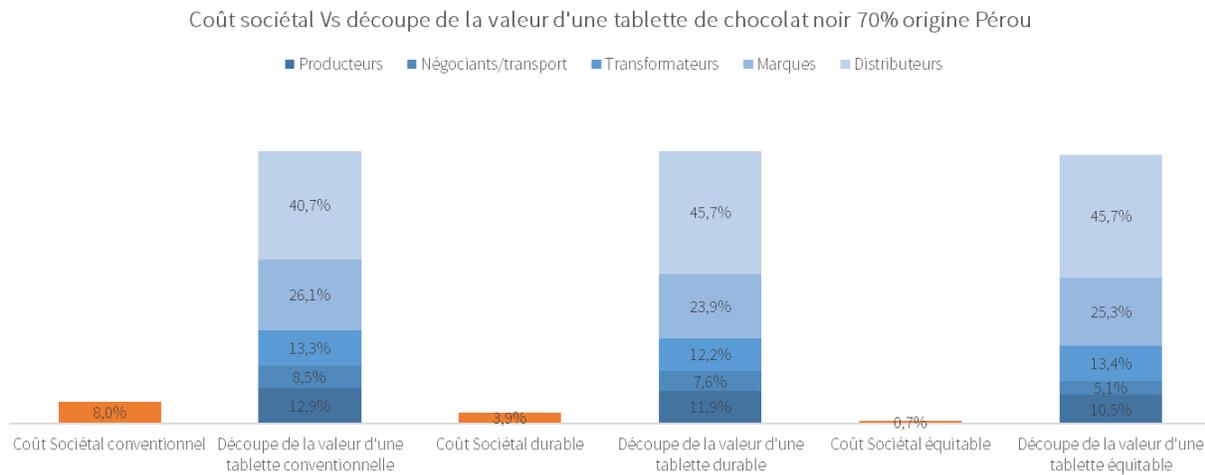


Figure 64. Coûts sociétaux et découpe de la valeur d'une tablette de chocolat noir 70% origine Pérou (conventionnelle, durable et équitable).
Source : BASIC

Le diagramme ci-dessus permet de mettre en vis-à-vis nos estimations de :

- La découpe de la valeur finale d'une tablette de chocolat noir avec les parts revenant à chaque acteur
- Le coût sociétal total généré dans le pays producteur par chaque type de filière

Il ressort de cette comparaison que la majeure partie de la valeur finale des produits est captée à l'aval de la filière par les marques et les distributeurs (environ les 2/3) alors que les coûts sont reportés sur les producteurs en amont.

Si le coût sociétal représente 8% de la valeur finale estimée de la tablette, soit les 2/3 de la part de la valeur revenant aux producteurs, il n'est plus que de 0,7% dans le cas de l'équitable.

5. Analyse croisée des résultats

Pour rappel, les termes de référence de la présente étude stipulaient les objectifs suivants :

- Comprendre le fonctionnement du secteur du cacao au niveau international avec un focus sur la France, le Pérou et la Côte d'Ivoire : principales étapes, maillons et acteurs clés, rapports de force et dynamiques de prix et de coûts.
- Identifier les principaux impacts et coûts sociétaux (sociaux, environnementaux, économiques) engendrés le long de la filière cacao, depuis la culture cacaoyère en Côte d'Ivoire et au Pérou jusqu'à la consommation de tablettes de chocolat en France.
- Analyser ces impacts selon le mode de production, de consommation et d'échange, en comparant les filières conventionnelle et équitable du cacao - en rendant compte de façon chiffrée et monétaire de ces impacts - et en investiguant de manière qualitative les différences clés avec les filières durables.
- En particulier, l'étude doit interroger la notion de prix : qu'est-ce qu'il y a derrière le prix d'une tablette de chocolat ? Quels sont les coûts reportés sur la société et, si l'on y rajoute les coûts de production, quel est le coût réel complet d'un produit ?

5.1 Les impacts de la filière conventionnelle sont étroitement corrélés à son organisation

Comme détaillé dans la première partie du rapport, nos recherches ont fait apparaître que les consommateurs achètent majoritairement des produits « chocolatés » dont les principaux ingrédients sont le sucre et les matières grasses. Il s'agit d'une tendance historique qui remonte au début du XX^{ème} siècle et se diffuse dans tous les pays de consommation, en particulier les pays émergents. Le marché français se distingue par un goût plus prononcé pour le chocolat noir et la persistance d'un fort secteur artisanal qui représente 20% des ventes aux consommateurs. Il s'agit d'un marché important à l'échelle internationale, mais qui stagne depuis ses dernières années. Les prix y sont orientés à la baisse du fait de la concurrence entre enseignes de distribution qui commercialisent l'essentiel des produits (plus de 80%).

En France comme dans la plupart des pays de consommation, le cacao reste très rarement valorisé dans les produits chocolatés vendus aux consommateurs, même quand c'est l'ingrédient principal mis en avant dans la communication. Les consommateurs sont essentiellement guidés par l'image de la marque.

D'après les analyses que nous avons conduites, cet état de fait permet aux distributeurs et aux grandes marques de capter ensemble plus de 60% de la valeur de produits finis. Ils génèrent ainsi une marge importante grâce au marketing (cf. point précédent), mais aussi à l'industrialisation à grande échelle de la production de chocolat qui est de plus en plus externalisée afin de faire baisser les coûts (surtout dans un contexte de stagnation/baisse des prix aux consommateurs).

Historiquement, les produits chocolatés sont fabriqués à partir de composants intermédiaires très calibrés et produits en masse. Les fabricants et les grandes marques recherchent un approvisionnement de cacao homogène et régulier en quantité et en qualité, et au meilleur prix (comme pour la plupart des autres ingrédients).

Pour y répondre, les fabricants de produits semi-finis (pâte/beurre/poudre de cacao, chocolat de couverture...) réalisent des investissements toujours plus importants pour standardiser les produits et atteindre des économies d'échelle croissantes. Les études que nous avons collectées indiquent que leur modèle économique génère des marges très faibles (de l'ordre de 2% de marge brute en moyenne). À cette échelle, chaque centime compte et l'essentiel de la pression sur les prix et les volumes du cacao est reporté en amont sur les planteurs.

En vis-à-vis, la production de cacao s'est progressivement « commodifiée » et uniformisée depuis le milieu du XX^{ème} siècle. Les terroirs et l'origine du cacao sont très rarement valorisés au-delà des 3 variétés « standard » du cacao (criollo, forastero et trinitario).

