

Janvier 2021

Les coopératives cacao de Côte d'Ivoire au milieu du marigot

Leurs partenaires sur quelles rives?

Rapport d'Etudes à ENABEL

Tome I. Rapport principal



La filière cacao de Côte d'Ivoire (à peine) caricaturée

- ✓ Les Multinationales gouvernent pour garder les planteurs de cacao dans le cacao
- ✓ Les agences de certification et les coopératives servent de courroie de transmission pour capter la rente « certification - cacao dit durable »
- ✓ Sauf exception, les multiples partenaires des coopératives, prospèrent sur cette rente certification
- ✓ L'information aux planteurs sur leurs droits s'améliore légèrement mais ils restent des « livreurs de cacao » n'accédant qu'aux miettes de la rente.
- ✓ Les appuis spécifiques aux femmes rendent des services mais n'auraient-ils pas pour fonction finale de concentrer les hommes sur le cacao ?

François Ruf (1)

Josué Kiendré (2)

Abelle Galo (2)

Allagba Geo Prisca Konan (2)

(1) CIRAD UMR ART-DEV (2) SADRCI

Remerciements. Les auteurs du rapport remercient sincèrement les trois relecteurs d'Enabel, Virginie Bartholome, Mathieu Desantoine, Robert Vastmans, pour leurs commentaires amicaux mais sans concession qui ont permis de compléter et améliorer substantiellement le document. Pour autant, les analyses et erreurs éventuelles relèvent de la seule responsabilité des auteurs.



Belgique

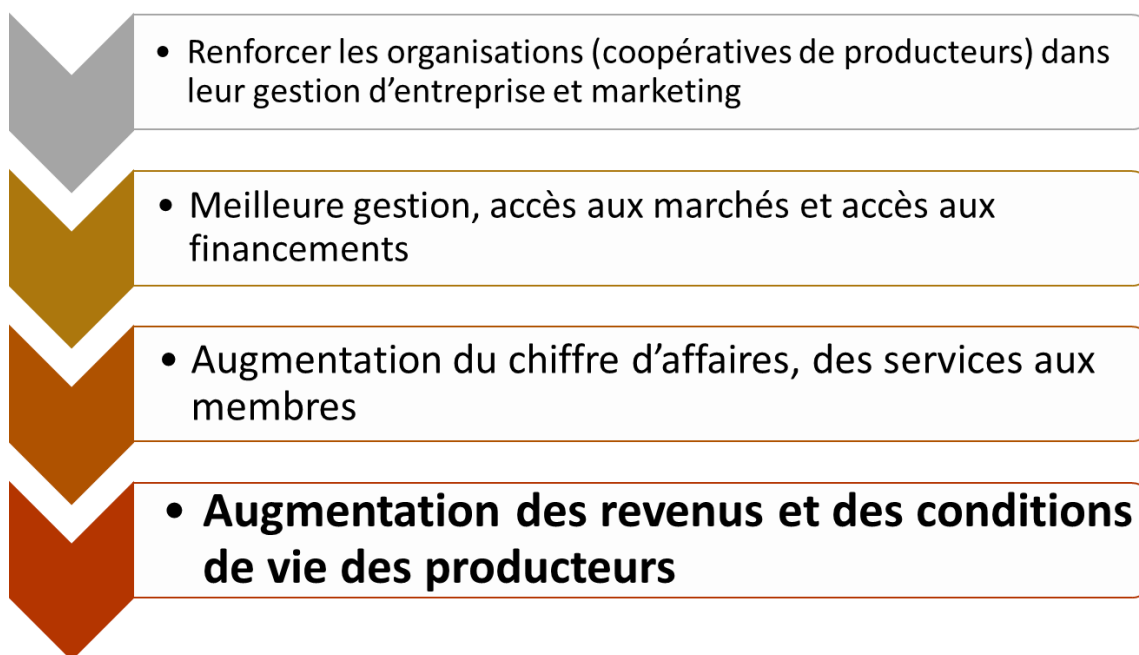
partenaire du développement

Enabel 

Avant-propos, par le Trade for Development Centre d'Enabel

La présente étude a été commandité par le Trade for Development Centre (TDC) afin d'acquérir une vue plus précise sur l'environnement, l'écosystème des coopératives de cacao en Côte d'Ivoire.

Le TDC a en effet mis sur pieds un programme de renforcement de capacités des coopératives (de cacao en Côte d'Ivoire, ainsi que dans d'autres pays et filières) à travers une trajectoire de coaching. Concrètement, le staff de la coopérative est renforcé dans plusieurs domaines, à travers de méthodes de coaching très participative afin de garantir la pleine appropriation des matières abordées, et de durabiliser les changements initiés. Le coaching couvre les domaines de la gestion financière et organisationnelle, ainsi que la gestion commerciale et marketing. L'objectif visé est l'augmentation des revenus et l'amélioration des conditions de vie des producteurs, comme l'illustre le schéma ci-dessous.



Le but de cette étude est de nourrir le travail des coaches, afin qu'ils/elles aient une meilleure compréhension de l'environnement et du contexte dans lequel opèrent les coopératives qu'ils/elles accompagnent.

Il ressort de l'étude également toute une série de constats, de regards critiques sur le fonctionnement de la filière cacao en Côte d'Ivoire, et plus singulièrement sur le fonctionnement de (certaines) coopératives. Ce sont des éléments clés à prendre en compte, lors du design d'interventions visant à appuyer la filière cacao dans le pays. C'est dans le but d'également nourrir la communauté internationale, les différents bailleurs et autres organismes d'appui (nationaux ou internationaux) que le TDC décide de publier cette étude.

Cependant, les opinions exprimées dans cette publication sont celles de leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles du TDC, d'Enabel ou de la Coopération belge au Développement.

Bonne lecture.

Table des matières

Résumé exécutif	6
Liste des tableaux, figures, encadrés et photos	10
Introduction	11
1. Brefs éléments de méthode	14
2. Représentations de la filière cacao	15
3. Les « exportateurs » : les géants du broyage et du négoce	19
4. « Pisteurs » et « délégués » dans le jeu de la certification.	20
5. Au centre, qui sont les « coopératives »?	25
5.1 Présidents versus Directeurs	25
5.2 Les planteurs membres des coopératives :	26
5.3 Tonnages de cacao et hétérogénéité des coopératives	27
5.4 Un début de diversification vers les filières voisines	27
5.5 Vellétés de diversification verticale, par la transformation des fèves de cacao	31
6. Coopératives et accès au marché du cacao certifié	33
6.1 L'impact de la certification sur l'organisation et gouvernance de la filière	33
6.2 Les certifications en place et en cours d'évolution	35
6.3 Le marché des certifications : primes et prix minimum	36
6.3 Les quotas, les primes, et le mythe de la traçabilité	38
6.4 Le paradoxe du paiement comptant aux non-membres et non-certifiés	39
6.5 Resserrement des certifications Utz	40
6.6 Accès sous influence de quelques coopératives à l'export	40
6.7 Financement hors exportateurs par l'arrivée des « prêteurs sociaux » : clef de l'indépendance ?	41
7. L'accès aux marché des intrants. Relations coopératives et fournisseurs d'intrants	43
7.1 Un peu d'histoire	43
7.2 Emergence d'une nouvelle filière engrais intégrée à la filière cacao	44
7.3 Les pesticides et le service de traitement phytosanitaires	45
8 La nébuleuse des partenaires	47
8.1 Complexité des partenariats : Trois exemples de coopératives	48
Un premier exemple atypique, une coopérative qui est parvenue à créer son indépendance ...	48
Un second exemple, une grosse coopérative dépendante de 2 TNC	49
Le 3 ^e exemple, une petite coopérative, sous la dépendance d'un seul exportateur	51
8.2 Retour aux partenariats de la finance et microfinance	52

8.3 la nébuleuse des partenariats à vocations technico-économiques, environnementales et sociales	54
8.4 Approche des partenariats dans les champs agronomiques, sociaux et environnementaux.....	59
8.41 CNFA-MOCA et CNFA Europe avec de multiples partenariats	59
8.42 SOLIDARIDAD, vieux routier des partenariats cacao avec les TNC.....	61
8.43 La croissance exponentielle de IDH : The Sustainable Trade Initiative	62
8.44 Questions communes aux institutions porteuses de programmes nationaux/régionaux....	64
8.45 Nitidae et deux cas de certifications bio	65
8.5 L'histoire spécifique des programmes de diversification agroforestière.....	66
8.6 Les réseaux locaux : Sous-préfectures, gendarmeries, églises, population	67
8.7 Bilan : Les coopératives restent-elles au centre ?	68
9. Innovations	70
9.1 L'exemple de l'innovation « fumier de porc ».....	70
9.2 Le conseil aux planteurs : entre ignorance des TNC et complicité des coopératives ?.....	72
9.3 Les 5 grandes innovations : les coopératives et la certification totalement absentes	72
9.31 La révolution technologique des herbicides	73
9.32 L'adoption de l'igname kokoassié	74
9.33 L'innovation « Riz de bas-fonds ».....	75
9.34 L'adoption de l'anacardier.....	76
9.35 L'adoption du « planter-partager ».....	77
9.4 De la concurrence à un début de processus d'innovation	78
9.41 L'engrais et le crédit engrais.....	78
9.42 « L'innovation agroforestière » versus la déforestation jusqu'aux derniers hectares.....	78
9.43 Atelier de transformation du manioc.....	80
9.44 Le compostage des coques de cabosses	80
9.45 De la fiente de poulet à l'élevage pour un « cacao durable ».....	80
9.46 Des fertilisants et pesticides « bio ».....	81
9.47 L'innovation « chocolat », plus crédible et porteuse ?	81
9.5 Quid de l'innovation « bonne gestion de la coopérative » ?	81
9.6 Retour sur l'innovation sociale « AVEC »	82
10. Conclusion	85
Références	92
Annexe : Termes de référence de l'Etude	96

Résumé exécutif

Avec sa libéralisation à la fin des années 1990, puis avec la mise en place de labels de « cacao durable » par des grandes agences de certification telles que Utz, RA (Rainforest Alliance) et Fairtrade, la filière cacao de Côte d'Ivoire, premier producteur mondial a connu de profonds bouleversements. Les multinationales du négoce et du broyage se sont installées dans le pays pour se rapprocher de leurs sources d'approvisionnements en cacao. A partir des années 2000, elles contribuent à promouvoir les coopératives pour concurrencer les traitants d'origine libanaise qui tenaient le segment domestique de la filière (de la plantation au port). Aujourd'hui, en 2020, la Côte d'Ivoire est maillée d'un réseau de l'ordre de 3000 coopératives, apparemment partout présentes, à majorité certifiées. Pour autant, méritent-elles le nom de coopératives ? Quelle est leur place dans la filière, entre les multinationales du cacao et les planteurs ? Quels partenariats tissent-elles ? Quels services rendent-elles aux planteurs ? Ces derniers ont-ils bénéficié de l'essor de la certification et de celui, concomitant, des coopératives et de la nébuleuse des partenariats qui s'est formée autour de ces coopératives ?

Au-delà de la bibliographie et des données collectées par les auteurs au cours d'études antérieures, notamment en 2012 et 2017, l'analyse repose sur enquête détaillée conduite auprès de 23 coopératives et une trentaine de leurs dirigeants, complétée d'entretiens avec des délégués de la coopérative (en charge de la collecte de cacao auprès des planteurs, dans les différentes sections de la coopérative), des pisteurs indépendants et des planteurs cédant leur cacao à ces coopératives via les délégués et les pisteurs. Nous avons eu également quelques entretiens avec des fournisseurs d'intrants. Pour ce qui concerne les partenariats des coopératives, multiples et de tous ordres, techniques, sociaux, environnementaux, financiers, nous avons fait une revue des sites internet de 34 institutions se réclamant de collaboration avec des coopératives et nous en avons rencontré une douzaine, dans leurs sièges à Abidjan. Deux exportateurs et une des leaders de l'industrie du chocolat ont également accepté nos interviews. D'autres n'ont pas donné suite.

Sauf exception, de par leur histoire et par leur fonctionnement entre les multinationales (que nous désignons par un acronyme anglophone, TNC pour Trans National Corporation) et les planteurs, la majorité des coopératives ne méritent guère leur nom. Les raisons sont multiples

Tout d'abord, la majorité des coopératives sont des auto-conversions d'affaires commerciales privées et familiales. Bien qu'entouré d'un bureau qui lui arrache parfois quelques concessions, le fondateur et président du conseil d'administration (PCA) gouverne encore en maître, fort peu démocratiquement. Il a en général du mérite personnel contribuant à son ascension sociale, malgré un niveau scolaire très bas. Mais arrivé au sommet, il est peut-être pris dans un désir d'enrichissement personnel, de nature à bloquer le développement de la « société coopérative ».

Si les audits vérifiaient les cartes grises de véhicules de la coopérative, voire les titres fonciers de ses bâtiments, on s'apercevrait souvent que tous les papiers sont établis au nom du PCA ou de sa famille.

Les planteurs, même s'ils signent des contrats avec les « coopératives », ne comprennent guère la notion de contrat, ni leurs devoirs, ni leurs droits. Plusieurs témoignages confirment que bien des coopératives cherchent à éviter la prise de conscience des planteurs quant à leurs droits. Il s'agit d'éviter toute contestation, notamment par rapport au non-paiement ou sous paiement des primes. Les planteurs sont régulièrement informés de ce qu'il convient de répondre aux auditeurs (... ou aux enquêteurs) ; Ils doivent notamment prétendre toucher régulièrement la prime et afficher une grande satisfaction sur les services reçus. On lui explique que toute difficulté éventuelle de la coopérative sera considérée comme relevant de sa responsabilité personnelle. Eventuellement, à la menace s'associe

une pression « culturo-ethnique ». De peur de perdre sa modeste part de prime et de se voir entraîner dans un conflit avec sa communauté, le planteur récite ce qu'il convient de réciter.

Juridiquement, ce sont encore moins des « sociétés coopératives ». Les planteurs paient rarement des parts sociales. Ils ne sont donc pas « membres » de la coopérative, certainement pas co-proprétaires. Au final le statut du planteur certifié est des rester « simple livreur » de cacao à la coopérative.

A la décharge des coopératives, en amont de leur relation asymétrique avec leurs planteurs, celles-ci subissent également une relation asymétrique avec les TNC, mais cette fois à leurs dépens. Les TNC ont pour premier objectif, légitime, de sécuriser leurs approvisionnements en cacao de qualité acceptable. Le concept de « cacao durable » s'applique surtout à « approvisionnement durable de nos usines ». Il n'y a pas de jugement moral. Les TNC sont dans leur rôle et leur logique économique. Ce qui est moins légitime est d'utiliser la certification comme cheval de Troie pour entrer dans la filière, en prendre le contrôle pour servir leur objectif d'approvisionnement, tout en affirmant œuvrer pour le bien-être des planteurs et de la planète, et le garantir aux consommateurs.

Ainsi, une des déviations structurelles de la certification et du fonctionnement des coopératives vient des quotas de cacao certifiés, imposé par les TNC sur de très courtes périodes, se limitant souvent à Novembre-Décembre : c'est à la fois le pic de récolte et le pic de qualité (sur le critère « grosses fèves » donnant un meilleur taux d'extraction de beurre de cacao, donc optimisant la rentabilité des usines de broyage). En plus, les annonces de contrat, voire de fin de contrat de livraison de fèves certifiées sont souvent faites au dernier moment : autant de contraintes et d'incertitudes pour les coopératives qui sont placées en situation structurelle de tricher. Pour remplir des quotas sur une brève période, il leur faut aller chercher du cacao au-delà leur réseau officiel de planteurs et donc mobiliser des pisteurs.

Ce processus déclenche plusieurs désordres et tricheries. Le premier paradoxe est que le « pisteur indépendant » a plus de chances de recevoir un crédit de la part de la coopérative, puisque l'objectif est de maximiser la collecte de cacao et donc d'accrocher de nouveaux planteurs. Le pisteur indépendant peut alors payer le planteur au comptant. Dans le même temps, le délégué représentant un groupe de planteurs certifiés est considéré comme une source sûre et captive, qui peut faire attendre le planteur. Le délégué a moins de chance de recevoir une avance et « ses » planteurs certifiés assurés d'être payés en retard. Au moment où nous écrivons ces lignes, ce type de contradiction déclenche ici et là des violences de la part des planteurs certifiés, par exemple à Akoupé où ils ont brûlé 5 tonnes de cacao en guise d'avertissement.