Dans ce contexte, on pourrait s'attendre à ce que la production mondiale de cacao soit réalisée pour l'essentiel par de grandes plantations industrialisées plus à même de répondre aux demandes croissantes de standardisation et d'économies d'échelle des autres acteurs de la chaîne du chocolat. Cependant, la culture du cacao requiert une grande quantité de travail

manuel peu mécanisable. L'industrialisation agricole est donc peu rentable et les petits agriculteurs dominent la production. Ils exploitent des petites surfaces (entre 2 et 5 hectares en moyenne) en agriculture familiale dans la plupart des pays de production. Cette caractéristique se retrouve aussi bien en Côte d'Ivoire, 1er producteur mondial de cacao qu'au Pérou, une petite origine émergente en expansion rapide et positionnée sur la haute qualité de la fève.

Nos recherches font apparaître que les agriculteurs familiaux ont de plus un « avantage comparatif » sur les grandes plantations : ils peuvent absorber les baisses de prix via leur main d'œuvre familiale non rémunérée. A cause de la pression sur les prix (exercée par les autres acteurs de la chaîne) et de l'importante volatilité des cours, la majorité se trouve en dessous du seuil de pauvreté (ou juste à ce niveau). Pour s'en sortir, ils ont recours au travail familial et au travail de leurs enfants (exposition aux risques sanitaires, travail au détriment de leur éducation voire en situation de travail forcé).

La plupart des producteurs se retrouvent ainsi pris au piège d'un modèle où ils ne reçoivent qu'un prix résiduel du prix consommateur, sont soumis aux fluctuations et incertitudes du marché (sauf quand leurs gouvernements mettent en place une protection sous forme de prix minimum garanti aux producteurs comme en Côte d'Ivoire ou au Ghana) et sont dépendants de la culture du cacao et de leurs acheteurs. Les producteurs qui abandonnent le cacao sont remplacés par d'autres agriculteurs migrants dont la situation est plus difficile encore (cas du café en Côte d'Ivoire, du vivrier dans le sahel...).

Ils luttent continuellement pour tenter de maintenir leurs rendements et n'arrivent à augmenter la production que par l'extension des surfaces cultivées, en grande partie via la déforestation qui permet de maximiser les rendements tout en minimisant le travail manuel les premières années. En Côte d'Ivoire, la fin de la ressource forestière qui est envisagée d'ici 15 à 20 ans questionne la pérennité de la filière cacao, tandis que le Pérou constitue désormais l'un des plus gros potentiels pour la culture du cacao du fait de sa forêt non exploitée.

Notre analyse globale de la filière conventionnelle du cacao montre que le modèle, à l'instar d'autres filières ayant été « commodifiées », ne repose que sur la seule recherche de rentabilité financière à qualité constante. Cette dynamique est d'autant moins questionnée qu'une grande partie des coûts de la filière sont reportés sur la société, principalement sur les producteurs et les gouvernements dans les pays de production (sous-rémunération des producteurs, travail des enfants, déforestation, pollution de l'eau, impacts sanitaires...).

Ces coûts représentent d'après nos estimations plus de 70% de la valeur d'export du cacao chaque année en Côte d'Ivoire et plus de 35% au Pérou. Ils proviennent principalement de la sous-rémunération des producteurs de cacao – nombreux sont ceux qui demeurent sous le seuil de pauvreté – et du manque de moyens disponibles pour l'investissement dans les services essentiels (éducation, santé, logement, transports...). Les impacts de la déforestation et la menace qu'elle fait peser sur la viabilité de la filière (surtout en Côte d'Ivoire) restent sous-évalués, de même que certains impacts sociaux sur le long terme (travail des enfants, santé des producteurs...).

5.2 Les impacts de la filière du commerce équitable et ses conditions de réussite

En comparaison, il ressort de nos analyses que les conditions de réussite du commerce équitable sont beaucoup plus complexes à atteindre. Il s'agit en effet de combiner rentabilité économique, engagement éthique et absence d'impact négatif dans les communautés de producteurs et sur les écosystèmes. Le respect de ces exigences implique un développement beaucoup plus réfléchi, pesé, et questionne la capacité du commerce équitable à rivaliser avec le commerce conventionnel en matière de développement de part de marché sur le court terme.

Quand les conditions de réussite sont remplies, les producteurs engagés dans le commerce équitable arrivent à s'affranchir des cercles vicieux d'impacts de la filière cacao conventionnelle et à enclencher des boucles vertueuses de développement local.

Il en résulte un modèle différent qui réduit les coûts reportés sur la société de plus de 80% d'après nos évaluations : dans ces situations, les producteurs parviennent à générer un revenu suffisant pour faire face à leurs besoins (et à ceux de leurs

familles), les coopératives disposent de moyens financiers pour investir dans les services locaux en complément des pouvoirs publics, les pires formes de travail des enfants peuvent être éradiquées, les pollutions sont réduites...

Les études d'impacts au Pérou auxquelles nous avons eu accès font ressortir au moins deux conditions préalables qui semblent nécessaires pour enclencher de tels cercles vertueux :

- Une dynamique coopérative des producteurs suffisamment solide, ancrée dans les communautés, portée par les membres et qui répond à leurs attentes.
- Un prix suffisant pour que les producteurs puissent subvenir aux besoins de leurs familles (sur la base d'un rendement « moyen » atteignable), couplé à une prime collective suffisante pour renforcer la coopérative et investir dans les services locaux.

Les impacts positifs qui sont documentés dans ces cas « vertueux » peuvent néanmoins être mis en cause à moyen terme par la raréfaction de la ressource forestière, principal moyen de compenser la baisse tendancielle des rendements de cacao sur la durée, et la diminution associée des revenus pour les producteurs année après année.

De même, l'utilisation d'intrants et la meilleure technicité agricole sont insuffisantes pour enrayer cette baisse. D'après les études que nous avons rassemblées, la principale, voire la seule alternative est l'adoption de pratiques culturales issues de l'agroforesterie, qui permettent de préserver les ressources environnementales (forêt, sols, écosystèmes...) et d'assurer les rendements de cacao sur le long terme.

Les conditions sus-citées (organisation de producteurs, prix, prime et agroforesterie) sont certes complexes à mettre en œuvre simultanément, mais lorsqu'elles sont combinées, elles peuvent générer des surcoûts significatifs à la production par rapport à la chaîne de valeur conventionnelle (de l'ordre de +40% à +90%).