Mais surtout, en amenant les coopératives à chercher du cacao ailleurs, soit par des pisteurs indépendants, soit en attirant les camions d'autres coopératives, parfois situées à des centaines de km, venant décharger dans leurs usines, cette « gestion » des quotas par les TNC entraîne d'immenses conversions de cacao ordinaire en cacao certifié, d'un coup de « baguette magique », au pire un changement de sacs. Ensuite, puisqu'il faut répondre à des exigences de « traçabilité », ces poids tirés de l'extérieur doivent être attribués à des planteurs membres, il va de soi que la coopérative utilise les noms des planteurs certifiés mais ne va pas leur attribuer la prime correspondante. Quand les TNC prétendent assurer la traçabilité du cacao, le monde du virtuel a définitivement gagné sur le réel.

Toutes ces tricheries, toute cette virtualité, sert les intérêts des TNC et des coopératives, certainement pas des planteurs. Théoriquement, les certifications offrent de gros avantages en termes de primes et dans le cas spécifique de Fairtrade et du chocolatier Tony's, un prix minimum très attractif, offrant un bonus de +140 F/kg, en plus de la prime de l'ordre de 40 F/kg. Ainsi sur papier, les coopératives, intermédiaires incontournables comme forme de regroupement de planteurs, offriraient à leurs membres un remarquable avantage sur le marché du cacao.

Mais comme en 2017, nos enquêtes auprès des planteurs démontrent une très grande distance entre les discours des coopératives et des TNC et la réalité des planteurs. En 2019/20, en moyenne, toutes certifications confondues (sauf la bio), les planteurs de coopératives certifiées enquêtées touchent 30 à 40 F/kg sur une partie de leur production (excluant en général la petite traite). Cela signifie que le prix minimum de Fairtrade est très souvent « avalé » par la coopérative et rarement transmis aux planteurs.¹

Sauf exception toujours possible, les planteurs sont donc très loin des avantages affichés en termes de marché du cacao certifié. Les consultations auprès des planteurs montrent d'ailleurs qu'ils n'ont aucune notion de prix minimum. Ce qu'ils reçoivent est considéré comme un bonus indifférencié de « projet » sans distinguer entre prime et prix minimum, et sans même distinguer Fairtrade d'une autre certification. Les TNC ferment les yeux. Les TNC préfèrent-elles ignorer la réalité tant que les planteurs continuent de livrer leur cacao ?

Les multiples partenariats des coopératives posent les mêmes interrogations. Pour certains, tels les prêteurs sociaux (Shared-interest, Alterfin ..), nouveaux acteurs dans la filière, souffle un vent d'émancipation des coopératives par rapport aux TNC. Ces financements extérieurs peuvent aider les coopératives à réduire leur dépendance et accéder à l'export, et constituent un ensemble à part, qui échappe en grande partie à l'influence des TNC.

Mais en majorité, les partenariats dans le domaine agronomique, social, environnemental sont passés sous influence directe des TNC, voire ont été créés au départ par les TNC. De l'autonomisation des femmes à l'agroforesterie, ces partenariats relèvent souvent de devoirs imposés aux coopératives par les TNC, ignorant les initiatives et innovations du monde des planteurs. Même si l'objectif fondamental n'est pas déclaré, il s'agit bien de construire un environnement de nature à dissuader les planteurs de quitter leurs villages et le cacao.² Le nombre de tâches annoncées est immense. Il y a toujours énormément de « formations » dont l'efficacité pour les planteurs et les coopératives n'est pas prouvée. Il y a aussi beaucoup de « double emploi » avec de multiples ONG cherchant des marchés sur des domaines qu'ils ne maîtrisent pas forcément. Par exemple des actions sur l'autonomisation des femmes sont revendiquées par au moins 4 ou 5 partenaires. Toutes ou presque de réclament d'interventions sur l'agroforesterie et divers types de formations. Tout se passe comme si chaque TNC voulait avoir ses propres actions, parfois avec un partenaire privilégié. Les grosses coopératives attirent les projets et prennent « tout ce qui passe », un peu pour envelopper leur « business certifié » qui reste l'achat/vente de cacao. Cette stratégie peut aussi les fragiliser par la charge croissante de gestion. Peut-être pour cette raison, mais plus certainement du fait des doutes profonds des TNC sur la qualité de gestion des coopératives et aussi par stratégie de contrôle plus direct, on observe une tendance récente des TNC à contourner les coopératives sur certaines opérations. La gestion est alors assurée par les partenaires.

¹ Certes, une coopérative certifiée ne vend jamais toute sa production en certifié. Car c'est la TNC exportatrice qui déclare répondre à la demande du marché (demande des TNC du chocolat) et qui définit le volume qu'elle achète en certifié. Elle répartit ses quotas sur « ses » coopératives. La quasi-totalité des coopératives certifiées ne vendent qu'une partie en certifié, une autre partie en conventionnel, voir tout en conventionnel si elle n'arrive pas à se défendre. Cela affecte la prime reçue par la coopérative et le planteur. Mais cette organisation génère précisément une asymétrie aux dépens des coopératives qui n'ont aucun moyen de vérifier et peser sur les déclarations des TNC. Le système crée la défiance des coopératives envers les TNC, puis en cascade, la défiance des planteurs envers les coopératives.

² Voir l'admirable démonstration dans la thèse de Franziska Ollendorf (2020), dans le cas du Ghana.

Toutefois, dans cet ensemble de partenariats associant les champs agronomiques, sociaux, environnementaux, une place est encore occupée par les aides bilatérales (coopération des pays européens, et nord-américains) qui s'appuient toujours en priorité sur des coopératives. Elles contribuent aux « doublons », du moins conduisent des activités aux mêmes mots clefs sur les services aux planteurs sans que l'on puisse évaluer clairement les résultats. Une des rares exceptions concerne l'accompagnement par de petites ONG de deux coopératives agréées dans une certification bio, cette fois améliorant clairement les revenus des producteurs. Paradoxalement, alors que les TNC tiennent les discours sur la supériorité des partenariats conçus dans un cadre commercial, on peut se demander si ce ne sont pas des opérations limitées, conduites par des petites ONG qui appliquent ce principe avec succès.

Les coopératives restent globalement faibles dans le domaine de l'innovation. Leurs quelques initiatives sont à la limite d'innovations, le plus souvent sous impulsion d'agents extérieurs, menacées dès que leur impulsion s'arrête, et ne répondant guère aux problèmes prioritaires des planteurs. La seule véritable innovation que nous considérons comme venue de quelques coopératives est la tentative de se lancer dans la transformation des fèves et d'aller sur marché du chocolat sous différentes formes. Sur les 23 coopératives rencontrées, deux s'y sont lancés, à chaque fois de leurs propres initiatives et se maintenant tant bien que mal par leurs propres forces, malgré les réactions négatives des TNC. Les encouragements reçus du consultant Enabel par une des coopératives et les promesses de soutien par la GIZ aux 2 coopératives sont donc particulièrement importantes.

En conclusion, Il faut certes réfléchir sur les moyens de faire passer le marigot aux coopératives (plutôt qu'au PCA) mais la question ultime concerne l'utilité des coopératives et de leurs partenariats pour les planteurs : Comment aider les planteurs à se sortir de leurs statuts identifiés dans ce document, depuis le « dindon de la farce » au « travailleur à domicile » en passant par le « livreur de cacao » ?

En termes de propositions pour toute institution désireuse de contribuer à un « cacao durable », l'étude met en avant deux axes méritant une attention particulière.

Tout d'abord, en dehors du cacao stricto sensu, les modèles « AVEC » (Association Villageoises pour l'Épargne et le Crédit) se sont beaucoup développés, y compris en dehors des coopératives et en dehors des ONG (notamment Care International) qui les ont lancés. Cette large diffusion par imitation d'une innovation sociale sur l'épargne et le crédit est un signe très positif. Mais à notre connaissance, comme pour bien d'autres actions auprès des coopératives, nous dépendons des rapports des ONG et TNC et de très peu d'évaluations indépendantes. Une enquête par une institution de recherche indépendante pourrait faire ressortir la variabilité des modèles appliqués sur le terrain et orienter/renforcer une action en ce sens, en particulier avec les femmes.

L'autre, au cœur de la filière cacao, est le drame de la déforestation massive. La majorité des forêts classées de Côte d'Ivoire sont désormais totalement converties en cacaoyères et il n'y reste plus grand-chose à faire du point de vue de la biodiversité végétale et animale. Mais pour les toutes dernières forêts où il reste encore quelque chose à sauver, les TNC et les institutions bilatérales et internationales ne peuvent plus prétendre travailler sur le « cacao durable » si elles ne contribuent pas à sauver le peu de patrimoine de forêt tropicale en sursis, en collaboration avec les villageois riverains et les coopératives qui s'engagent. C'est désormais une question de mois, une question de 2021.

Liste des tableaux, figures, encadrés et photos

Liste des tableaux

- Tableau No 3.1. Répartition des exportateurs travaillant avec les 23 coopératives enquêtées
- Tableau No 5.1. Tonnages de cacao des coopératives selon leurs déclarations
- Tableau No 6.1. Certifications des coopératives avec primes
- Tableau No 6.2 Tonnages de cacao certifié des coopératives selon leurs déclarations
- Tableau No 7.1 Achats d'engrais par les 23 coopératives et recours au crédit. 2017/18 à 2019/20.
- Tableau No 8.1 Recours des 23 coopératives enquêtées aux prêteurs sociaux accessibles en Côte d'Ivoire
- Tableau No 8.2. Programmes affichant un caractère éthique, social et/ou environnemental par institutions présentés (par les 23 coopératives enquêtées) comme étant en charge de ces programmes
- Tableau No 9.1 Source d'information avant l'adoption de fumier de porc dans la cacaoyère
- Tableau No 9.2 Adoption de l'anacardier par les planteurs de cacao. Situation en 2019

Liste des figures

- Fig. 2.1 Représentation des étapes de la transformation du chocolat et principaux acteurs selon Amiel *et al* 2020, page 9 (adapté par les auteurs)
- Fig. 2.2 Représentation de la filière cacao, des producteurs de Côte d'Ivoire aux consommateurs
- Fig. 4.1 Schématisation d'un segment de la filière cacao, du producteur à la coopérative, dans le jeu des certifications dites « durables »
- Fig. 6.1. Organisation des flux de cacao en Côte d'Ivoire en 1990 et 2020
- Fig. 6.2. Flux de financements dans la filière cacao
- Fig. 7.1. Création des filières engrais en partenariat avec les TNC et institution financière
- Fig. 8.1 Trois types de coopératives selon leur accès aux financements
- Fig. 8.2 Coordination de partenariats liés à des aides bilatérales pour le lancement de 10 « CSA »
- Fig. 8.3 Première cartographie des partenariats des coopératives
- Fig. 9.1 Adoption de l'igname kokoassie. 1979-2017
- Fig. 9.2. Adoption du « riz de bas-fonds » par les planteurs de cacao. 1981-2017
- Fig.10.1 Seconde cartographie des partenariats des coopératives cacao en Côte d'Ivoire en 2020

Liste des encadrés

- Encadré 4.1 Idrissa et Issa, deux cousins pisteurs pour 2 coopératives concurrentes
- Encadré 4.2 Petits arrangements entre pisteurs et financiers informels (coop hors réseau Enabel)
- Encadré 9.1 Quelques référentiels théoriques sur l'innovation et possible rôle des coopératives

Liste des photos

- Photo 2.1 Coopérative de Meagui, en fin de journée : fin du re-séchage et mise en sacs
- Photo 3.1 Reconditionnement du cacao déchargé par une autre coopérative
- Photo 4.1 La chute des prix des motos a permis la création d'emplois de moto-taxis et facilite la collecte de cacao
- Photo 6.1. Quand les cadres des TNC viennent visiter les planteurs de la « coopérative » (région sud-ouest)
- Photo 7.1 Vente de produits phytosanitaires à l'étalage
- Photo 7.2 Applicateur sur le chemin de la plantation à traiter
- Photo 8.1 Travail des enfants au transport, dans le « corridor » à l'entrée de San Pedro
- Photo 9.1 Lianes de kokoassie
- Photo 9.2 Mise à mort par le feu à la base des troncs des géants de la forêt classée de la Bossématié
- Photo 9.3 Journée de l'arbre à Zaranou
- Photo 9.4 « Photo de famille » d'un groupe AVEC dans la région de San Pedro
- Photo 9.5 Commerce de pagnes monté avec la contribution d'une épargne/crédit AVEC
- Photo 10.1 Ancienne école du village
- Photo 10.2 Nouvelle école (région d'Ouragahio)
- Photo 10.3 Le panneau, vestige des « forêts classées ».

Les coopératives cacao de Côte d'Ivoire au milieu du marigot

Leurs partenaires sur quelles rives ?

Rapport d'Etudes à ENABEL

François Ruf (1)

Josué Kiendré (2)

Abelle Galo (2)

Allagba Geo Prisca (2)

(1) CIRAD, UMR Art-Dev

(2) SADRCI

Mars 2021

Introduction

*« Lorsque l'exportateur bouge à droite, on bouge à droite.
S'il bouge à gauche, on suit à gauche. Nous sommes résignés »*
(Directrice de coopérative, déc 2020)

*« L'avantage de travailler avec un exportateur, c'est bien sur le financement des achats
de cacao. Mais l'inconvénient, c'est notre dépendance à son bon vouloir. S'il ne donne
plus d'avances, vous êtes coincé et c'est notre cas »*
(Directeur de coopérative, nov 2020)

*« Lorsque l'exportateur finance la certification, tu ne finis jamais de rembourser et tu
restes toujours dépendant de celui-ci, qui va t'exploiter au maximum ».*
*« Nous avons maintenant une certification Fairtrade que la coopérative a elle-même
financé, qui nous autorise à travailler avec qui nous voulons ».*
(Directeur de coopérative, nov 2020)

*« Oui, la coopérative a reçu un financement pour construire un « foyer des femmes »
mais on voudrait surtout que notre coopérative soit indépendante »*
(Femme planteur, secrétaire d'une association de femmes, déc 2000)

*« Notre partenariat avec l'industrie (du chocolat) consiste à garantir la culture du
cacao »*
(Directeur de coopérative, déc 2020)

L'expression « Au milieu du gué » évoque une nécessité de décision et une situation de danger. Après un premier effort de traversée, le voyageur ne doit pas traîner à mi-parcours. Il lui faut avancer ou éventuellement retourner, mais certainement pas hésiter et rester sur place. Quand au marigot, selon la définition du Larousse, il s'agit d'un « bras mort d'un fleuve ou d'une rivière, ou mare d'eau stagnante ; tout petit cours d'eau ; au figuré, un secteur de la société considéré par certains comme un domaine réservé et qui est parfois le lieu d'affrontements féroces tel le marigot de la politique »

Dans notre interprétation, le « marigot africain », n'est pas forcément un bras mort, et peut au contraire avoir un débit incertain, et le risque de noyade est probablement plus élevé, surtout si des forces extérieures limitent les chances de franchir le gué.

Après d'autres études menées sur le sujet, après un premier mois d'étude auprès des coopératives et leurs partenariats, ce titre du document émerge naturellement. Ces cris de frustrations de directions de coopératives sont quasi unanimes. En dépit de quelques soutiens indépendants au regard de la filière (dont celui d'Enabel, ordonnateur de l'étude), en dépit de luttes pour leur autonomie, les coopératives restent fragiles, parfois en survie, et très dépendantes des « exportateurs ». Les entretiens de novembre-décembre 2020 font ressortir un besoin d'indépendance, une volonté, mais aussi un réel malaise et désarroi dans les bureaux de coopératives, en particulier chez les directeurs.

La littérature disponible sur les coopératives est très liée à celle sur les certifications et standards dits durables. Paradoxalement, la littérature sur la certification s'intéresse peu à la relation coopératives-exportateurs et beaucoup plus à la relation entre coopérative et planteurs : quel est l'impact de ces certifications sur les revenus, le bien-être des planteurs et des enfants, l'environnement forestier ? La controverse est d'ailleurs grande.³

Les recherches centrées sur la relation « exportateur - coopérative », pourtant au cœur du processus de certification, sont donc rares. Le paradoxe s'explique précisément par le fait que le terme « exportateur » recouvre une réalité beaucoup moins neutre : pour l'essentiel, à la faveur de la libéralisation de la filière à la fin des années 1990, les exportateurs nationaux ont été balayés par des multinationales, soit des maisons de négoce internationales, soit des géants de l'industrie du broyage, les deux engagés depuis dans un processus de concentration (le plus spectaculaire étant probablement le rachat du ADM, le No 3 mondial du broyage du cacao, par Olam, le No 1 du négoce de fèves. Ainsi lorsque ces groupes industriels ou les agences de certification financent des études, elles évitent de possibles remises en cause les concernant. Les études indépendantes cherchant à approcher le fonctionnement des multinationales dans leurs relations avec les coopératives et la certification sont difficiles et rares.

Citons trois travaux très récents, chacun montrant à sa façon comment la certification conforte l'emprise des multinationales dans la gouvernance de la filière cacao. Les deux premiers sur la Côte d'Ivoire démontrent que les exportateurs conçoivent et contrôlent le conseil supposé apporté aux

³ Plusieurs études concluent à un impact nul ou négatif par bien des aspects, y compris celui du conseil fournit aux planteurs (Ruf *et al* 2013, 2017, Uribe et Ruf 2015, Lemeilleur *et al* 2015, Hadley 2016, Nlend Nkott et al 2019, Gboko *et al* 2020). D'autres sont plus positifs (Ingram *et al* 2015, Norton 2013, Osseni et Adams 2013), d'autres restent prudents (Ingram *et al* 2018). Même une étude commanditée par une agence de certification comme Fairtrade conclut à l'incapacité des certifications, véhiculées via les coopératives, à sortir les planteurs de cacao de la pauvreté.

planteurs, et qu'il en découle précisément une grande inefficacité (Enrique-Uribe et Ruf 2019, Gboko et al, 2020).

La troisième étude évoquée ici est conduite au Ghana, pays où les coopératives restent l'exception mais l'étude se concentre sur la relation entre TNC (Transnational Corporation)⁴ et « Licensed buyers », jouant peu ou prou le rôle équivalent des coopératives, dans une relation économique similaire pour la mise en œuvre d'un programme de certification. L'étude démontre aisément une relation de domination servant les intérêts de la TNC beaucoup plus que ceux des « Licensed buyers » et des planteurs (Ollendorf 2020).

De fait, les quatre premières citations en en-tête du document expriment les frustrations des directions de coopératives sur leur dépendance économique à « l'exportateur ». La cinquième est plus subtile. Tout se passe comme si le directeur intégrant le message venu d'en haut : il s'agit de garantir la « culture du cacao ». En d'autres termes, comme le démontre merveilleusement la thèse de Franzisca Ollendorf (2020), dans le cas du Ghana, l'objectif profond des TNC est de dissuader les planteurs de cacao de quitter leurs villages et la production de cacao. D'ailleurs, l'essor de la certification cacao en Côte d'Ivoire, poussée par les TNC venait en partie de la peur de l'ennemi, l'hévéa (Lemeilleur *et al* 2015, Odijie 2018).

Maintenir les planteurs dans les villages et dans le cacao sert l'intérêt des multinationales du cacao et du chocolat. Au moins à court terme, cela sert également les intérêts des pouvoirs politiques qui récupèrent des taxes et ont toujours plus à craindre de troubles sociaux en ville qu'en « brousse ». En théorie, si les moyens de ces stratégies de TNC se traduisent par une amélioration des conditions de vie des planteurs et de leurs familles, ceux-ci y gagnent aussi. Mais on dispose de très peu d'études indépendantes pour faire le tri dans les innombrables « *success stories* » auto-proclamées par les communicants des TNC et des partenaires.

De même, les relations des coopératives avec d'autres acteurs économiques, en principe plus horizontales, avec les fournisseurs d'intrants, de crédit, mais aussi pour des programmes à affichage social, restent assez peu connus. Or les multinationales interfèrent beaucoup dans ces relations dites horizontales. Là encore, leurs actions et partenariats semblent limpides sur les sites web, plus compliquées à décrypter sur le terrain.

La demande d'étude par ENABEL sur la place des coopératives dans la filière cacao et leurs partenariats est donc parfaitement pertinente. Dans une filière cacao bouleversée par les processus de libéralisation puis de certification, imbriqués dans les processus de concentration de l'industrie et en même temps de leur « rapprochement » du monde des planteurs (ignorés jusque dans les années 1990). Quelle est la place des coopératives dans la filière cacao de Côte d'Ivoire ?

⁴ TNC : au plan de la terminologie, en suivant le choix d'une thèse très proche de nos analyses sur la filière cacao, mais dans le cas du Ghana, par F. Ollendorf (2020) nous adoptons l'acronyme TNC de « Transnational corporations » pour les multinationales intervenant dans la filière cacao. Elles sont bien sur « multinationales », intervenant sur de très nombreux pays, mais avec la spécificité de s'approvisionner dans les pays du Sud et commercialiser essentiellement dans les pays du Nord, et donc en ce sens plus transnationales que multinationales.

1. Brefs éléments de méthode

L'étude a deux objectifs très liés, d'une part mieux comprendre le fonctionnement et les contraintes des coopératives dans la filière cacao, d'autre part tenter de comprendre le système d'intervention des multiples partenaires intervenant auprès des coopératives. Le temps et le budget impartis pour l'étude, les mesures de prudence sur le covid19, la période électorale, sans oublier l'obligation d'attendre que les coopératives en audit se rendent disponibles, ont obligé à faire des choix.

Pour les deux objectifs, la base de l'étude repose sur des enquêtes auprès de 23 directions de coopératives et 30 personnes pour parfois profiter de plusieurs points de vue au sein de la même équipe dirigeante. Sur ces 23 coopératives, 14 ont bénéficié de coaching proposé par ENABEL. Les 9 autres n'ont eu aucun lien avec ENABEL.

Les coopératives sont disséminées sur toute la zone cacaoyère de Côte d'Ivoire, de la frontière avec le Ghana (Abengourou, Noe) jusqu'aux frontières avec le Liberia (Grabo) et la Guinée (Man).

Nous avons également passé des entretiens avec de nombreux planteurs, une vingtaine de délégués de coopératives et pisteurs, deux PR (Paysans Relais), deux responsables de sociétés d'intrants

Un échantillon de 23 coopératives ne se prête évidemment pas à une analyse statistique. Néanmoins, la bonne représentativité spatiale de l'échantillon permet de rendre compte des dynamiques. L'utilisation de citations d'acteurs est fréquente, toujours illustrative des enjeux.

Pour l'analyse des partenariats des coopératives, si nombreux que l'observateur se perd vite dans une pléthore d'interventions et de communications, nous avons procédé en trois à quatre temps. Tout d'abord, l'enquête des 23 coopératives comprenait un module sur les partenariats, dans lequel les directions pouvaient citer les structures partenaires et leurs activités, constituant le premier matériau de l'étude.

Dans un second temps », la comparaison des résultats obtenus dans diverses coopératives mettant en évidence des oublis volontaires ou involontaires nous sommes retournés voir une dizaine de coopératives pour mieux appréhender la réalité de certains partenariats.

Dans un 3e temps, à partir des partenariats évoqués par les coopératives, nous avons dressé une liste de 34 institutions, ONG, cabinets dont nous avons recherché et consulté les sites internet. Ce travail a conduit à la rédaction du tome II, principalement un tome d'annexes, rassemblant des extraits de sites de ces partenaires, représentant donc leur communication officielle. Dans quelques cas, nous nous autorisons quelques commentaires, bien distincts de leur communication.

Dans un « 4e temps », (en alternance avec les 3e), nous avons rencontré en personne les cadres d'une douzaine de ces institutions (tels Solidaridad, Technoserve, CNFA, ...), ceux qui étaient disponibles et acceptaient les rendez-vous. Certaines institutions n'ont d'ailleurs pas de représentants permanents en Côte d'Ivoire. Nous avons pu rencontrer également 2 exportateurs dont Ecookim et une seule TNC du chocolat. Deux autres n'ont pas donné suite à la demande de rendez-vous.

2. Représentations de la filière cacao

Avant la découverte des Amériques, le cacao, natif d'Amazonie et d'Amérique centrale, était produit et consommé dans la même région du monde, du moins sur le même continent. Les fèves séchées ont même servi de monnaie locale. Depuis les conquistadors et les premières consommations de boisson à base de cacao dans les cours royales européennes, la filière cacao se construit par une disjonction mondiale entre zone de production au sud et zone de consommation au nord. En effet, le cacao ayant besoin du climat chaud et humide de son berceau d'origine, les zones tropicales humides gardent le monopole de sa production. Au XXe siècle, le centre de production s'est déplacé vers la zone tropicale d'Afrique de l'ouest et du centre, sans entraîner la moindre consommation locale. Les paysans africains répondaient à la demande de chocolat du nord, principalement en Europe et aux USA, en croissance continue.

Entre ces deux mondes, de multiples sociétés de négoce et entreprises de fabrication du chocolat se sont développées, mais ont suivi un processus de concentration réduisant le nombre d'acteurs majeurs à une poignée de multinationales (TNC). La transformation du cacao en chocolat est dualiste, avec des géants du broyage des fèves, produisant liqueur, beurre et poudre et chocolat de couverture vendues aux géants de la fabrication du chocolat et biscuits chocolatés. Ces deux pôles de TNCs se partagent une bonne part de la gouvernance de la filière (Fold 2004). Le processus de concentration continue dans chacun de ces deux segments de la filière. En 2020, les trois pôles dominants du broyage sont Cargill, Barry-Callebaut, et Olam depuis son rachat d'ADM. Une étude récente de l'IDDRI rappelle que 5 transformateurs possèdent plus de 60% du broyage et 10 entreprises contrôlent 42% du marché final des produits chocolatés. Les auteurs ont parfaitement raison de parler de « goulot d'étranglement » de la transformation entre des millions de producteurs au sud et des millions de consommateurs au nord (Amiel *et al* 2020).⁵

Selon leurs objectifs, les représentations de la « filière » cacao varie considérablement d'une étude à l'autre. Par exemple, cette étude de l'IDDRI, même si elle évoque rapidement les conditions de transport des fèves de cacao du champ au port d'exportation, se focalise sur les étapes de transformation jusqu'au produit final. L'objectif est de montrer le poids des TNC dans la filière (Fig.1)

En faisant le choix de ne pas inclure les étapes de transport, la représentation de l'IDDRI « oublie » les acteurs de collecte du cacao, y compris des coopératives. Ce résultat est intéressant en soi. Par défaut, il met en évidence l'absence de rôle des coopératives dans toute transformation du produit (mis à part un peu de triage des fèves et de manipulations des sacs de cacao dit « ordinaire » en cacao dit « certifié »), ce qui s'annonce comme un facteur de fragilité et vulnérabilité.

⁵ Dans son site web, (iddri.org), l'Institut du développement durable et des relations internationales se présente comme un think tank (créé en 2001) qui facilite la transition vers le développement durable, et comme un Institut indépendant de recherche sur les politiques et plateforme de dialogue multi-acteurs. L'iddri identifie les conditions et propose des outils pour placer le développement durable au cœur des relations internationales et des politiques publiques et privées ». L'institut s'est récemment intéressé à la filière cacao à travers cette étude citée.

Figure 2.1. Représentation des étapes de la transformation du chocolat et principaux acteurs selon Amiel et al 2020, page 9, adapté par les auteurs du rapport.

Producteurs	Plantation	Arbres
	Récolte	Cabosses
	Fermentation	Fèves fraîches
	Séchage	Fèves sèches
Exportateurs	(Cas de Fermentation et séchage) (1) Re-séchage, tri Reconditionnement	
Broyeurs	Torréfaction	Fèves torréfiées
Transformateurs	Broyage	Liqueur, poudre, beurre
	Conchage	Chocolat de couverture
Confiseurs	Confiserie	Produit Commercial
Distributeurs	Distribution	

(1) Dans quelques rares cas, des exportateurs peuvent acheter des fèves fraîches et prendre en main la fermentation et le séchage. C'est le cas dans de petits pays producteurs tels que la République Dominicaine (où des coopératives et privés exportent). En Côte d'Ivoire, quelques micro-expériences ont été tentées par SAO (Société Agricole de l'Ouest) au tournant des années 1990/2000 et plus récemment par Cemoi et Puratos, sur des volumes marginaux.

Néanmoins la représentation limitée aux étapes de transformation induit quelques approximations. En Afrique de l'ouest, les exportateurs ne jouent que très rarement un rôle dans la fermentation et le séchage. Nous avons donc ajusté la représentation initiale. Les quelques tentatives que nous connaissons en Côte d'Ivoire ont globalement échoué. On devra attendre quelques années avant de voir si CEMOI et PURATOS, deux industriels du chocolat de taille moyenne, parviennent au bout de leurs expériences (achats de fèves fraîches à quelques coopératives et investissements dans les opérations de fermentation/séchage). Mais globalement, à l'exception de quelques pays comme la République Dominicaine et la Jamaïque, fermentation et séchage des fèves restent pour l'instant l'apanage des planteurs.⁶

Au plan des acteurs, il faut affiner la représentation. Dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest, la fonction d'exportation a été largement captée par les TNC du broyage. Dans les années 1990, au cours de sa thèse et au début de la période de libéralisation de la filière cacao en Côte d'Ivoire, Bruno Losch pensait pouvoir montrer que les exportateurs locaux, nationaux, résistaient beaucoup mieux aux TNC que ne laissait supposer la théorie économique. Mais durant le temps de la rédaction, la situation bascule. Les TNC laminent les locaux. Vingt-cinq ans plus tard, en 2020, les grands exportateurs sont les deux grands broyeurs, Cargill et Barry-Callebaut rejoints par Olam, « trader » à la croissance fulgurante, s'imposant désormais comme un broyeur majeur après le rachat d'ADM. Les petits exportateurs/négociants, sans activité de broyage, anciens ou nouveaux comme Cocomect [mais racheté par ETG (Export Trading Group)], sont plus ou moins soutenus par les TNC du chocolat, Mars, Mondelez, Nestlé. Initialement, l'idée est sans doute de contenir le pouvoir des TNC du broyage. Mais ces exportateurs semblent progressivement intégrés dans des groupes plus puissants.

⁶ En Indonésie, les planteurs opèrent une fermentation réduite, de 12 à 36 heures et la première partie du séchage, généralement 2 jours. La fin du séchage est généralement assurée par les « *middlemen* » avant d'expédier les fèves vers les « exportateurs » où on retrouve désormais les mêmes TNC (Ruf et Yoddang 1998).

La fonction d'exportation et celle de la première transformation sont donc de plus en plus liées au sein de 3 ou 4 TNC. La libéralisation des filières cacao ont favorisé cette absorption. Une fois installés dans les pays, ces TNC se sont vite aperçu qu'elles pouvaient remonter la filière et se sont employée à promouvoir la certification en se créant un réseau de coopératives les approvisionnant en fèves.

Ces « broyeurs-exportateurs » sont donc des intermédiaires puissants et incontournables dans la filière cacao/chocolat. Il est d'ailleurs intéressant d'approcher ces puissantes compagnies dans leurs fonction « d'intermédiation » imposée, y compris entre les coopératives et différents partenaires horizontaux tels que les fournisseurs d'intrants et de conseil (Gboko *et al* 2020)

Mais à l'échelon national, ces broyeurs-exportateurs sont avant tout à la tête d'une filière complexe aux multiples ramifications verticales et horizontales. A ce stade de document, sur la base de travaux antérieurs, nous adoptions une représentation plus spécifiquement ciblée sur le cas de la Côte d'Ivoire (Fig.2), quitte à l'enrichir au fil des résultats obtenus dans l'étude sur les 23 coopératives.