D'après notre analyse de la filière, ces surcoûts quasi-incompressibles sont incompatibles avec les exigences des filières de fabrication de masse de produits chocolatés standardisés, du fait de la pression sur les volumes et les prix bas exigés par les autres acteurs de la chaîne, à commencer par les grandes marques.

Ainsi, les études menées au Pérou montrent que des impacts positifs liés au commerce équitable ont pu se concrétiser dans ce pays - et de manière très ponctuelle en Côte d'Ivoire - grâce à la mise en place de chaînes de valeur différentes et plus favorables, centrées sur l'origine du cacao et destinées à des marchés de tablette de chocolat de gamme plus élevée.

Par contre, les études que nous avons collectées sur la Côte d'Ivoire indiquent que le commerce équitable ne démontre que peu d'impacts significatifs dès lors qu'il s'inscrit dans des filières de production de masse et standardisées (ceci est encore plus flagrant pour le durable). Tant que le modèle de chaîne de valeur conventionnelle reste inchangé, les impacts négatifs ont tendance à perdurer pour leur majeure partie.

5.3 Les impacts de la filière durable

De la même manière, la faiblesse des impacts générés par le cacao durable - documentée par études que nous avons pu rassembler - semble corrélée à la configuration « conventionnelle » des filières associées qui ne peuvent absorber d'importants surcoûts à la production et demeurent régies par la recherche d'importants volume à qualité constante et au meilleur prix.

En se focalisant sur des actions intermédiaires, en particulier des actions de formation et des incitations volontaires, les initiatives durables laissent les producteurs dans une situation de faiblesse en termes de négociation, ce qui ne leur permet de gagner que le « reliquat » de la valeur du cacao générée le long de la chaîne. Ces initiatives apparaissent ainsi essentiellement guidées par des objectifs productivistes permettant de répondre aux attentes des grandes marques et fabricants de chocolat.

Quant aux exigences environnementales et celles liées au droit du travail, elles se révèlent très difficiles à mettre en œuvre tant que les producteurs ne gagnent pas suffisamment pour faire face à leurs besoins essentiels.

En conséquence, d'après nos estimations, le cacao durable semble beaucoup moins réduire les coûts sociétaux que le commerce équitable quand ce dernier parvient à enclencher des cercles vertueux : de l'ordre de 15% en Côte d'Ivoire et de 35% au Pérou contre plus de 80% pour le commerce équitable.

Si nous avons pu documenter des changements en Côte d'Ivoire, c'est surtout grâce à l'action du gouvernement qui a réinstauré un « filet de sécurité » sous la forme d'un prix minimum garanti aux producteurs, et a repris en main le contrôle de la qualité pour assurer la crédibilité de sa production de cacao sur le marché. Néanmoins, il n'a pas eu d'action de rééquilibrage des rapports de force au sein de la filière ivoirienne, voire même a contribué au renforcement de la concentration du pouvoir des multinationales en incitant les grands acteurs internationaux à venir implanter leurs usines de broyage dans le pays.

Quant au Pérou, si l'amélioration des rendements impulsée par les formations est significative d'après les études que nous avons rassemblées, elle génère des coûts de main d'œuvre importants qui ne permettent pas totalement aux producteurs d'échapper à leur situation de sous-rémunération, sans compter la perspective de baisse des rendements avec le vieillissement des plantations et les menaces associées sur la déforestation.

En résumé, l'analyse croisée des terrains ivoirien et péruvien que nous avons menée montre qu'un modèle vertueux est possible dans la filière cacao équitable, qui se démarque fortement des impacts limités du durable et permettent d'assurer à condition :

- De s'appuyer sur des organisations de producteurs solides, démocratiques et ayant les moyens de leur propre développement ;
- De coupler la garantie d'un revenu au-dessus du seuil de pauvreté avec une prime suffisante pour le renforcement des organisations de producteurs et les investissements collectifs et communautaires ;
- Pour assurer la durabilité de ses impacts à moyen/long terme, d'associer le commerce équitable avec l'agroforesterie ;
- De développer la qualité du cacao et la production d'origine auprès des acheteurs et des consommateurs.

D'où l'enjeu de soutenir et/ou préserver ce modèle là où il fonctionne et de l'aider à se développer là où il n'est pas encore implanté.

6. Recommandations

Partant de l'analyse des exemples de modèles vertueux initiés grâce au commerce équitable dans la filière du cacao, nous avons tiré un ensemble de recommandations pour initier les changements nécessaires au sein de la filière conventionnelle afin de relever ses enjeux critiques et d'assurer sa pérennité sur le moyen-long terme.

Nos recommandations s'articulent autour de 5 axes :

- L'établissement de prix du cacao dans les pays de production qui permettent aux producteurs et à leurs familles de subvenir à leurs besoins essentiels
- La contribution financière de la filière cacao pour donner aux communautés qui en vivent des moyens nécessaires pour leur permettre d'investir dans les services essentiels locaux et leur développement local
- Le renforcement et le développement d'organisations de producteurs de cacao qui soient dynamiques, appropriées et gouvernées par leurs membres
- La promotion du modèle agroforestier au cœur de la filière du cacao
- Le développement de chaînes de valeur du chocolat qui valorisent la qualité du cacao et la production d'origine auprès des consommateurs

6.1 Permettre la comparaison entre les prix du cacao et les revenus de subsistance des producteurs

- À destination des organisations internationales (en particulier la FAO et l'ICCO) : instaurer un système de calcul des coûts de production et des « revenus vitaux » (également appelés « living incomes ») par pays producteur qui soient transparents, publics, débattus avec les acteurs de la filière et ses parties prenantes et régulièrement révisés (en s'inspirant du travail engagé par la FAO sur les *living wages* dans la filière banane).
- À destination de l'Union Européenne et de la France : introduire l'usage des coûts de production et revenus vitaux calculés selon le mécanisme précédent dans le contrôle du « devoir de vigilance » (également appelé « due diligence ») des entreprises du secteur du chocolat, afin de vérifier que leur politique d'achat n'accule pas les producteurs à vendre à perte et à rester dans la pauvreté.
- À destination des systèmes de commerce équitable :
 - o Promouvoir et contribuer à la mise en place du système détaillé ci-dessus.
 - o S'assurer que les prix minimums garantis par leur initiative ne leur soient pas inférieurs (c'est à dire permettent de couvrir les coûts de production, y compris la main d'œuvre qualifiée, et les revenus nécessaires pour que les familles puissent subvenir à leurs besoins essentiels sur la base de rendements moyens atteignables par les agriculteurs familiaux).