Fig.2.2. Représentation de la filière cacao, des producteurs de Côte d'Ivoire aux consommateurs

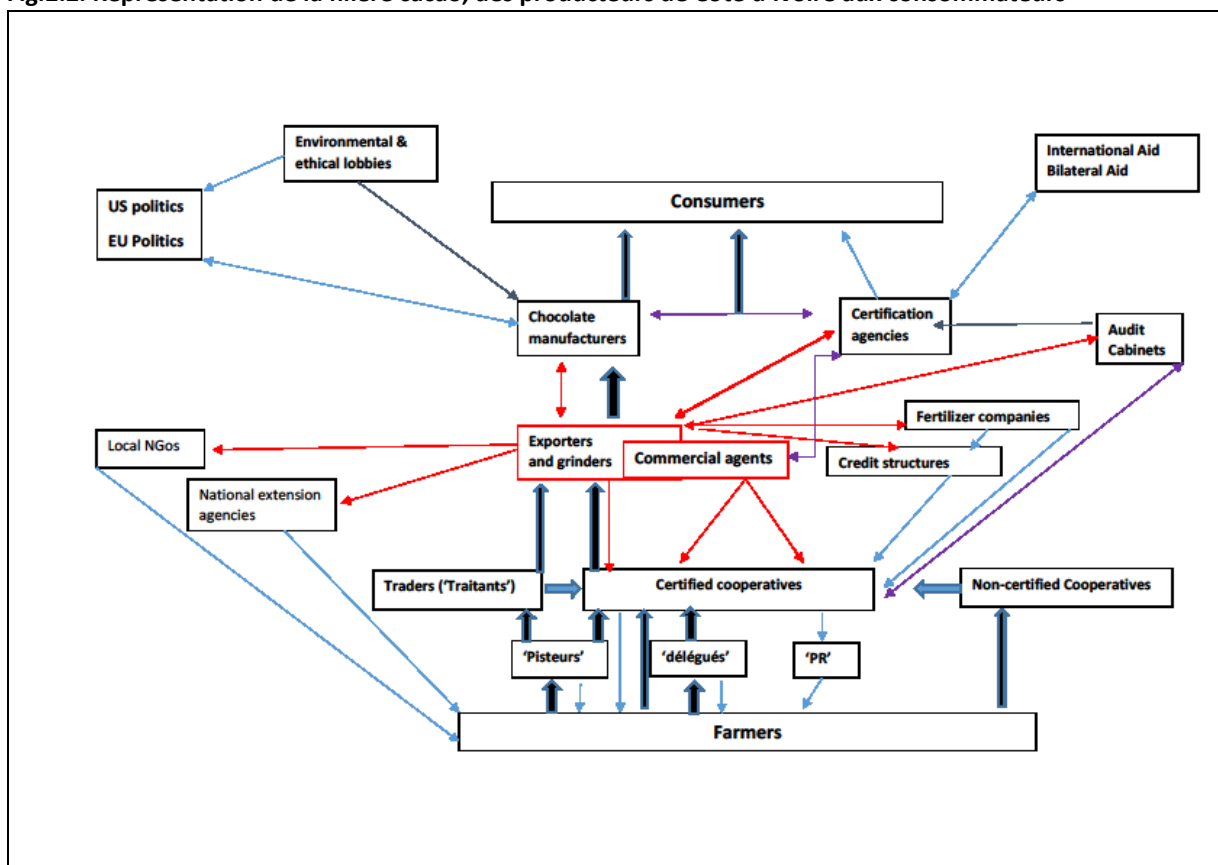


Photo 2.1 Coopérative de Meagui, en fin de journée : fin du re-séchage et mise en sacs



3. Les « exportateurs » : les géants du broyage et du négoce

Il a été rappelé en introduction que les exportateurs de cacao sont très majoritairement des TNC, et de plus en plus des TNC du broyage, la première grande transformation industrielle des fèves de cacao. L'enquête auprès des 23 coopératives confirme sans surprise les évolutions évoquées plus haut. On retrouve la place dominante des trois grands broyeurs. 15 coopératives travaillent avec un des 3 broyeurs, dont 10 qui travaillent avec deux des trois. C'est à la fois un signe de domination des TNC mais aussi l'expression d'une certaine combativité des coopératives, en opposition aux TNC qui n'aiment pas partager leur monopole sur une coopérative. Lorsqu'une TNC aide une coopérative à se certifier en Utz, cette TNC détient l'exclusivité sur toute les ventes sous conditions UTZ de cette coopérative. C'est pour cette raison qu'une coopérative recherche un second certificat lui ouvrant les portes d'un seconde TNC. Le fait que les coopératives y parviennent est un signe de concurrence tenace entre les 3 broyeurs qui semblent obligés de partager leurs coopératives.

Tableau No 3.1 Répartition des exportateurs travaillant avec les 23 coopératives enquêtées

Cargill	10
Olam	8
Barry-Callebaut	7
Ecookim	3,5
Touton	2
Zamacom	1
Cemoi	1
Omni-Value	1
Africa Sokim	1
HKF	1
Autre coopérative	1

Bien que la taille de l'échantillon ne permette pas de confirmer un ordre entre les 3 broyeurs, la seconde place de Olam sur ce petit ensemble de 23 coopératives parait refléter son efficacité commerciale après le rachat d'ADM

Après les 3 TNC, vient le groupe Ecookim, qui se présente comme union de coopératives, ayant accès à l'export. Le chiffre de 3,5 exprime le fait que 3 coopératives sont pleinement membres de Ecookim, tandis qu'une 4^e insiste sur son statut de partenaire. La nuance membres/partenaires est importante car les premiers sont collés à Ecookim et ne peuvent pas aller chercher un autre exportateur. En revanche, la coopérative partenaire garde toute sa liberté de travailler avec un des grands broyeurs.

Viennent ensuite 4 acteurs, dont deux groupes de négociants internationaux, Zamacom et Touton. HKF est un traitant privé basé de longue date en Côte d'Ivoire, probablement le plus gros et historiquement un des plus actifs pour convertir ses pisteurs en petites coopératives.

Enfin, une des coopératives ne vend à aucun exportateur. Ayant perdu sa certification et de nombreux membres, elle survit et se relance en déchargeant son cacao dans une plus grosse coopérative, certifiée. On retrouvera ce type de pratiques dans la suite du rapport à travers plusieurs coopératives qui acceptent des chargements d'autres coopératives, toutes choses qui inaugurent mal de la « traçabilité » du cacao dont se réclament les TNC. D'une part, limiter la traçabilité au cacao certifié et en exclure le cacao ordinaire relève d'une tromperie du consommateur. Cela revient à surveiller une

traçabilité sur un tiers de la plaque de chocolat en faisant croire au consommateur qu'il peut faire confiance à la petite grenouille ou à tout autre label de certification sur l'emballage.

D'autre part nous soupçonnons qu'une partie de ce cacao ordinaire est subitement recyclé en cacao certifié au rechargement. Il suffit ensuite d'être un peu habile pour affecter ce cacao à des noms de planteurs certifiés de la coopérative. De fait nous avons observé ces reconditionnements en sacs, simple et parfaite méthode de recyclage (Photo 3.1)

Le cadre des relations en aval des coopératives avec les TNC ou quelques exportateurs nationaux ou éventuellement de plus grosses coopératives est donc tracé. Avant de se lancer dans l'étude de ces 23 coopératives, il faut également observer ses relations en amont avec leurs réseaux de « délégués » et pisteurs collectant le cacao pour elles.

Photo 3.1 Reconditionnement du cacao déchargé par une autre coopérative



4. « Pisteurs » et « délégués » dans le jeu de la certification.

Ils sont parfois oubliés dans les représentations des filières, notamment depuis la progression des coopératives. Or dans bien des pays et bien des produits agricoles, et en particulier dans le cacao « colonisateur » des terres forestières de plus en plus éloignées, à peine desservies par des pistes boueuses et impraticables, leur rôle est primordial. Leur nom de « pisteur » est on ne peut plus évocateur. Ils sillonnent les pistes pour collecter les fèves. Dans la filière cacao, après les planteurs, ces pisteurs pourraient même être considérés comme les acteurs les plus essentiels. Sans eux, pas de cacao en Europe.

Un acheteur de cacao basé dans le gros bourg, historiquement appelé le « traitant » ne peut pas se contenter d'attendre que des planteurs lui amènent du cacao à son magasin. La méthode la plus efficace est d'externaliser la fonction de collecte et de fournir des avances à des pisteurs. Historiquement ces pisteurs ne travaillent pas avec leur propre capital mais sont payés à la commission par kg de cacao, par le traitant. Progressivement la notion de pisteur s'est élargie puisque certains sont commencés à acheter le cacao avec leur propre capital, si limité soit-il au départ.

Le métier de pisteur cacao est donc aussi ancien que le cacao lui-même. En revanche, le terme « délégué », émerge avec la naissance des coopérative et la certification. Or bien souvent ces délégués sont d'anciens pisteurs assurant la même fonction : ramener le cacao des planteurs au magasin, qu'il s'agisse désormais de celui d'une « coopérative ».

La sémantique a pris. Chaque coopérative déclare un certain nombre de « sections » et de « délégués par section », avec parfois des « aides-délégués ». Les directions de coopératives évitent de parler de « pisteurs » car elles sont justement quelque chose à laisser dans l'ombre.

Outre les « délégués » qui ont la fonction officielle de ramener le cacao des planteurs membres et fidèles, de nombreuses coopératives utilisent des pisteurs pour aller chercher le cacao de membres extérieurs à la coopérative, occasionnels ou non déclarés. Cette stratégie très fréquente s'explique en partie par une logique de course au tonnage mais aussi par les dérives de la certification.

En effet les exportateurs fixent et ajustent des quotas de cacao certifié sur de très courtes périodes, se limitant souvent à Novembre-Décembre : le pic de récolte et le pic de qualité (sur le critère « grosses fèves » donnant un meilleur taux d'extraction de beurre de cacao, optimisant la rentabilité du broyage). En plus, les annonces de contrat, voire de fin de contrat de livraison de fèves certifiées sont souvent faites par les TNC au dernier moment : autant de contraintes et d'incertitudes pour les coopératives qui sont placées en situation de « tricher ». Pour remplir des quotas sur une brève période, il leur faut aller chercher du cacao au-delà leur réseau officiel de planteurs et donc mobiliser des pisteurs ou des « délégués-adjoints », lesquels à leur tour peuvent mobiliser des rabatteurs, coxers, propriétaires d'un bâtiment susceptible de servir comme magasin de stockage. La chaîne d'intermédiaires se complexifie et s'allonge (Fig. 4.1). Certaines coopératives certifiées changent même d'échelle dans ce trafic en s'entendant avec des coopératives non certifiées (pas encore certifiées ou ayant perdu leur certification) qui viennent décharger leur cacao ordinaire par semi-remorques (Coop C de la fig. 4.1). Ce cacao ordinaire sera rapidement reconverti en certifié, par simple transfert de sacs dans la cour des coops A et B...

Ce type de tricheries induit plusieurs contradictions et possibles chaos. Le premier paradoxe est que le « pisteur indépendant » ou encore un intermédiaire à différentes appellations « coxer », rabatteur, pisteur-adjoint) a plus de chances de recevoir un crédit de la part de la coopérative, puisque l'objectif est de maximiser la collecte de cacao et donc d'accrocher de nouveaux planteurs. Le pisteur indépendant peut donc payer le planteur au comptant, voir proposer un crédit rapide, sans retard, à certains de ses planteurs.

Dans le même temps, le délégué est considéré comme une source sûre, captive, qui n'a pas besoin de stimulant et qui peut faire attendre le planteur. Paradoxalement, par rapport au pisteur, le délégué a moins de chance de recevoir une avance et « ses » planteurs certifiés toutes les « chances » d'être payé en retard. Au moment où nous écrivons ces lignes, dans un contexte de pénurie de trésorerie, le phénomène est particulièrement maqué.

Ce même délégué va se fatiguer d'être traité ainsi et va devenir ou redevenir pisteur une partie de son temps : il part chercher du cacao ordinaire, et en toute conscience va finalement gagner plus dans sa fonction de pisteur que dans celle du délégué. La conversion de son cacao ordinaire en cacao certifié par la coopérative n'est pas systématique mais le procédé aidera la coopérative à le rémunérer.

Il sera ensuite du ressort de la coopérative d'affecter ce cacao au nom d'un des planteurs certifiés, en restant suffisamment mesuré pour ne pas se faire prendre lors d'un audit (voir section 6.3). Encore une fois, le mythe de la traçabilité mis en avant par les TNC prend l'eau.

Quant au planteur certifié, s'il veut un crédit, il va devoir procéder par une démarche quasi administrative, et la démarche sera plus longue et moins discrète qu'avec un pisteur.

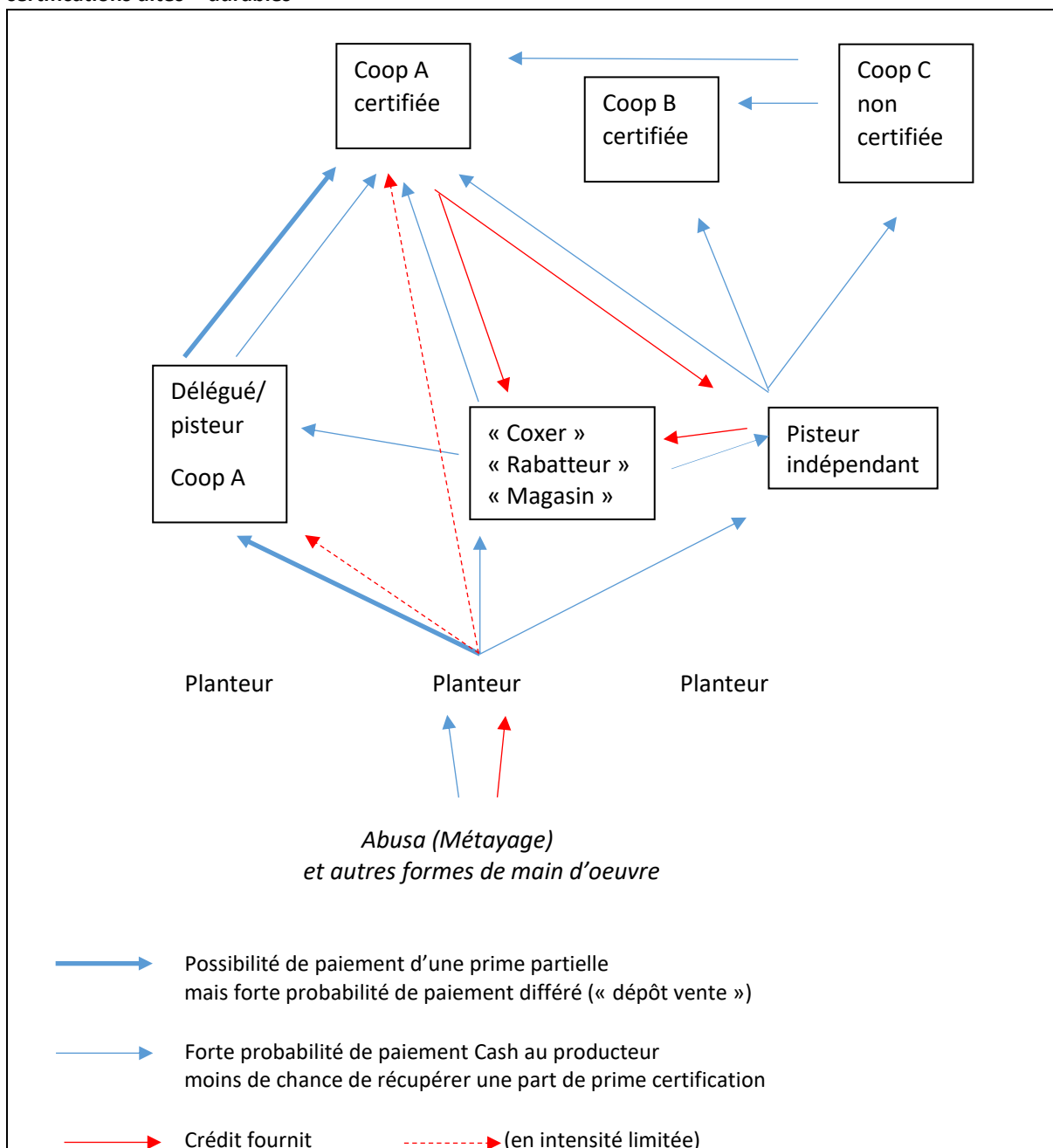
Pour compléter la représentation des flux de cacao et de crédit, deux flèches illustrent le cas minoritaire de planteurs demandant à leur acheteur, qu'il s'agisse de délégué-pisteur ou de coopérative, de conserver leur part de prime de certification pour l'investir plus tard dans des sacs d'engrais ou une moto, pouvant servir de moto-taxi (photo 4.1). Cette demande de planteurs à leurs acheteurs de jouer le rôle de banque et d'épargne est universelle. Nous l'avons identifié en Indonésie dans les années 1990, alors en plein boom cacao, dans un contexte de prix favorable. En Côte d'Ivoire,

cette opportunité de crédit offert par le planteur à son pisteur reste marginale et émerge avec la prime de certification (Fig. 4.1).

Photo 4.1 La chute des prix des motos a permis la création d'emplois de moto-taxis et facilite la collecte de cacao



Fig.4.1 Schématisation d'un segment de la filière cacao, du producteur à la coopérative, dans le jeu des certifications dites « durables »



Puisque cette séquence de la filière nous amène à celle du crédit, rappelons ici que l'agriculture familiale n'exclut pas la possibilité de faire appel à de la main d'oeuvre extérieure à la famille, notamment sous forme de métayage abusa.⁷ Le preneur du contrat abusa est rémunéré par un tiers des revenus à chaque vente de cacao. Dans une certaine mesure, c'est une forme de crédit en travail qui est consentie par le preneur du contrat en faveur du propriétaire.

Il existe également d'autres formes partiellement assimilables à du crédit, notamment les « mises en garantie » de plantation, qui sont en fait des locations de plantations, de l'ordre de 2 à 5 ans, mais dont le loyer est payé immédiatement puisque ces mises en garantie sont généralement consenties pour

⁷ Ce contrat abusa peut néanmoins s'établir au sein de la famille, notamment entre père et fils

faire face à un besoin d'argent inattendu. Avec leurs disponibilités en trésorerie et leur présence dans les villages, les pisteurs sont souvent très bien placés pour saisir ces opportunités.

Pour en revenir à la certification et ses dérives, les planteurs membres d'une coopérative, observant les non-paiements de prime et les difficultés d'accès à des services, sont renforcés dans leur tentation de vendre ailleurs. Avec moins de cacao dans le circuit officiel et plus de cacao venant de réseaux informels, le système est donc condamné à fonctionner en partie à découvert, en partie à l'ombre dans les comptes des coopératives et les affichages.

Pour autant les pisteurs, souvent fils de pisteurs, « nés dans le cacao » sont en première ligne sur le terrain et construisent leurs stratégies avec les coopératives, les traitants, les planteurs. Au cours de l'enquête auprès des 23 coopératives, nous avons relevé au moins 5 cas où ce sont les pisteurs et autres coxers qui démarchent les coopératives et viennent leur apporter des planteurs en échange d'un capital financier pour augmenter leur potentiel de collecte.

Ce sont donc des acteurs libres et très entreprenants, très loin de l'image d'employés simple exécutants. Le rêve de nombre d'entre eux est précisément de créer leurs propres « coopératives » (Encadré 4.1)

Encadré 4.1. Idrissa et Issa, deux cousins pisteurs pour 2 coopératives concurrentes

Au cours des années 2000, Idrissa aide son père dans ses activités de pisteur et planteur, puis décide de migrer dans une région voisine, pour travailler avec un groupe de pisteurs, « dans le noir », pour perfectionner sa connaissance de la commercialisation du cacao, qui le passionne. Vers 2010, il s'installe à son compte en obtenant des pré financements de traitants en ville. Puis il s'entend avec une coopérative A à qui il promet l'exclusivité de son cacao. Il n'a pas de statut de délégué mais a accès à 2 véhicules de collecte de la coopérative et est payé 25 Fcfa/kg. Il collecte essentiellement auprès de planteurs du village où il habite, autour d'une centaine. Il fait venir son cousin, Issa, pour l'aider. Issa reprend des activités avec les traitants en ville

En 2018, Issa propose ses services à une coopérative B et du coup lui donne accès au cacao de ce même village. Les 2 coopératives entrent donc en concurrence. Mais les 2 cousins semblent s'en accommoder. Ils livrent le cacao « à la coopérative qui a l'argent » ...

La filière peut encore se diversifier par des interactions d'agents cadres des exportateurs s'entendant avec un pisteur pour faire entrer du cacao dans l'usine au nom d'une coopérative (Encadré 4.2) En fait tout individu ayant une position au sein de la filière et disposant de quelques fonds est tenté d'entrer dans le système, avec une probabilité quasi certaine de gagner de l'argent.

Encadré 4.2. Petits arrangements entre pisteurs et financiers informels (coop hors réseau Enabel)

« En tant que pisteur, j'ai 80 F/kg. Le cadre de l'usine qui me finance me retire 30 F/kg à la livraison. Je travaille moi-même avec deux coxers à qui je donne 30 F/kg car ils s'occupent du transport du cacao (véhicule fourni par le cadre de l'usine). Mon petit frère est directeur de coopérative, donc on peut utiliser le code de la coopérative. Finalement il me reste 20 F comme marge. Voilà comment j'effectue mes achats de cacao »

En résumé, les pisteurs n'échappent pas à des logiques de contournement et de tricherie, en partie instrumentalisés par les coopératives et des individus pour brouiller les cartes de la supposée traçabilité. Les pisteurs ont également tendance à truquer fréquemment leurs balances de l'ordre de 10%, technique « ancestrale » appliquée plus modérément par les sections centrales des coopératives. Mais ce réseau de pisteurs, délégués-pisteurs, et divers apprentis-pisteurs ou rabatteurs rendent des services inestimables, à la base de la collecte de cacao disséminés sur des milliers de km², tissant des

relations étroites et personnelles avec les planteurs. Ce réseau de pisteurs est constitutif de la filière et du système de certification, sans alternatives en l'état.

5. Au centre, qui sont les « coopératives »?

5.1 Présidents versus Directeurs

Parmi les caractéristiques qui ne changent guère par rapport à nos études de 2012 et 2017, on retrouve l'origine des fondateurs-présidents de coopératives et le mode de constitution des bureaux et équipes dirigeantes.

Sur les 23 coopératives étudiées, l'origine des fondateurs, se plaçant systématiquement comme PCA, ou commençant à placer leur fils ou neveu,⁸ suit le modèle identifié en 2017

- 15 ont été créées par des pisteurs, convertissant leur affaire commerciale privée en coopérative. Ils connaissent donc leur métier de « commerce du cacao » mais ont un niveau de scolarisation très faible, voire aucune. Parmi les 16, 2 ou 3 sont passés par le stade chauffeur qui s'avère une forme d'apprentissage et de contact avec les planteurs, très efficace.
- 6 sont créées par des anciens directeurs ou agents commerciaux d'exportateurs qui veulent leur « propre coopérative », en tant que PCA. Cette émergence repérée en 2017 se confirme donc en 2020. Les directeurs de coopératives ayant un niveau d'étude supérieure supportent mal le contrôle de présidents au niveau d'éducation très faibles. Ils rêvent de diriger une nouvelle coopérative comme ils l'entendent et quelque uns sautent le pas, créent leur propre coopérative. Cette tendance reflète aussi l'attraction de revenus et gains potentiellement élevés offerts par un statut de président de coopérative.
- Une coopérative est créée par un importateur de véhicules
- Une seule coopérative a été fondée par un groupe de planteurs.

On retrouve également une dominante de l'origine « nordiste/burkinabé », le cas de quinze PCA. Suivent ensuite quatre PCA d'origine Baoulé et quatre autres d'origines diverses, dont 3 autochtones. Cette dominante d'origine burkinabé s'explique en grande partie par l'histoire. Les pères de ces PCA étaient souvent eux-mêmes pisteurs, à l'époque pour le compte de traitants privés, souvent d'origine libanaise. Le manque de terre pour les fils d'immigrants a pu aussi inciter cette 2^e génération à se diversifier « verticalement » et devenir pisteur.

On retrouve également le dualisme contrasté PCA/Directeur.

- Les 23 PCA sont des hommes, d'un âge moyen de 51 ans (Min 49, Max 70) et d'un très faible niveau d'éducation, souvent « jamais scolarisé ». Un seul se réclame d'un niveau supérieur au Bac.
- Parmi les 23 Directeurs, 6 sont des femmes ; l'âge moyen est de 44 ans (Min 29, Max 48) et 21 sur 23 ont un niveau universitaire ou un BTS de comptabilité.
- Parmi les 23 trésoriers, on recense également 5 femmes.

⁸ Plus exceptionnellement le fondateur de coopérative peut éventuellement installer comme PCA un homme de façade, et s'installer lui-même plus discrètement au poste tout aussi stratégique de trésorier (Plusieurs cas observés en 2017, un seul cas observé en 2020, hors réseau Enabel)

Les équipes dirigeantes restent en partie encadrées dans une stratégie familiale, avec notamment le trésorier relevant d'un lien de parenté très proche du PCA (frère, neveu, nièce, ...). Lorsque le fondateur ou l'un des deux ou trois fondateurs de la coopérative décède, son remplacement ne suit pas une procédure d'élection mais l'arrivée d'un petit frère ou d'un fils.

Cela n'empêche en rien de très belles histoires de promotion individuelle, témoignant une fois de plus du rôle potentiel du monde du cacao, et en l'occurrence de la commercialisation et donc ici de la conversion en coopérative, comme ascenseur social. Nous relevons notamment 2 cas de PCA qui ont commencé « en bas ». L'un était chauffeur de pisteur, ce qui lui a permis d'apprendre le métier et de devenir pisteur à son tour. L'autre cas est encore plus remarquable : il était simple applicateur de pesticides, travaillant à façon pour des planteurs avant de se hisser comme pisteur puis créer sa coopérative.

La beauté de l'histoire des migrations cacaoyères est de permettre ce type d'ascension sociale. Des individus motivés peuvent apprendre le métier et ses risques en travaillant pour le compte d'un pisteur puis se lancer à son compte sans grand capital, par la force de la confiance construite naturellement par un réseau familial (père, oncle, cousin, voisin du village d'origine, ..) et par l'activité proche des planteurs (comme dans le cas de l'applicateur).

Parmi les changements qui semblent se dessiner entre nos études de 2017 et 2020, nous notons les tendances suivantes

- La féminisation partielle du poste de Directeur et de trésorier ou comptable
- L'accroissement de la naturalisation des PCA d'origine burkinabé. Ils ont presque tous acquis la nationalité ivoirienne.
- La tendance de certains PCA à mettre en place 2 coopératives (voire plus..) avec lesquelles ils vont pouvoir jouer sur les certifications et vis-à-vis des exportateurs : à l'évidence une stratégie de lutte pour regagner un peu de marge de manœuvre dans la gouvernance de la filière.

5.2 Les planteurs membres des coopératives :

Le nombre de planteurs membres déclaré par les coopératives varie évidemment en fonction de la taille des coopératives, allant de quelques 300 à 3500 planteurs. Mais ces chiffres restent peu précis car ce sont des données sensibles. Il y a bien des chiffres « officiels » donné à chaque exportateur et à chaque certification, mais ils ne sont pas nécessairement cohérents avec la réalité du terrain puisque de nombreuses coopératives vont collecter du cacao au-delà de leurs membres certifiés.

Par ailleurs certaines coopératives répartissent leurs planteurs dans 2 certifications, tandis que d'autres les cumulent : « tous nos planteurs sont certifiés Fairtrade mais 500 d'entre eux sont aussi Utz ». Entre membres certifiés et non certifiés, réguliers et irréguliers, déclarés ou non-déclarés, les données restent donc approximatives.

Néanmoins, 2 tendances se dessinent

- Selon les coopératives, le nombre de planteurs varie d'un facteur de 1 à 12, ce qui démontre leur hétérogénéité
- Le nombre de femmes déclarées comme planteurs est souvent supérieur à 15%, ce qui est nettement au-dessus des moyennes de 4 à 6% obtenues dans toutes enquêtes planteurs

(sauf choix délibéré de sur représenter les femmes), d'où deux hypothèses possibles et non exclusives qui mériteraient une opération de recherche spécifique :

- Les coopératives exagèrent le nombre de femmes pour satisfaire la demande du système certification. Un certain nombre serait plus planteurs sur papier que sur le terrain
- Les coopératives joueraient vraiment un rôle pour encourager les maris et les pères à céder terre ou plantation

5.3 Tonnages de cacao et hétérogénéité des coopératives

Selon leurs déclarations, le tonnage moyen des 23 coopératives s'établit autour de 3500 tonnes en 2018/19 et 3270 tonnes en 2019/20 (tableau 5.1). La différence n'a pas de signification statistique mais serait cohérente avec une pluviométrie moins favorable en 2019/20 et avec les difficultés de plusieurs coopératives ayant perdu leur certification.

Tableau No 5.1. Tonnages de cacao des coopératives selon leurs déclarations

	2018/19 (tonnes)			2019/20 (tonnes)			Différence années
	Certifié	Ordinaire	Total	Certifié	Ordinaire	Total	
Moyenne	2362	1187	3495	2213	1106	3269	-225
Ecart type	2551	1973	3819	2715	1609	3654	
Minimum	0	0	35	0	0	40	
Maximum	8300	8941	16189	8127	6913	13098	

On retrouve la grande hétérogénéité, depuis la plus petite coopérative, autour de 35 à 40 tonnes, renaissant de ses cendres, une autre à 200 tonnes qui s'en sort avec une certification bio (à forte prime) jusqu'à la plus grosse coopérative à 16.000 tonnes. Les quotas de certification accordés par les exportateurs sont bien sûr de grands déterminants de la capacité d'achat de cacao par les coopératives. Ces quotas et le financement qui en découlent constituent bien le premier grand facteur de dépendance des coopératives envers les TNC, d'où l'enjeu de la diversification, encore peu exploité.

5.4 Un début de diversification vers les filières voisines

Alors que leurs planteurs se diversifient vers l'hévéa, l'anacardier, le palmier, le riz de bas-fonds et les cultures maraîchères, la majorité des coopératives restent concentrées sur le cacao, se diversifiant encore peu dans leurs activités de commercialisation et de revenus. Plusieurs cas se présentent, dans lesquels se joue la relation coopérative-planteur mais aussi et surtout la relation coopérative-TNC.

Le café, culture pérenne « traditionnelle » renvoyant au binôme café-cacao

Sur les 23 coopératives enquêtées, une seule achète un peu de café (entre 1000 et 2000 tonnes par an). Le cas est spécifique de la région de Man où cette culture reste relativement importante alors qu'elle a quasiment disparu dans plusieurs régions. Le marché est facile puisque le café est vendu à Nestlé, avec une petite prime de certification. Les 22 autres coopératives ne se préoccupent aucunement d'aider les planteurs et notamment les femmes (qui récoltent encore un peu les vieux caféiers survivant dans une plantation abandonnée ou convertie en cacaoyère) à accéder au marché à un prix correct. Le café est alors vendu à vil prix, parfois même plus décortiqué au moulin du village,

cédé en cerises à un pisteur, à un prix inférieur de 30-40% du prix officiel [fixé comme pour le cacao, par le CCC (Conseil du café et du cacao), en début de campagne].

Les cultures pérennes de diversification récente

Caoutchouc : Deux coopératives sont en train d'investir pour entrer dans la commercialisation du caoutchouc. La première a commencé les achats de caoutchouc en juin 2020. Pour la seconde, un pont bascule est mis en place. Alors que l'adoption de l'hévéa a connu un boom extraordinaire, y compris par les planteurs de cacao, ce faible tropisme des coopératives cacao vers l'hévéa est surprenant. Certes il y a encore 10 ans, la commercialisation du caoutchouc était entièrement assurée par les grandes sociétés hévéicoles, mais tout le système s'est « cacaoisé », au sens où le marché s'est ouvert à de multiples intermédiaires, y compris quelques nouvelles coopératives spécialisées dans le caoutchouc.⁹

Anacarde : Une seule coopérative a commencé quelques achats expérimentaux de noix de cajou en 2020. Une autre dit y songer... Ces 2 coopératives opèrent dans le centre-ouest, région de cacaoyères décimées par le swollen shoot. De fait, le changement climatique et la pression de maladie du swollen shoot y sont particulièrement dévastateurs et amènent les planteurs à s'intéresser à l'anacardier. Ils sont même en train d'inventer une forme d'agroforesterie associant anacardiens et cacaoyers qui semble favoriser la résistance au swollen shoot (Ruf *et al* 2019, Zahn *et al*, 2019). Les coopératives suivent les planteurs avec lenteur.