6.2 Assurer une contribution suffisante de la filière cacao dans les services locaux essentiels

- À destination des gouvernements des pays producteurs :
 - o Instaurer une contribution suffisante des différents acteurs de la filière cacao et l'affectation de ces ressources au développement des services essentiels dans les communautés vivant du cacao en dialogue avec elles.
 - o En s'appuyant sur une évaluation transparente et partagée des coûts sociétaux, instaurer une taxation plus élevée sur les grandes plantations industrielles qui sont génératrices d'impact social et/ou environnemental négatif et affecter de manière concertée l'argent correspondant au développement des services essentiels dans les communautés vivant du cacao.

6.3 Renforcer les organisations de producteurs de cacao et rééquilibrer les rapports de force dans la filière

- À destination de l'Union Européenne :
 - o Initier un effet de levier financier dans les pays producteurs de cacao grâce à la création de fonds européens d'investissement dont l'objectif serait de renforcer les capacités de gestion et d'investissement des organisations paysannes afin d'assurer la viabilité à long terme de la production de cacao.
 - o S'attaquer aux problèmes structurels de concurrence, en particulier l'accumulation excessive de pouvoir par les acheteurs. Pour ce faire, il est nécessaire d'introduire le principe de neutralité dans le droit européen de la concurrence et de réviser le règlement européen sur le contrôle des fusions-acquisitions en insérant des clauses relatives à la durabilité, en utilisant les concepts juridiques existants (par exemple, la position dominante collective) et en renforçant les outils d'évaluation économique (par exemple, l'indice de Herfindahl-Hirschmann).
- À destination des gouvernements des pays producteurs :
 - o Développer les dynamiques coopératives dans le secteur du cacao, notamment via la mise en place des programmes d'investissement dans le renforcement des organisations de producteurs, d'amélioration de leur accès au crédit, et de participation des femmes en leur sein.
 - o Accroître le contrôle de la gouvernance interne des organisations de producteurs.
 - o Développer/renforcer les tables rondes sectorielles du cacao dans le but de permettre aux producteurs, commerçants, transformateurs dans leur diversité de discuter ensemble, et avec les pouvoirs publics, des enjeux économiques de la filière et de sa durabilité sociale et environnementale.
- À destination des systèmes de commerce équitable: développer les programmes d'appui portés par les coopératives, l'investissement dans le renforcement des organisations de producteurs et de leurs réseaux; accroître le contrôle de leur gouvernance interne dès les premiers audits.

6.4 Placer le modèle agroforestier au cœur de la filière cacao

- À destination des acteurs de la société civile au Nord :
 - o Sensibiliser les consommateurs sur l'enjeu de l'agroforesterie pour assurer la pérennité de la filière cacao en lien étroit avec les garanties nécessaires de prix couvrant les coûts de production et les besoins des familles productrices.
 - o Créer des partenariats éventuels avec les organisations en France et en Europe de lutte contre la déforestation et de préservation de la biodiversité qui promeuvent l'agroforesterie comme solution, afin de développer un plaidoyer plus large et des dynamiques inter-filières.
- À destination des systèmes de commerce équitable: développer la formation et l'information, l'échange d'expérience sur les modèles agroforestiers dans le secteur du cacao; instaurer des mesures incitatives vers l'agroforesterie (à l'image de celles existant pour l'agriculture biologique).
- À destination de l'Union Européenne et de la France: inscrire au cœur du programme de lutte contre la déforestation REDD+ avec la Côte d'Ivoire le financement du développement de systèmes agroforestiers de cacao adaptés aux réalités locales et ayant une dimension vivrière/sécurité alimentaire, en lien étroit avec les producteurs et leurs organisations.

- À destination des gouvernements des pays producteurs et des organisations internationales d'appui à la filière cacao (en particulier la FAO et l'ICCO) :
 - o Développer des programmes d'investissement, de renforcement et d'innovation dans les systèmes agroforestiers de cacao en travaillant étroitement sur le terrain avec les producteurs et leurs organisations.
 - o Renforcer la sécurisation du foncier pour les producteurs de cacao.
 - o Favoriser les systèmes de diversification agricole entre cultures de rente et cultures vivrières.
- À destination du gouvernement Ivoirien : instaurer une réforme législative rendant les producteurs propriétaires des arbres sur leurs parcelles pour les inciter à capitaliser/thésauriser et arrêter les coupes sauvages encouragées par le système actuel (où celui qui coupe l'arbre le possède)

6.5 Développer / promouvoir des chaînes de valeur qui valorisent le cacao et le terroir

- À destination des acteurs économiques de la filière cacao et de la société civile au Nord :
 - o Valoriser davantage le cacao comme ingrédient clé des produits et son origine voire les terroirs dans l'offre de produits.
 - o Sensibiliser les citoyens sur l'importance du lien avec les producteurs dans le secteur du chocolat et de la confiserie, et de la transparence sur leur situation économique et sociale (en particulier les prix payés pour le cacao qu'ils produisent).
- À destination des systèmes de commerce équitable : systématiser et garantir la traçabilité physique du cacao issu du commerce équitable pour assurer/ permettre la transparence du lien entre producteur et consommateur, et la renforcer par la même occasion.
- À destination du gouvernement français :
 - o Instaurer la transparence sur l'origine du cacao des produits chocolatés et de confiserie, et l'obligation associée de traçabilité physique pour les transformateurs et les fabricants de chocolat.
 - o En s'appuyant sur une évaluation transparente et partagée des coûts sociétaux, instaurer une majoration de la TVA sur les produits chocolatés et de confiserie à forte proportion de sucre et de graisse qui génèrent d'importants impacts négatifs, et/ou une baisse de la TVA sur les produits à forte teneur en chocolat qui démontrent leur atténuation de ces impacts.