Prenant acte des dynamiques de diversification des planteurs vers l'hévéa et l'anacardier, coopératives prennent donc enfin l'initiative de diversifier leurs achats, vers le caoutchouc et la noix de cajou. On comprend que tout ce qui peut détourner les planteurs du cacao ne va pas être soutenu par les TNC du chocolat, voire plutôt freiné. C'est probablement la raison de cette timide avancée de la diversification des coopératives. Au moins dans le cas de l'anacarde, les TNC ont tort car l'anacardier pourrait bien s'affirmer comme un des outils de la replantation cacaoyère et de son expansion en savane.

L'exception vient logiquement de OLAM, TNC née du commerce de l'anacarde, qui a déjà une position dominante dans l'achat d'anacarde en zone de savane et qui est la mieux placée pour saisir cette opportunité du développement de l'anacarde et de l'association anacardier-cacaoyer en zone « post-forestière ». Il semble que OLAM ait compris tout son intérêt à aider la coopérative à remplir sa fonction d'accès au marché.

A propos de la fourniture et distribution des plants de cultures pérennes

Pour ce qui concerne le cacao, les TNC, les coopératives et le CNRA (Centre National de Recherche agronomiques qui avait gardé le monopole de production des plants hybrides), ont été interdits de diffusion des plants. Cette décision a été prise par le CCC dans le contexte de chute du cours mondial en 2016/17. Le CCC considérait que les efforts de productivité fournis par les TNC via la certification et

⁹ En 2013, lors d'une autre enquête sur les coopératives et la certification, nous avons déjà vu avec étonnement les cas de 2 coopératives en vis-à-vis, de part et d'autre de la route traversant une petite ville, l'une « achat cacao » et l'autre « achat caoutchouc ». Dans la coopérative cacao, la TNC qui lui achetait le cacao avait mis son logo partout en évidence, y compris une reproduction géante, couvrant tout un mur, du dernier chèque de la TNC à la coopérative, de quelques 100 millions de Fcfa, censée correspondre à la prime de certification (pratique que nous nous permettons de considérer comme grossière et dégradante pour les planteurs, traités comme des enfants). Tout donnait l'impression que la « coopérative » relevait presque du prête-nom pour la TNC. Dans ces conditions, on comprenait que la « coopérative » cacao ne pensait même pas à s'intéresser au caoutchouc alors vu comme menaçant les intérêts de la TNC cacao.

leurs programmes étaient responsables de la surproduction de la Côte d'Ivoire. Le CCC avait raison de souligner l'ambiguïté des efforts de productivité des TNC qui sont loin de se traduire par des gains de revenus s'ils contribuent à affaiblir le cours mondial. (Mais le CCC oubliait la responsabilité de la Côte d'Ivoire par son laisser-faire sur les défrichements massifs de forêts classées). Toutefois cette régulation par le CCC n'empêche pas les producteurs de planter avec leur propre matériel végétal, comme ils ont toujours fait.

A Noter que MARS et ICRAF avaient lancé un projet « V4C » dans la région de Soubré pour promouvoir la technique du greffage. Là aussi le CCC y a mis fin, officiellement par crainte de propagation de la maladie du swollen shoot. De fait les parcelles de démonstration du projet portaient le virus. D'autres TNC se préparent néanmoins dans le domaine des clones pour les diffuser dès que l'interdiction sera levée.

Mais pour l'instant, les TNC se sont repliées vers la distribution de plants de « diversification », souvent reliées par les coopératives, mais limités à des arbres considérés comme arbres d'ombrage et compatibles avec les cacaoyers. A notre connaissance, aucune TNC du cacao ne se risquerait à proposer des plants d'hévéa ou de palmier. A notre connaissance, aucune coopérative cacao n'y a pensé.

Sur hévéa, malgré la baisse du prix, les nouvelles plantations villageoises continuent mais généralement hors projet. Les planteurs s'organisent eux-mêmes pour trouver du matériel végétal, y compris clonal. Sur palmier, les planteurs de cacao reçoivent parfois la visite d'encadreurs des sociétés de palmiers pour leur proposer des plants hybrides, mais uniquement à proximité des usines existantes.

Pour l'anacarde, les plants clonaux restent l'exception. Tout le boom de l'anacarde s'est construit spontanément avec du matériel local, à partir de graines. A notre connaissance, même Olam, dominant le marché de l'anacarde n'intervient pas sur les plants, en tout cas pas auprès des coopératives cacao.

La seule exception en termes de plants est celle du café avec Nestlé qui avait lancé un plan de replantation, sans rencontre beaucoup d'enthousiasme et d'efficacité.

En résumé, pour l'instant, même pour les quelques coopératives qui se lancent dans la diversification de leurs achats, la distribution de plants des principales cultures pérennes ne paraît pas le service prioritaire.

Cultures vivrières et transformation alimentaire

La diversification de culture un peu plus significative opérée par quelques coopératives concerne le manioc, avec des programmes allant de la distribution de boutures à la construction de bâtiments pour la transformation, en passant par des aides aux femmes pour la fabrication d'attiecké. Ces projets « manioc /attiecké » sont évoqués par 5 à 6 coopératives. Dans un cas, il s'agit d'initiative de la coopérative. Dans les autres, il y a une implication des projets des TNC, des broyeurs tels que Olam mais aussi l'industrie du chocolat, tel Nestlé et son « cocoa plan », lesquels revendiquent une action pour les femmes et l'alimentation mais qui semblent s'intéresser peu à la commercialisation.

A ce jour, et sans trancher sur leur ordre de validité, trois à quatre interprétations compatibles peuvent être évoquées ;

- La sécurité alimentaire, entre autre pour une bonne santé de la famille. Il y a une véritable volonté des TNC et des coopératives d'aider les femmes spécifiquement sur la question alimentaire, et assurer une bonne santé des familles de planteurs de cacao
- Une communication sur le social et le genre. Il peut s'agir plus de programmes sociaux que de véritable stratégie de commercialisation et de diversification des revenus des femmes et de la coopérative. De fait plusieurs programmes « manioc » buttent justement sur le manque de débouchés commerciaux : un paradoxe pour des coopératives dont la première fonction est précisément de faciliter l'accès au marché à ses membres.
- Le principe de meilleure utilisation des ressources financières par les femmes. Indépendamment du cacao, ce principe est explicitement évoqué dans les actions orientées vers les femmes.
- Et s'il s'agissait de rendre l'homme plus efficace dans le cacao ? Du point de vue global des acheteurs de cacao, aider les femmes à développer des revenus à partir de cultures vivrières présente un double avantage : « on » peut facilement communiquer sur des sujets politiquement corrects, le genre et la sécurité alimentaire. Et peut-être, germe l'idée suivante : conforter les femmes sur les cultures vivrières pourrait encourager les hommes à se (re)mobiliser sur le cacao pour garder leur rôle dans le ménage et donc contribuer à garantir l'approvisionnement des usines en cacao de bonne qualité. Cette hypothèse nous vient d'entretiens avec plusieurs planteurs mais aussi de membres de directions de coopératives. Ils témoignent de leurs obligations de chefs de famille, en permanence sollicités pour les dépenses du ménage. Ils évoquent la nécessité de vendre le cacao au plus vite pour y pallier : c'est un des facteurs d'entretien négligé, de moindre qualité du cacao. Et dans ces conditions, l'enseignement des champs école, à supposer qu'il soit pertinent, n'a aucune chance de porter ses fruits. A partir du moment où les femmes disposent de plus de revenus et d'autonomie, elles sollicitent moins les poches de leurs maris, lesquels disposent de plus de temps et sérénité pour s'occuper de leurs cacaoyers. Il peut aussi s'opérer une forme de concurrence entre mari et femme. Si « elle » commence à générer des revenus, « lui » ne doit pas perdre la face et se replonge dans ses activités cacao. Cette thématique n'est probablement pas délibérée au début des actions « autonomisation des femmes » mais il est possible que ce résultat inattendu ait été repéré par les TNC qui ont alors amplifié le mouvement.

Sur le long terme, la diversification agroforestière : introduction d'arbres dans les cacaoyères

Sur les sites web des projets « cacao durable » des TNC, le mot « diversification » renvoie principalement à la « diversification agroforestière », signifiant l'introduction d'arbres dits d'ombrage et des essences à bois dans les cacaoyères. C'est le nouvel axe affiché depuis 2 à 3 ans. Paradoxalement, cette diversification agroforestière » vient des deux bouts de la filière : TNC et planteurs.

D'une part les TNC rebondissent sur trois évènements

- Les interdictions du Conseil du Café et du Cacao de livrer des plants de cacao sélectionnés aux coopératives et aux planteurs, au motif que les actions de « modernisation » des TNC génèrent la surproduction de cacao, et donc la baisse du cours mondial. S'il n'est pas du

tout prouvé que ce matériel végétal ait eu une incidence sur la production, la baisse du cours mondial est certaine.

- L'accélération des infiltrations dans les forêts classées par des migrations massives et leur conversion en moins de 10 ans en cacaoyères étaient connues mais les attaques et le talent des ONG environnementalistes telles que Mightyearth exposant au grand jour les achats massifs de cacao venant des forêts classées, de surcroît convertis en cacao certifié Utz, Rainforest Alliance et Fairtrade ont contribué à faire bouger les lignes (Higonnet et 2018)
- La pression internationale pour orienter les entreprises vers des système « carbone-neutres » et la perspective de toucher des dividendes sur la séquestration du carbone.

Les TNC ont donc converti leurs dispositifs de pépinières (soit centralisées, soit disséminées dans le réseau de coopératives) et distribution de plants de cacao sélectionnés en dispositifs « plants d'arbres associés ». Certaines ont mobilisé des ONG pour prendre ces dispositifs en charge. Nous y reviendrons dans la section sur les partenariats.

D'autre part, les planteurs innovent sans attendre la certification et les TNC. Le système de « monoculture » tel qu'il est pratiqué par les planteurs n'est ni « traditionnel »¹⁰ ni stricte (Voir section 8, encadré 8.1). Au minimum, on trouve toujours quelques avocatiers et orangers plantés dans la cacaoyère. Les planteurs connaissent déjà plusieurs formes d'agroforesterie et en inventent de nouvelles, introduisant par exemple l'igname kokoassie (Ruf 1995) et des arbres originaires de la savane (Sanial 2018, 2019). La nouvelle stratégie agroforestière inventée par les planteurs, susceptible de relancer le cacao dans plusieurs régions décimées par le swollen shoot est l'association anacardier/cacaoyer évoquée plus haut (Ruf *et al* 2019).

En revanche, pour l'instant, l'accès des planteurs au marché du bois reste informel et hasardeux: vente de bois de chauffe en circuit court, vente sur le marché du charbon de bois¹¹ et ventes de planches avec des équipes de tronçonneurs. Les coopératives n'ont aucun rôle pour l'instant, et ne font d'ailleurs rien pour défendre leurs membres contre les opérations d'abattage par des forestiers.

5.5 Vellétités de diversification verticale, par la transformation des fèves de cacao

Plusieurs directeurs de coopératives évoquent « l'espoir fou » d'accéder à la transformation de fèves. A notre connaissance, au niveau national, seulement 3 ou 4 coopératives cacao ont initié une transformation embryonnaire. Le changement est d'abord « embryonnaire » en termes de marché et de production, se limitant à quelques centaines de kgs. On peut aussi considérer le processus comme « embryonnaire » au sens où le principal produit proposé consiste en un décortilage des fèves, à leur torréfaction, éventuellement à un enrobage de poudre de cacao, puis à un conditionnement en sachets ou paquets pour la vente.

¹⁰ « Traditionnel » est par exemple le terme utilisé par l'ONG Impactum sur son site web pour décrire un système paysan supposé sans arbres et donc une population de planteurs à qui il faudrait « enseigner » l'agroforesterie et ses bienfaits. Cette posture d'enseignant ou de formateur, fréquente dans la nébuleuse des initiatives « cacao durable » tends à ignorer les innovations paysannes en général et dans le domaine agroforestier en particulier.

¹¹ Par exemple, après avoir promu les plantations de teck pendant des années, la SODEFOR a laissé les planteurs sans marché pour ce bois noble, entravé par des règles de taxations ingérables. Finalement une grande partie de ces tecks finissent en exploitation de charbon de bois.

Mais ce produit est en fait original, « pur cacao ». Bien soutenu, il pourrait sortir de la marginalité. Dans le cas des 16 coopératives étudiées, une seule a initié ce processus, d'ailleurs soutenue et encouragée par ENABEL. Cette opération serait à reprendre et étendre car les coopératives ne sauraient compter sur les exportateurs pour les soutenir sur ce plan. Ils n'ont aucune envie de voir naître l'idée d'un produit généré par les coopératives qui pourrait être vendu à des consommateurs en les court-circuitant.

De même les exportateurs craignent la concurrence de l'hévéa et du caoutchouc, susceptibles d'accaparer le travail et les terres des planteurs aux dépens du cacao. Cette crainte particulièrement aigüe dans les années 2000 lors du boom du prix du caoutchouc a contribué à lancer les programmes de certification (Ruf 2007, Lemeilleur et al 2013, Oditye 2014).

6. Coopératives et accès au marché du cacao certifié

« Ne critiquez pas la certification, c'est elle qui nous finance toute la vulgarisation aux planteurs »

Directeur en Côte d'Ivoire d'une des TNC (Abidjan, 2016).

Le premier rôle d'une coopérative est de faciliter l'accès des producteurs au marché. Ce rôle central, évoqué à la section 5.4 pour les cultures de diversification, montre précisément que très peu de coopératives aident les planteurs à commercialiser le café, le caoutchouc, l'anacarde et les produits vivriers. En revanche, le marché du cacao et l'accès au marché du cacao certifié constituent *a priori* leur raison d'être. Comment se passe cet accès des coopératives aux marchés « cacao ordinaire » et « cacao certifié » et leur transfert aux planteurs ?

6.1 L'impact de la certification sur l'organisation et gouvernance de la filière

Le rôle théorique d'un label ou d'une certification est de garantir au consommateur un produit répondant à un cahier des charges, notamment environnemental et éthique (tel que cacao « zéro-déforestation », « cacao sans travail des enfants ») en échange de quoi ce consommateur accepte de payer un peu plus cher. Il revient ensuite à l'entreprise ou à l'institution en charge de la certification de proposer ce cahier des charges aux producteurs en échange d'un accès à ce marché et donc ici avec la perspective d'un bonus. Ce marché de la certification est donc *a priori* attractif, permettant théoriquement une meilleure rémunération, au moins à court terme. Les TNC du cacao et du chocolat développent leur communication sur ce thème de la rémunération et du bien-être des planteurs.

Mais la relation entre les millions de producteurs et les millions de consommateurs n'existe pas, filtrée par ce fameux goulot d'étranglement évoqué par l'IDRRI : les quelques 14 TNCs (4 broyeurs et 10 manufacturiers du chocolat), approvisionnées en cacao par près de 3000 coopératives en Côte d'Ivoire.

Ce sont donc bien les certifications, de standards de cacao dits durables et/ou équitables, créés il y a une vingtaine d'années en Côte d'Ivoire, atteignant désormais plusieurs centaines de milliers de tonnes dans le pays, qui structurent le marché entre coopératives et TNC du broyage et du négoce, en lien avec les « end-users », les TNC du chocolat.

La phrase citée en en-tête de la section, d'un Directeur de TNC (pour la Côte d'Ivoire) montre implicitement à quel point la certification est désormais au cœur de la relation entre TNC du broyage et les coopératives. A partir du moment où la libéralisation permet aux TNC du broyage de s'installer dans le pays, elles décident logiquement de remonter la filière pour assurer les approvisionnements de leurs usines. Pour atteindre les planteurs, ces entreprises du broyage ont besoin de coopératives en relais et les ont donc soutenues et partiellement contrôlées en utilisant le processus de certification.

Dans le même temps, les politiques publiques des années 2000 favorisent la création de coopératives avec l'objectif déclaré se soutenir les producteurs et l'objectif non déclaré d'aider les ivoiriens à prendre la place des « traitants » privés encore dominé par les familles d'origine libanaise. La conjonction de ces deux stratégies mène à la fois à ce que l'on pourrait appeler un « changement dans la continuité » (avec des gros pisteurs et des traitants qui se transforment en coopératives, et des petits pisteurs baptisés « délégués » ou « délégués adjoint ») mais aussi un changement structurel

dans les acteurs et la gouvernance, avec l'entrée des TNC dans la place d'Abidjan et la quasi disparition des exportateurs nationaux.

Le rôle central de l'institution publique, autrefois la caisse de stabilisation, aujourd'hui le conseil du café et du cacao (CCC), reste celui de fixer des prix et des barèmes au niveau des producteurs et des traitants et coopératives et de prélever des taxes à l'export. Le CCC s'efforce d'améliorer la traçabilité des fèves et finance les institutions nationales comme le CNRA (Centre National de Recherches agronomiques) et l'ANADER (Agence Nationale d'Appui au Développement Rural). La dernière réforme a mis en place un système de ventes à l'export par enchères mais le simple fait que Cargill-Abidjan ou Olam Abidjan vendent respectivement à Cargill Amsterdam et Olam Singapour, ou éventuellement orienter des ventes de quelques coopératives exportatrices vers Cargill Amsterdam et Olam Singapour ne laisse pas grande latitude au CCC., d'où le combat pour le « DRC » (Différentiel de revenus décent) de 400 US\$ par tonne.¹²

Figure No 6.1. Organisation des flux de cacao en Côte d'Ivoire en 1990 et 2020

1990	2020
TNC du chocolat	TNC du chocolat
TNC du broyage	TNC du broyage
Exportateurs et TNC Négoce	TNC du négoce
[Caisse de stabilisation]	[CCC (enchères)]
Exportateurs locaux	TNC du broyage et du négoce
Traitants	Coopératives et traitants
Pisteurs	Délégués, Pisteurs
Rabatteurs	Délégués « adjoints » Rabatteurs, coxers, pisteurs
Planteurs	Planteurs

¹² DRC : « Différentiel de revenus décent » négocié entre l'alliance Côte d'Ivoire-Ghana et les TNC.

- Avec un premier risque, concrétisé : en décembre 2020, un ancien directeur de la Caisse de stabilisation, pense que le combat DRC-multinationales affaiblit ce qui reste d'exportateurs nationaux. La suite des événements en janvier-février 2021 lui a donné raison. Les exportateurs locaux protestent contre le monopole des TNC à l'export, bloquant leurs accès aux TNC du chocolat.

- Avec un second risque encore plus dramatique pour les planteurs: derrière une position d'apparente acceptation du différentiel, les TNC manœuvrent dans le contexte de la baisse de consommation en Europe, liée au Covid-19. Ce sont encore une fois les planteurs qui en subissent les conséquences avec des invendus et des impayés s'accumulant à partir de décembre puis subissant des chutes de prix de 25% (700-800 Fcfa/kg au lieu des 1000 Fcfa/kg officiels). Ensuite, lorsque l'Etat se voit contraint de céder et ramener le prix officiel à 750 F/g en « petite traite », à partir d'avril 2021, les prix pratiqués sont encore bien inférieurs, car appliqués après tri des fèves. Fin mai 2021, le prix tombe souvent à 600-650 F/kg après tri ou après rétention de 20% à 30% du poids, donc au mieux 500 F/kg en fin de campagne : imaginons une chute généralisée de 50% des revenus en Europe.

La phrase citée en en-tête de la section suggère aussi et d'abord une relation coopérative-multinationale allant bien au-delà du marché du cacao. Cette citation pourrait être affichée sur les plaquettes de chocolat. Le consommateur apprendrait que son choix citoyen de payer un peu plus cher sa plaquette de chocolat pour soutenir les paysans et protéger les forêts remplit d'autres fonctions. La certification finance les activités des multinationales, certes dans des affichages éthiques et environnementaux, mais aussi en termes de vulgarisation agricole, avec l'objectif de faire augmenter les rendements en cacao des planteurs. Selon les discours des TNC, augmenter les rendements équivaut à améliorer les revenus. C'est probable à très court terme mais rien n'est moins sûr à moyen terme. Dans un pays qui assure 40% de l'offre mondiale de cacao, outre le coût des intrants mobilisés, toute augmentation de rendement risque de se traduire par un ajustement à la baisse du cours mondial. Mais avant d'aborder le rôle des coopératives dans l'accès des planteurs au marché des intrants, faisons le point des certifications en place et à ce qu'elles offrent aux planteurs en termes d'accès au marché du cacao certifié.

6.2 Les certifications en place et en cours d'évolution

En termes de certifications, sur les 23 coopératives enquêtées, les décompte donne clairement l'avantage à Utz/RA (les deux ayant récemment fusionné).

Tableau No 6.1. Certifications des coopératives avec primes

Utz/RA :	20
Fairtrade	16
Programme « maison » Barry-Callebaut	4
Programme « maison » OLAM	3
Programme « maison » Mondelez	1
Bio/éthiquable	1
Pas de certification (perdue ou en attente)	2

Ce décompte montre clairement l'intérêt et la stratégie des coopératives face aux TNC. Pour ces dernières, l'idéal est de s'assurer le monopole sur une coopérative : pas de concurrence, et donc la main mise sur la coopérative est à peu près complète. A l'inverse, pour une coopérative, l'objectif est d'obtenir deux certifications, ce qui permet de travailler avec un 2e exportateur, réduisant leur dépendance au premier. Dans une certaine mesure, les exportateurs s'adaptent en mettant progressivement en place leurs propres certifications « maison », sans passer par un tiers. Il est possible que quelques coopératives ne les aient pas toutes déclarées et qu'elles soient quelque peu sous-estimées.

Dans l'ensemble, ces programmes « maison » sont moins contraignants pour les coopératives, ayant moins de critères éthiques et environnementaux à justifier lors des audits. Pour les TNC, après avoir opté pour une certification pour un tiers, elles ont appris à connaître les coopératives et pensent pouvoir gagner en efficacité par elles-mêmes et éviter des accusations de non-respect de normes. En particulier dans le cas de Fairtrade, le coût élevé de sa certification, imposant un prix minimum en plus de la prime, pour un bénéfice aux planteurs potentiellement mis en cause par quelques études indépendantes, présente un risque. Par ailleurs l'introduction du DRC à 400 /tonne a pu inciter une TNC comme Nestlé à se retirer de Fairtrade.

Avec une moyenne autour de 1200 tonnes par coopérative, la première certification reste l'ensemble Utz/RA récemment fusionné. Il est suivi de près par Fairtrade avec quelques 900 tonnes. Pour l'instant en troisième position et en retrait, viennent les certifications « maison » proposées soit par les TNC elles-mêmes, par exemple le programme COH (Cacao Horizon) de Barry Callebaut ou le programme « Sassandra » de Olam, ou encore « Cocoa life », de Mondelez, une multinationale du chocolat qui entre dans le marché de la certification via les TNC du broyage. Les primes distribuées sont équivalentes et le cahier des charges beaucoup plus tolérant, tant sur le papier qu'à l'audit. Nul doute que ces programmes de certification « maison » vont prendre de l'importance. C'est clairement une stratégie des TNC. On a encore vu récemment Nestlé résilier ses accords avec Fairtrade.

S'y ajoutent aussi des programmes de chocolatiers, plus généreux, comme celui de Tony's. En 2019/20, ce dernier s'aligne sur Fairtrade pour proposer un prix minimum garanti de 140 F/kg au-dessus du prix officiel de 825 F/kg.

Tableau No 6.2 Tonnages de cacao certifié des coopératives selon leurs déclarations

	2018/19 (tonnes)				2019/20 (tonnes)			
	Utz/RA	Fairtrade	«maison »	Bio	Utz/RA	Fairtrade	«maison »	Bio
Moyenne	1291	729	351	7	1335	570	331	8
Ecart type	1970	876	914	32	2147	931	713	37
Minimum	0	0	0	0	0	0	0	0
Maximum	6300	3281	3967	150	6000	3639	2546	175

6.3 Le marché des certifications : primes et prix minimum

Le grand enjeu de la certification est celui du montant et de la répartition des primes entre les acteurs. Les directions de coopératives présentent cette distribution comme suit :

- **Le standard Utz** a eu tendance à abaisser sa prime ces dernières années. Sauf exception, les TNC pré financent l'adhésion des coopératives à la certification Utz. Les TNC reçoivent la prime, prélèvent de l'ordre de 30 F/kg et transfèrent 60 F/kg aux coopératives, les quelles sont supposées conserver 30 F/kg et allouer 30 F/kg aux planteurs. Le fait que les TNC retiennent une partie de la prime, pour (soi-disant) couvrir les coûts engendrés (y compris celui de l'ADG)¹³, est la suite logique de son pré financement mais démontre bien leur emprise sur les coopératives. Celles-ci ne maîtrisent ni les frais réels que la TNC a supporté pour sa certification, ni l'usage de la part de prime retenue par le TNC.
- **Les programmes « maison »** des TNC distribuent des primes de 25 à 55 F.

¹³ ADG : Administrateur de Groupe. C'est la personne mandatée par la TNC pour la représenter au sein de la coopérative, parfois payée directement la TNC, parfois payée par la coopérative mais dans les 2 cas sur le budget de la prime de certification. Sa fonction officielle est d'aider au fonctionnement de la coopérative, y compris celui de la certification, mais il consacre également beaucoup de temps à collecter des informations sur la coopérative et les planteurs, avec des questionnaires de plusieurs pages, pour le compte de la TNC. Comme cette information est confidentielle à l'intérieur de la TNC, nous ne savons pas si l'information est bien collectée (en général par les paysans relais). Ce qui est certain est que le consommateur ignore qu'une partie de son effort sur le prix de la tablette certifiée est consacré à la collecte d'information par les TNC sur les planteurs.

- **Le standard « Fairtrade »** est de loin le plus populaire parmi les équipes dirigeantes des coopératives : « *Si tu peux avoir un quota de 2000 tonnes de cacao en fairtrade, tu es bien. Tu es sauvé* ». Il y a en effet 3 bonnes raisons.
 - D'une part les bonus de Fairtrade sont payés directement aux coopératives (sous réserve qu'elles aient financés elles-mêmes leur adhésion, ce qui est le cas général. Ce bonus n'est donc pas payé aux TNC, ce qui permet aux coopératives de reprendre un peu d'indépendance.
 - En 2019, la prime est revalorisée de 200 US\$/tonne à 240 US\$/tonne, soit environ 120 F/kg
 - Surtout, la prime s'accompagne d'un « prix minimum garanti ». Jusqu'en 2018, ce prix garanti Fairtrade était inférieur au prix officiel [sauf à la petite traite de 2016/17, mais seule une petite minorité de planteurs en avait profité (Ruf *et al*, 2018)]. En 2019, ce prix minimum est également revu à la hausse, de 2000 à 2400 \$/t. Applicable sur la campagne 2019/20, ce prix s'élève à 140 F/kg en plus du prix officiel de 825 F/kg. Le planteur certifié Fairtrade devait/devrait toucher 965 F/kg.

Ainsi, du point de vue de la coopérative, via le prix minimum, un quota de 2000 tonnes assure un revenu complémentaire de 280 millions de Fcfa, en principe redistribué intégralement aux planteurs puisqu'il s'agit d'un prix minimum garanti. Par ailleurs, la coopérative touche également une prime de 120 F/kg dont la redistribution entre les charges de la coopérative, les réalisations sociales et les primes aux planteurs peuvent varier d'une coopérative à l'autre.

L'attractivité de Fairtrade est donc considérable pour les directions de coopératives. Mais selon plusieurs coopératives, les cadres commerciaux des TNC savent en jouer, et savent négocier un quota de Fairtrade. Outre d'occasionnelles rétro-commissions que l'on peut supposer individuelles, ils peuvent négocier un contrat de 1000 tonnes en Fairtrade en échange d'une livraison de 1000 tonnes en ordinaire. Ce type de négociation contribue ensuite aux tricheries des coopératives amenées à collecter du cacao en dehors de leur réseau de planteurs membres (Voir section 6.3).

- Enfin, la certification « bio » est de loin la plus payante, avec une prime au planteur de l'ordre de 500 F. A notre connaissance il n'existe encore que 2 coopératives certifiées Bio en Côte d'Ivoire, dont une sur l'échantillon enquêté, près de Tiassale avec des tonnages marginaux. Certes le différentiel de prix commence à attirer les équipes dirigeantes des coopératives. Parmi les 23 coopératives enquêtées, deux autres déclarent avoir entamé la procédure de certification Bio.

Théoriquement, les certifications offrent donc des avantages significatifs en termes de primes et dans le cas spécifique de Fairtrade et du chocolatier Tony's, un prix minimum très attractif. Sur papier, et conformément à la théorie, les coopératives, intermédiaires incontournables comme groupements de planteurs, offriraient à leurs membres un remarquable avantage sur le marché du cacao.

Mais comme en 2017, nos enquêtes auprès des planteurs démontrent une très grande distance entre d'une part les discours des coopératives et des TNC et d'autre part la réalité des planteurs. En 2019/20, en moyenne, toutes certifications confondues (sauf la bio), les planteurs de coopératives certifiées

enquêtées touchent 30 à 40 F/kg sur une partie de leur production (excluant en général la petite traite) mais cette moyenne englobe les coopératives certifiées Fairtrade. Sauf exception toujours possible, les planteurs sont donc très loin des avantages affichés en termes de marché du cacao certifié puisque Fairtrade offrait 120 Fcfa/kg de prime et +140 F/kg en prix minimum. C'est ce qui a permis aux coopératives de remonter un peu les primes en 2019/20, en oubliant le plus souvent le prix minimum. Une coopérative certifiée à la fois Utz et RA combine toutes les recettes de primes et de prix minimum et en ressort une prime « toute certification » de 30 à 40 FCfa/kg pour ses planteurs, n'ayant généralement aucune idée des spécificités de chaque certification.

Fairtrade offrant cette marge de manœuvre par des avantages de loin supérieurs à ceux des autres certifications, elle est logiquement plébiscitée par les équipes dirigeantes des coopératives. Mais malgré toute la bonne volonté des cadres de Fairtrade Europe, il est totalement illusoire de croire que les 140 F/kg de prix minimum et les 120 F/kg de prime sont payés autrement qu'à la marge. Encore la prime est-elle répartie entre des investissements de la coopérative et une part individuelle restreinte. Masi le prix minimum est individuel et devrait être entièrement touché par le planteur certifié. Or la majorité touche quelque chose autour de 40 F/kg sur une partie de la production. Le taux le plus élevé que nous avons pu à peu près vérifier avec certitude est de 55 F/kg pour chaque planteur qui a livré du cacao entre mi-octobre et mi-décembre. Dans une coopérative voisine, chaque planteur a dû se contenter de 10.000 Fcfa, indépendamment de sa production. Les consultations auprès des planteurs montrent d'ailleurs qu'ils n'ont aucune notion de prix minimum. Ce qu'ils reçoivent est considéré comme un bonus indifférencié de « projet » sans distinguer entre prime et prix minimum, et sans même distinguer Fairtrade d'une autre certification.

Ce résultat s'explique en partie par l'asymétrie considérable des informations entre directions de coopératives et planteurs mais aussi en amont par les incohérences des structures de certification et de la gouvernance des TNC, incohérences qui incitent structurellement à la tricherie.

6.3 Les quotas, les primes, et le mythe de la traçabilité

A la base, derrière les belles annonces des TNC à propos des centaines de millions de dollars supposées distribuées en primes de certification, se cache la contrainte des quotas. Comme évoqué au début du document, la TNC achetant le cacao à une coopérative est la seule à décider quels quotas de Utz ou Fairtrade et a fortiori de certification maison elle lui attribue. Or d'une part, ces quotas peuvent être modifiés à tout moment, mettant la coopérative en difficulté face à ses planteurs, générant de la méfiance ; d'autre part ces quotas sont fixés en partie selon des estimations de superficies et de rendements plus qu'approximatives (et parfois volontairement gonflées) ; enfin et surtout ces quotas sont attribués sur la période de novembre-décembre, au moment où le grainage est le plus faible (les fèves les plus grosses), ce qui donne un bon taux d'extraction de beurre. C'est le moyen d'optimiser la rentabilité du broyage.