Bibliographie

- Adélé A., « Le Swollen Shoot consume à petit feu le cacao ivoirien », *Le Monde*, 29 avril 2015
- Agritrade, « Cocoa sector », *Informed Analysis, Expert Opinions*, octobre 2013
- Agritrade, « Les réformes du secteur du cacao de la Côte d'Ivoire 2011-2012 », *Rapport à la une*, décembre 2012
- Agritrade, « Secteur du cacao », *Note de synthèse*, juillet 2011
- Agronomes et vétérinaires sans frontières (AVSF), *Le développement du cacao péruvien. Stratégies pour promouvoir et renforcer la filière cacao*, 2013
- Aidenvironment, NewForesight, IIED et IFC, « Cocoa in Côte d'Ivoire », 2015
- APA, « Nestlé lance la distribution d'un million de plants de cacao aux producteurs de Côte d'Ivoire », 27 Juin 2014
- Aponte Martinez A., « Desarrollo del cacao en Perú », Ministère de l'agriculture du Pérou, mai 2013
- Araujo Bonjean C. et G. Chambas, « Impact du mode d'organisation des filières agro-alimentaires sur la pauvreté : la filière cacao en Côte d'Ivoire », *Études et documents*, septembre 2001
- Araujo Bonjean C. et J. F. Brun, « Concentration and Price Transmission in the Cocoa-Chocolate Chain », in M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics of Chocolate*, Oxford University Press, 2016
- Archives départementales de Seine et Marne, « Les Menier et la chocolaterie de Noisiel », 2008
- Assiri A. A., G. R. Yory, O. Dehevels, B. I. Kebe, Z. J. Keli, A. Adiko et A. Assa, « Les caractéristiques agronomiques des verges de cacaoyer (*Theobroma cacao L.*) en Côte d'Ivoire », *Journal of Animal & Plant Sciences*, 2009, vol. 2 issue 1
- Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), « Étude monographique sur la filière cacao dans l'UEMOA », juin 2014
- Banque mondiale, « A Global Count of the Extreme Poor in 2012: Data Issues, Methodology and Initial Results », *Paper Series n°9442*, Octobre 2015
- Banque mondiale, « Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity: Progress and Policies », *Policy Research Note n°15/03*, Octobre 2015
- Barrientos S., « Beyond Fair Trade: Why are Mainstream Chocolate Companies Pursuing Social and Economic Sustainability in Cocoa Sourcing? », Institute for Development Policy and Management, Université de Manchester
- Blas J., « Ressources ivoiriennes en péril. Le cacao ne fait plus recette. », *Financial Times* dans *Courrier international*, 21 juillet 2010
- Bowall S. et S. Pettersson Dahlgren sous la supervision de A. Sandoff, « How to Create a Sustainable Supply of Goods. NPOs' Impact on Peruvian Cocoa Farmers' Quality of Life », School of Business, Economics and Law, Université de Gothenburg, 2014

Brou T., « Variabilité climatique, déforestation et dynamique agrodémographique en Côte d'Ivoire », *Sécheresse*, 2010

Cadbury D., *Chocolate Wars: The 150-Year Rivalry Between the World's Greatest Chocolate Makers*, 2011

Cappelle (IPIS), « Towards a Sustainable Cocoa Chain: Power and possibilities within the cocoa and chocolate sector », Oxfam, 2009

Centre du Commerce International, *Cacao : Guide des pratiques commerciales*, 2001

Child Labour Cocoa Coordinating Group, *Annual Report*, 2012

Coe S. D. et M. D. Coe, *The True History of Chocolate*, 3ème édition, Thames & Hudson, 2013

Cogneau D. et R. Jedwab, « Commodity Price Shocks and Childs Outcomes: The 1990 Cocoa Crisis in Côte d'Ivoire », *Economic Development and Cultural Change*, Université de Chicago, 2012

Colin J. P. et F. Ruf, « Une économie de plantation en devenir. L'essor des contrats de planter-partager comme innovation institutionnelle dans les rapports entre les autochtones et étrangers en Côte d'Ivoire », *Revue Tiers Monde*, 2011/3 n°207

Collins D., « Head of London-listed company linked to illegal clearing of Peru rainforest », *The Guardian*, 7 avril 2015

Cristian L. & Calderón R., *Devolucion del IGV a los exportadores*, Estudio Calderón & Asociados, 2015

Daviron B. et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation... and Back Again: Discussing the Role of Sustainability Standards for Agricultural Products », *Development Policy Reviews*, 2011

Dorin B., « From Ivorian Cocoa Bean to French Dark Chocolate Tablet. Price Transmission, Value Sharing and North/South Competition Policy », in H. Qaqaya et G. Lipimile, *The effects of anti-competitive business practices on developing countries and their development prospects*, UNCTAD, 2008

Enquête CCAF 2013 dans Syndicat du chocolat, *Communiqué de presse*, octobre 2015

ESU-services Ltd. Uster, Büsser S. and Jungbluth N., *LCA of Chocolate Packed in Aluminium Foil Based Packaging*. Switzerland, 2009

Fairtrade Foundation, *Annual Impact Report 2013-2014*, 2014

Fairtrade International et Fairtrade Africa, *Fairtrade Cocoa in West Africa*, 2014

Fairtrade International, *Annual Report 2009-2010*, 2010

Fairtrade International, *Annual Report 2014-2015*, 2015

Fairtrade International, *Monitoring the Scope and Benefits of Fairtrade*, 2015

FIBL et IFOAM, *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2015*, 2016

Fold N. et M. Nylandsted Larsen, « Globalization and Restructuring of African Commodity Flows », Nordiska Afrikainstitutet, UPPSALA, 2008

Fold N., « Lead Firms and Competition in 'Bi-Polar' Commodity Chains: Grinders and Branders in the Global Cocoa-chocolate Industry », *Journal of Agrarian Change*, vol. 2 n°2, avril 2002

George E., « The impact of reform on Côte d'Ivoire's cocoa grinding sector », *Ecobank*, présentation à Amsterdam le 12 juin 2014 à l'occasion de la *World Cocoa Conference*

Gilbert C. L., « Value chain analysis and market power in commodity processing with application to the cocoa and coffee sectors », in FAO, *Commodity Market Review 2007-2008*, 2008

Harwish N., *Histoire du chocolat*, 2008

Higuchi A., M. Moritaka et S. Fukuda, « An analysis of the Peruvian jungle cocoa farmers: Acopagro cooperative vs. intermediaries – a case of study », *Agris on-line Papers in Economics and Informatics*, vol. II n° 4, 2010

Huamanchumo de la Cuba C., *Análisis de la cadena de valor del cacao en la región de San Martín, Perú*, Swisscontact Perú, 2013

ICCO, *The World Cocoa Economy: Past and Present*, septembre 2012

Ingram V. et al., *Impact of UTZ Certification of cocoa in Ivory Coast: Assessment framework and baseline*, Wageningen University-CIRAD-ALP, 2014

Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture (IICA), *Situación y Perspectivas de la Cadena de Cacao Chocolate en el Perú*, Ministère de l'agriculture du Pérou, 2009

International Labour Rights Forum (IRLF), *Report on the Harkin-Engel Cocoa Protocol*,

IPCC, *Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Part A: Global and Sectoral Aspects. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, 2014

Jagoret P., O. Deheuvels et P. Bastide, « S'inspirer de l'agroforesterie », *Perspective*, mai 2014 n°27

Jeune Afrique, « Côte d'Ivoire : le chocolatier Cémoi inaugure son usine d'Abidjan », 18 mai 2015

Jeune Afrique, « Olam finalise l'acquisition des activités cacao d'ADM », 19 octobre 2015

Kapp K. W., *Les coûts sociaux de l'entreprise privée*, Les Petits Matins, 2015

Koné M., Y. L. Kouadio, D. F. R. Neuba, D. F. Malan et L. Coulibaly, « Évolution de la couverture forestière de la Côte d'Ivoire des années 1960 au début du 21^{ème} siècle », *International Journal of Innovation and Applied Studies*, août 2014, vol. 7 n°2

KPMG, *The chocolate of tomorrow*, juin 2012

Läderach P., A. Martinez-Valle, G. Schroth et N. Castro, « Predicting the future climatic suitability for cocoa farming of the world's leading producer countries, Ghana and Côte d'Ivoire », *Climatic Change*, 2013

Laroche K., R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact of fairtrade for Peruvian cocoa farmers*, Natural Resources Institute, Université de Greenwich, Juin 2012

Le Dessous des Cartes, « Le cacao, en voie de disparition », septembre 2015

Lemeilleur S., Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality behind a sustainable certification process: Evidence from the Rainforest Alliance in the Ivorian cocoa sector », 2015.

Lipchitz A. et T. Pouch, « Les mutations des marchés mondiaux du café et du cacao », *Géoeconomie*, n°44 hiver 2007

LMC International Ltd., *The World Cocoa Outlook*, 2010

Losch B., « Coup de cacao en Côte d'Ivoire. Économie politique d'une crise structurelle », *Critique internationale* 2000/4 n°9

Losch B., « La Côte d'Ivoire en quête d'un nouveau projet national », *Politique africaine*, 2000/2 n°78

LSA Commerce & Consommation, « Avec 6,6 kg de chocolat par an, les français sont de petits consommateurs ! », 29 octobre 2014

Monitoring of the Andean Amazon Project (MAAP), « MAAP #25: Deforestation Hotspots in the Peruvian Amazon, 2012-2014 », 20 février 2016

Monitoring of the Andean Amazon Project (MAAP), « MAAP Synthesis #1: Patterns and Drivers of Deforestation in the Peruvian Amazon », 19 septembre 2015

Morales O., A. Borda, A. Argandoña, R. Farach, L. García Naranjo et K. Lazo, *La Alianza Cacao Perú y la cadena productiva del cacao fino de aroma*, Université d'ESAN, 2015

Mouzon C., « Commerce équitable : améliorer la qualité et s'orienter vers le bio », *Alternatives économiques* n°335, mai 2014

Ng J., « United Cacao replicates Southeast Asia's plantation model in Peru, says CEO Melka », *The Edge Singapore*, 13 juillet 2015

Nieburg O., « Mondelez struggles to keep pace with the global chocolate market in Q1 », *Confectionery News*, 30 avril 2015

Nieburg O., « Ivorian cocoa embargo likely if Nestlé, ADM and Cargill child slavery case succeeds, says judge », *Confectionery News*, 1 juin 2015

Nieburg O., « Mars, Nestlé and Hershey face fresh cocoa child labor class action lawsuits », *Confectionery News*, 30 septembre 2015

Nolte G. E., « Cocoa Update and Outlook », USDA Foreign Agricultural Service, juin 2014

Ntiamoah A. and Afrane G., Environmental impacts of cocoa production and processing in Ghana: life cycle assessment approach, *Journal of Cleaner Production*, 2008

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), *Agricultural Commodities, Economic and Social Development Department*, 2002

Organisation Internationale du Travail (OIT) et Institut national de la statistique et de l'informatique (INEI) du Pérou, *Trabajo infantil en el Perú. Magnitud y perfiles vulnerables. Informe nacional 2007-2008*, 2009

Oxfam Canada, « Gender inequality in cocoa farming in Ivory Coast », *Behind the Brands*, 2013

Potts J., M. Lynch, A. Wilkings, G. Huppé, M. Cunningham, V. Voora, *The State of Sustainability Initiatives Review 2014*, IISD et IIED, 2014

Pritchett L., « Who is Not Poor? Dreaming of a World Truly Free of Poverty », Oxford University Press, 2006

Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), *What is Poverty? Concepts and measures*, 2006

RSCE, Report of the 2nd Roundtable for a Sustainable Cocoa Economy (RSCE2), 2010

Ruf F. et J.L. Agkpo, « Étude sur les revenus et les investissements des producteurs de café et de cacao en Côte d'Ivoire », mai 2008

Ruf F., « Déterminants sociaux et économiques de la replantation », *Oléagineux Corps gras Lipides*, 2000

Ruf F., G. Schroth et K. Doffangui, « Climate change, cocoa migrations and deforestation in West Africa: what does the past tell us about the future? », *Sustainability Science*, vol. 10 n°1, 2014

Ruf F., Y. N'Dao et S. Lemeilleur, « Certification du cacao, stratégie à hauts risques », *Inter-réseaux Développement rural*, 2013

School of Public Health and Tropical Medicine, « Survey Research on Child Labor in West African Cocoa Growing Areas 2013/14 », Université de Tulane, 30 juillet 2015

Schrage E. J. et A. P. Ewing, « The Cocoa Industry and Child Labour », *Journal of Corporate Citizenship*, 2005

Schweisguth M. A., *Evaluating the Effects of Certification on Smallholders' Net Incomes, with a Focus on Cacao Farmers in Cooperatives in Côte d'Ivoire*, University of California Davis, Master Thesis, 2015

Scott G. J., « Growing Money on Trees in Latin America: Growth Rates for Cocoa 1961-2013 and Their Implications for Industry », *American-Eurasian Journal of Agricultural and Environmental Studies*, 16(01), 2016

Shapiro C. et H. R. Varian, « The art of standards wars », *California Management Review*, 1999

SOS Faim, « Le pari coopératif : le café et le cacao au Pérou », *Dynamiques paysannes*, n°38 2015

Squicciarini M.P. & J. Swinnen, *The Economics of Chocolate*, Oxford University Press, 2016

Stern N., *Stern Review on The Economics of Climate Change (pre-publication edition)*, H.M. Treasury, Cambridge University Press, 2006

Stock Market Wire, « Peru Supreme Court rules in favour of United Cacao », *Interactive Investor*, 15 février 2016

Syndicat du chocolat, *Communiqué de presse*, octobre 2015

Tano M. A., « Crise cacaoyère et stratégies des producteurs de la sous-préfecture de Meadji au sud-ouest ivoirien », *Économies et finances*, Université Toulouse le Mirail – Toulouse II, 2012

Technoserve, *Building a Sustainable and Competitive Cocoa Value Chain in Peru. A Case Study of the Economic Development Alliance Program for San Martin, Huanuco and Ucayali 2010-2015*, 2015

Tuesta Hidalgo O., A. Julca Otiniano, R. Borjas Ventura, P. Rodriguez Quispe et M. Santistevan Mendez, « Tipología de fincas cacaoteras en la subcuenca media del rio Huyabamba, distrito de Huicungo (San Martin, Perú) », *Ecología Aplicada*, 13(2), 2014

Xerfi, *La fabrication de chocolat*, 2016

Yu D., « China's chocolate brands face image crisis amid international onslaught, says analyst », *Confectionery News*, 12 janvier 2016

Entretiens

Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire

Entretien le 10 décembre 2015 avec un responsable développement durable chez un transformateur de cacao

Entretiens les 21 décembre 2015 et 12 février 2016 avec un chercheur du CIRAD

Entretiens les 22 et 24 février 2016 avec un doctorant du CIRAD

Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

Table des illustrations

Figure 1. Principales sources consolidées dans la présente étude de la filière cacao, de ses impacts et coûts sociétaux.....	7
Figure 2. Schéma global de calcul des coûts sociétaux.	8
Figure 3. Méthodes et sources d'information utilisées pour le calcul des coûts sociétaux. Source : BASIC	10
Figure 4. Évolution de la production mondiale de cacao au XXème siècle. Source : LMC International Ltd., The World Cocoa Outlook, 2010.	13
Figure 5. Évolution de la production et de la consommation mondiale de cacao depuis 1970. Source : FAO, Agricultural Commodities, Economic and Social Development Department, 2002.....	14
Figure 6. Évolution du prix à la consommation des produits chocolatés en France depuis 2005. Source : Basic, d'après les données de l'INSEE.....	17
Figure 7. Ventes de produits chocolatés en France par grande catégorie. Source : BASIC, d'après les données 2013 du Syndicat du chocolat reprises dans Xerfi, La fabrication de chocolat, 2016	17
Figure 8. Ventes de produits chocolatés en France par grandes marques. Source : BASIC, d'après Xerfi, La fabrication de chocolat, 2016	18
Figure 9. Fabrication de produits chocolatés en France par acteur (en % du volume total de production). Source : BASIC, d'après Xerfi, La fabrication de chocolat, 2016	18
Figure 10. Concentration de l'activité de fabrication de chocolat en France (en % du chiffre d'affaires). Source : BASIC, d'après Xerfi, La fabrication de chocolat, 2016.....	19
Figure 11. Évolution des exportations françaises de chocolat (chocolat, bonbons, pâtes à tartiner, pâte de cacao, beurre de cacao, huile de cacao, poudre de cacao et autres préparations alimentaires – y compris échanges intragroupes et transferts internationaux). Source : BASIC, d'après les données des Douanes reprises dans Xerfi, La fabrication de chocolat, 2016.....	19
Figure 12. Exportations françaises de chocolat par destination. Source : BASIC, d'après les données des Douanes reprises dans Xerfi, La fabrication de chocolat, 2016	20
Figure 13. Importations françaises de produits chocolatés semi-transformés (pâte et beurre de cacao). Source : BASIC, sur la base des données de Comtrade (2006-2014).....	21
Figure 14. Importations françaises de chocolat par origine. Source : BASIC, sur la base des données de Comtrade (2014)	22
Figure 15. Évolution des importations françaises de fèves de cacao. Source : BASIC, sur la base des données de Comtrade (2000-2014).....	22
Figure 16. Les étapes de production, transformation de la fève et fabrication du chocolat.	23

Figure 17. Structure générale de la chaîne de valeur du cacao jusque dans les années 1980.	24
Figure 18. Prix de la fève de cacao à la bourse de New York. Source : BASIC, d’après les données de l’ICCO (1989-2014)	26
Figure 19. Structure générale de la chaîne de valeur du cacao après l’entrée de Cargill et ADM (1987 – 1997). Source : BASIC	26
Figure 20. Structure générale de la chaîne de valeur du cacao après la création de Barry Callebaut (1996-2005). Source : BASIC	27
Figure 21. Structure générale actuelle de la chaîne de valeur du cacao. Source : BASIC	29
Figure 22. Parts de marché respectives des grandes marques, fabricants de chocolat et broyeurs de cacao. Source : BASIC, d’après les informations publiées par Barry Callebaut et Candy Industry (2014)	30
Figure 23. Prix mondial du cacao, prix bord champ et prix de vente des tablettes (euros).	31
Figure 24. Surface cultivée de cacao biologique par pays.	34
Figure 25. Volumes en tonne de la production et des ventes de cacao certifié Fairtrade par pays producteurs en 2014.	35
Figure 26. Volumes en tonne de la production et des ventes de cacao certifié Rainforest Alliance par pays producteurs en 2014.	37
Figure 27. Volumes en tonne de la production et des ventes de cacao certifié UTZ Certified par pays producteurs en 2014.	37
Figure 28. Modes d’organisation de la filière cacao en Côte d’Ivoire. Source : BASIC	41
Figure 29. Principaux acheteurs et transformateurs de fève de cacao en Côte d’Ivoire. Source : BASIC, d’après les données de Ecobank et Jeune Afrique (2014)	44
Figure 30. Chemins et boucles d’impacts dans la filière cacao ivoirienne avant la régulation de 2011. Source : BASIC.....	45
Figure 31. Chemins et boucles d’impacts dans la filière cacao ivoirienne après la régulation de 2011. Source : BASIC.....	46
Figure 32. Chemins et boucles d’impacts lié au travail des enfants dans la filière cacao ivoirienne.	48
Figure 33. Chemins et boucles d’impacts lié à l’insécurité alimentaire dans la filière cacao ivoirienne. Source : BASIC.....	50
Figure 34. Chemins et boucles d’impacts lié à la déforestation dans la filière cacao ivoirienne.	51
Figure 35. Chemins et boucles d’impacts lié à l’utilisation d’intrants chimiques dans la filière cacao ivoirienne. .	53

Figure 36. Estimation des revenus des producteurs conventionnels et certifiés durable ou équitable.	55
Figure 37. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao ivoirienne durable.	56
Figure 38. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao en Côte d'Ivoire et comparaison avec la valeur d'export.	60
Figure 39. Estimation des revenus des producteurs conventionnels en Côte d'Ivoire.	61
Figure 40. Estimation des dépenses liées aux services essentiels en Côte d'Ivoire.	62
Figure 41. Estimation des dépenses liées aux dégradations sociales et environnementales liées au cacao en Côte d'Ivoire. Source : BASIC, d'après les données de la République de Côte d'Ivoire, de l'Union Européenne, de l'OIT et de l'US Bureau of Labor	62
Figure 42. Coûts sociétaux du cacao conventionnel en Côte d'Ivoire, et comparaison avec le revenu des producteurs et la valeur en bourse.....	63
Figure 43. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao en Côte d'Ivoire et comparaison avec la valeur d'export. Source : BASIC.....	63
Figure 44. Coûts sociétaux et découpe de la valeur d'une tablette de chocolat noir 70% origine Côte d'Ivoire (conventionnelle, durable et équitable).....	64
Figure 45. Production de cacao et superficie cultivée au Pérou. Source : C. Huamanchumo de la Cuba, Análisis de la cadena de valor del cacao en la región de San Martin, Perú, Swisscontact Perú, 2013	67
Figure 46. Principaux acheteurs de fèves et broyeurs de cacao au Pérou. Source : BASIC, d'après les données C. Huamanchumo de la Cuba, Análisis de la cadena..., op. cit.	68
Figure 47. Schémas d'organisation des principales configurations de filières de cacao conventionnelles au Pérou. Source : BASIC	69
Figure 48. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao péruvienne conventionnelle.	72
Figure 49. Chemins et boucles d'impacts lié à l'insécurité alimentaire dans la filière cacao péruvienne conventionnelle.	74
Figure 50. Chemins et boucles d'impacts lié au travail des enfants dans la filière cacao péruvienne conventionnelle.	75
Figure 51. Chemins et boucles d'impacts lié à la déforestation dans la filière cacao péruvienne conventionnelle. Source : BASIC	76
Figure 52. Schémas d'organisation des de filières de cacao équitable au Pérou. Source : BASIC	78
Figure 53. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao péruvienne équitable.	79
Figure 54. Chemins et boucles d'impacts liés à la main d'œuvre dans la filière cacao péruvienne équitable	81

Figure 55. Chemins et boucles d'impacts liés à l'insécurité alimentaire dans la filière cacao péruvienne équitable.	83
Figure 56. Schémas d'organisation des de filières de cacao durable au Pérou.	85
Figure 57. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao péruvienne durable.	86
Figure 58. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao au Pérou et comparaison avec la valeur d'export.	88
Figure 59. Estimation des revenus des producteurs conventionnels au Pérou.	88
Figure 60. Estimation des dépenses liées aux services essentiels au Pérou.	89
Figure 61. Estimation des dépenses liées aux dégradations sociales et environnementales liées au cacao au Pérou.	90
Figure 62. Coûts sociétaux du cacao conventionnel au Pérou, et comparaison avec le revenu des producteurs et la valeur en bourse.	90
Figure 63. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao au Pérou et comparaison avec la valeur d'export.	91
Figure 64. Coûts sociétaux et découpe de la valeur d'une tablette de chocolat noir 70% origine Pérou (conventionnelle, durable et équitable).....	92

Remerciements

Cette étude a été commanditée par la Plate-Forme pour le Commerce Équitable :

Pilotage, relecture, coordination graphique : Florence Sonntag, Julie Stoll et Maud Lebeau



Comité de pilotage :

Nadia Voisin, Direction Mondialisation et Partenariats / Politiques du développement, ministère des Affaires étrangères et du Développement international

Marie-Cécile Thirion, Division Agriculture, développement rural et biodiversité (ARB), Agence Française de Développement

Céline Coubard, Chargée de mission ESS, Région Île-de-France

Ingrid Aymes, Chargée de mission Dignité au travail - secteur agricole, Peuples Solidaires – ActionAid France

Christophe Chauveau, Directeur des programmes, Agronomes et Vétérinaires Sans Frontières (AVSF)

Barbara Guittard, Chargée de programme, Organisations paysannes et Marchés Amérique Latine, AVSF

Estelle Dubreuil, Coordinatrice, FAIR[e] un monde équitable

Sylvaine Lemeilleur, FairNESS

David Erhart, Responsable plaidoyer, Fédération Artisans du Monde

Tanguy Martin, Responsable équipe Vie de la fédération et groupe, Ingénieurs Sans Frontières

Bénédicte Carmagnolle, Chargée de mission éducation au développement, Ingénieurs Sans Frontières

Cécile Roussel, Responsable marchés et Partenariats Entreprises, Max Havelaar France

Christophe Eberhart, Co-fondateur, SCOP Ethiquable

Avec le soutien de :



Le présent document a été élaboré avec l'aide financière de l'Union européenne. Le contenu de ce document relève de la seule responsabilité des organisations émettrices et ne peut aucunement être considéré comme reflétant le point de vue de l'Union européenne.

Une étude produite par Le Basic :

Christophe Alliot, Matthias Cortin, Marion Feige-Muller et Sylvain Ly

BASIC

Bureau d'Analyse Sociétale pour une Information Citoyenne

L'équipe du Basic souhaiterait remercier tout particulièrement Fulbert Dago (coordinateur du Réseau Ivoirien de Commerce Équitable – RICE), Santiago Paz (gérant de la coopérative Norandino), François Ruf (chercheur en socio-économie au CIRAD) et Enrique Uribe Leitz (doctorant AgTraIn au CIRAD).



www.commercequitable.org
www.lebasic.com