Les coopératives se retrouvent donc avec des quotas incertains et concentrés sur une brève période qu'ils ne peuvent assurer avec leurs planteurs membres. C'est donc une invitation à aller chercher le cacao ailleurs, chez des non-membres, sur un temps court. Ensuite, puisqu'il faut répondre à des exigences de « traçabilité », ces poids tirés de l'extérieur doivent être attribués à des planteurs membres, un peu à l'image de ce dialogue entre un délégué de section et son directeur, qui avaient oublié la présence de l'enquêteur :

- « Patron, sur quel nom je peux mettre ces 10 sacs de cacao venus de? »
- Met le sur Sawadogo
- Mais son quota est déjà atteint.
- Bon, trouve un autre planteur »

Il va de soi que la coopérative utilise les noms mais ne va pas leur attribuer la prime correspondante. D'ailleurs une (petite) part de prime sert à rémunérer les pisteurs qui sont allés chercher le cacao en dehors du réseau de planteurs membres. Dans une certaine mesure, les planteurs non-membres peuvent aussi recevoir aussi 5 ou 10 Fcfa/kg comme incitation à céder leur cacao. Dans la mesure où il n'y a aucune différence de qualité entre un cacao dit ordinaire et un cacao dit certifié, cette part de redistribution de la prime est logique et sert au moins l'intérêt de quelques planteurs.

Par ailleurs, la pratique d'aller chercher du cacao ailleurs change d'échelle. Une coopérative certifiée peut prendre un chargement de camion venu d'une autre coopérative, non certifiée ou qui a perdu sa certification. Les distances s'accroissent. La notion de département a complètement disparu. Une coopérative A peut prendre un déchargement d'une coopérative B qui a collecté le cacao à 200 km. Au moins 3 coopératives sur les 23 enquêtées ont reconnu y procéder de temps à autre et lors de notre enquête, nous avons vu 2 cas.

Nous avons même recueilli des témoignages tendant à montrer qu'un même PCA cherche à créer plusieurs coopératives pour se renforcer en terme de tonnage, bénéfices, mais aussi dans le rapport de force avec le TNC. (Parmi les 23 coopératives enquêtées : un seul cas clairement identifié : un même PCA gère ses affaires en jouant avec 2 coopératives liées à 2 exportateurs et 2 certifications différentes, mais la tendance est réelle, avec une précision : pour ne plus se faire repérer dans les listings du CCC, ils utilisent des prête-noms).

Finalement, tout se passe comme si la certification ouvrait une part de marché « certification » à un ensemble de planteurs allant bien au-delà de leurs membres, mais l'avantage est limité pour les non-membres, ... et pour les membres.

6.4 Le paradoxe du paiement comptant aux non-membres et non-certifiés

Outre la perte d'une part de la prime de certification consacrée à collecter du cacao ailleurs, les planteurs membres de la coopérative peuvent également perdre sur le terrain du paiement comptant. En effet, considérant que leurs planteurs membres sont captifs et peuvent tolérer des paiements décalés de 3-4 jours à une semaine (système « dépôt-vente »), les directions de coopératives peuvent orienter l'essentiel de leur trésorerie vers le réseau de pisteurs « extérieurs » pour accroître le tonnage collecté par des paiements comptant aux non-membres. Pour nous autoriser une formule familière, il est difficile de ne pas conclure que là encore les planteurs membres de coopératives sont les dindons de la farce.

Mais c'est bien l'ensemble du système TNC-certification-coopératives » qui génère ce type de dysfonctionnements.

6.5 Resserrement des certifications Utz

Ce constat de manipulations des certifications, y compris de la conversion de cacao ordinaire en cacao certifié, y compris de cacao issu de forêts classées, n'est pas nouveau. Il a mis quelques années à faire réagir les intéressés mais en 2020, les réactions commencent à se préciser.

Ainsi, une des surprises de l'enquête est l'intensité du resserrement des certifications Utz/RA. Sur les 15 coopératives ayant passé le contrat Utz (ou RA), 7 ont perdu la certification (6 Utz et 1 RA) ou du moins ont été suspendu et 2 n'ont pas eu de quota, ce qui revient pratiquement au même : 9 coopératives sur 15 ont été privées de prime certification Utz/RA en 2019/20 ou plus rarement en ce début de campagne 2020/21. Sur les 12 certifications FT, une seule a été retirée.

Cette chute ou suspension radicale des certifications Utz/RA ressemble bien à une réponse de Utz et des TNC aux nombreuses critiques. C'est apparemment une tentative de reprendre la main et un peu de crédibilité. De fait, en 2019 Utz retire aux exportateurs et aux coopératives la possibilité de choisir les cabinets d'audit, désormais nommés par Utz. La mesure paraît plus que raisonnable mais les conséquences ont été radicales. Elles ont affaibli certaines coopératives qui ont vu fondre le nombre de planteurs et les tonnages, notamment les plus petites : « Nos planteurs ont fui ».

D'une certaine façon, ce processus démontre que les coopératives dépendent des certifications pour vivre, voir survivre, ce qui ne ressemble pas à un processus de durabilité. Au bout de quelques années, une certification dite durable devait permettre aux coopératives de s'organiser et se maintenir quand elles perdent la certification. Mais peut-être est-ce justement l'épreuve décisive qui va obliger les coopératives à s'organiser pour vivre plus indépendamment et plus en confiance avec ses membres.

Parmi les causes de perte ou suspension de certification, il y a un cas d'observation de « travail d'enfant », non prouvé : croiser un enfant accompagnant son père et portant une machette dans la main n'est pas une preuve de « travail ». Mais il y a aussi 2 cas où le Directeur de la coopérative (et dans un 3 cas, un délégué) reconnaît que la surface d'une plantation mesurée par l'auditeur était nettement inférieure inscrite à celle dans la base de données de la coopérative. C'est parfois une simple erreur, mais c'est plus souvent une stratégie délibérée : les superficies censées être mesurées sont exagérées dans le but de demander et recevoir des quotas plus importants de cacao certifié.

Ces causes et conséquences de suspension étant brièvement analysées, nous devons aussi mentionner que les petites coopératives, de moins de 1000 tonnes, sont les plus souvent victimes de suspension. Il est difficile de ne pas conclure que le jugement de l'auditeur et la sanction décidée par l'agence de certification et/ou l'exportateur varie en fonction du poids de la coopérative.

6.6 Accès sous influence de quelques coopératives à l'export

Vers 2000, nous avons assisté à un atelier de restitution d'un projet expérimental aidant 3 ou 4 coopératives à accéder à l'export de fèves : trois ou quatre dans tout le pays. Les conclusions de l'institution chargée de l'étude restaient très vagues, peu encourageantes.

En 2020, selon un des responsables enquêtés, il y aurait 3000 coopératives dont 86 qui auraient réussi à exporter. Parmi les 23 coopératives étudiées, 2 à 3 s'y essaient.

- 2 coopératives se sont déjà construit une voie d'accès à l'export vers l'Europe, en apparence indépendamment des TNC exportateur basées dans le pays, mais en réalité conditionnées par des négociations, au moins dans un cas : la TNC laisse la coopérative exporter vers l'Europe mais demande que ce soit vers la maison-mère en Europe et demande aussi un lot de cacao ordinaire en échange...
- Une coopérative a tenté une exportation, sans être certaine de pouvoir renouveler, fléchissant sous la pression de l'exportateur contrarié par ce type d'initiative
- 3 coopératives appartenant au groupe Ecookim pourraient être considérées comme ayant un demi-accès à l'export, via Ecookim sans dépendre des exportateurs-multinationales, mais d'une certaine façon elles sont encore plus pied et poings liés au groupe Ecookim et n'ont aucune maîtrise de l'export

Mais sauf cas les plus désabusés et les plus résignés, les PCA et directeurs de coopératives mentionnent cet accès à l'export comme un objectif, une nécessité à terme : ne plus dépendre des seuls financements de leurs exportateurs. Deux ou trois ont donc trouvé un moyen, via les « prêteurs sociaux ».

6.7 Financement hors exportateurs par l'arrivée des « prêteurs sociaux » : clef de l'indépendance ?

De nouveaux acteurs s'invitent dans la filière : des institutions de financement que certaines directions de coopératives dénomment les « prêteurs sociaux ».

L'institution la plus fréquemment citée est « Shared interest », basée au Ghana mais émergent aussi les noms de « Alterfin », « Root Capital », « Responsibility » et quelques autres.¹⁴ Les « exportateurs-broyeurs-multinationales » n'apprécient pas nécessairement cette arrivée dans « leur » filière. Selon les directions de coopératives, ils les voient plutôt comme une forme d'ingérence et une forme de menace contre leur objectif de sécurisation d'approvisionnements de leurs usines. Pour réduire ce risque, leur stratégie est alors de proposer un partenariat avec Shared Interest ou équivalent pour en conserver le contrôle.

Le prêteur se dit « social » mais n'est pas gratuit. Le taux d'intérêt serait de 11 à 12% sur 6 mois mais c'est le prix de l'indépendance et la coopérative peut économiser sur d'autres frais, notamment les commissions des banques « mainstream » sur les virements entre continents. Une des deux coopératives maîtrisant le système recours aux services d'Ecookim en tant que partenaire, tout en gardant le contrôle des transactions. Elle a pris soin de ne pas être membre.

Quelques Banques « mainstream » commencent à envisager de prêter directement à certaines coopératives. Même très simples, les diagrammes illustrent bien le potentiel de ces nouvelles arrivées pour atténuer la dépendance linéaire monopolistique des coopératives aux TNC.

¹⁴ A ce stade, on peut aussi évoquer ADVANS, soutenue par l'Agence Française de Coopération, mais les financements d'AVANS ne portent pas sur les achats de cacao des crédits d'engrais et de véhicules.

Figure No 6.2. Flux de financements dans la filière cacao

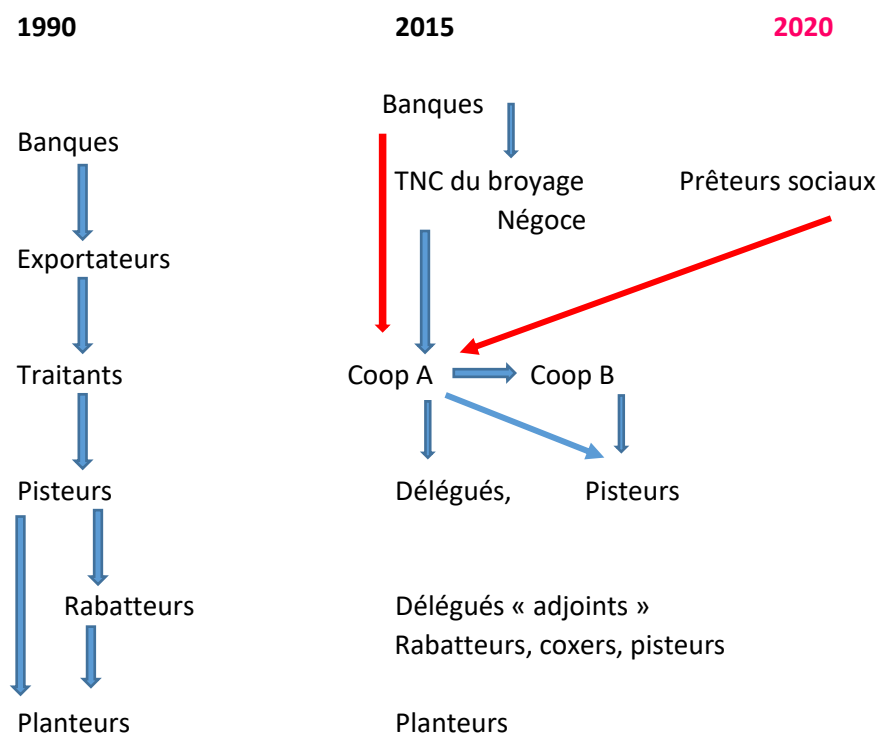


Photo 6.1. Quand les cadres des TNC viennent visiter les planteurs de la « coopérative » (région sud-ouest)

Savent-ils que cette coopérative relève d'une affaire privée d'un gros pisteur ? Savent-ils que de nombreux planteurs ignorent qu'ils appartiennent à une « coopérative » ? Savent-ils que les planteurs « listés » comme « membres » n'ont payé aucune part sociale, et ne touchent aucune prime ? Les planteurs sont de simples « livreurs de cacao »...



7. L'accès aux marchés des intrants. Relations coopératives et fournisseurs d'intrants

Après l'accès de ses membres au marché de leurs produits, la seconde fonction d'une coopérative moderne est de faciliter leur accès au marché des intrants. Ceux-ci restés longtemps peu utilisés en Afrique de l'ouest sont relativement nouveaux.

7.1 Un peu d'histoire

En Côte d'Ivoire, jusqu'au début des années 1980, le recours des planteurs de cacao aux intrants chimiques reste limité. C'est en 1985 que nous voyons apparaître plusieurs magasins d'intrants chimiques dans la ville de Soubré, alors centre de la nouvelle boucle du cacao. Cette émergence correspond en partie à l'effondrement de la SATMACI, la structure publique de conseil et d'encadrement spécifiquement destinée aux planteurs de café et cacao dans les années 1970/80.¹⁵ Puis, malgré la chute du prix du cacao en 1988/89, malgré la dévaluation du Fcfa en 1993, l'utilisation des pesticides augmente progressivement, et les premières utilisations d'engrais émergent vers 1997 avec quelques 12.000 tonnes, principalement dans la boucle du cacao de Soubré (Ruf 1999). Mais tous les achats d'intrants sont individuels et se font auprès de revendeurs dans les villes de Soubré. Il n'y a alors aucune connexion entre la filière de vente de fèves de cacao et les achats d'engrais.

Jusqu'en 2013/14, alors que les TNC et les agences de certification consolident leur emprise sur la filière, ni les unes ni les autres ne veulent intervenir sur l'engrais. Leur discours se veut très politiquement correct et peut alors se résumer ainsi : « tant que les planteurs n'adoptent pas les bonnes pratiques agricoles (manuelles), nous ne voulons pas promouvoir l'engrais et endetter les planteurs ». De notre point de vue de chercheurs, si l'objectif était d'augmenter les rendements des planteurs cette approche relevait d'une erreur stratégique. Nous observions le processus inverse : c'était l'adoption de l'engrais qui incitait les planteurs à mieux entretenir leurs cacaoyères (Ruf et Bourgeois 2013 ; 2014).

Cependant, en 2013, IDH¹⁶, une nouvelle structure parapublique hollandaise, repère les impacts positifs de l'engrais sur les rendements, et y voit une opportunité de percer dans le paysage des institutions en train de se précipiter sur la filière cacao. A peu près mot pour mot, un des responsables d'IDH s'exprime ainsi : « *Something is missing in the cocoa story. IDH will bring the missing element* ». Les TNC se laissent convaincre par IDH de participer à un projet engrais sur 3 ans. IDH achète 10.000 tonnes d'engrais la 1ère année et les TNC le livrent gratuitement à « leurs » coopératives. Les tonnages

¹⁵ La SATMACI a ensuite été intégrée/remplacée par l'ANADER (Tome II, Annexe 5.1)

¹⁶ IDH, « The sustainable Trade Initiative », structure parapublique hollandaise fonde son action sur une idée : l'aide publique est plus efficace lorsqu'elle s'associe au secteur privé. Elle revendique collaborer dans 30 pays avec 40 millions de paysans, sur de multiples filières et produits agricoles dont le cacao, un des principaux programmes. A notre connaissance, c'est avec l'engrais que l'IDH émerge comme un acteur majeur de l'aide au développement dans le secteur cacao en Côte d'Ivoire. Fidèle à son principe, IDH a alors associé le CCC et plusieurs TNC. Ce programme « Initiative Engrais » n'est pas allé au bout du plan initial mais IDH a ensuite rapidement diversifié ses initiatives en Côte d'Ivoire, vers l'aménagement du territoire, et notamment en coordonnant « l'initiative cacao forêt » et plus récemment « Beyond Chocolate », « the Partnership for a sustainable Belgian chocolate industry. Partners in the initiative are working to end deforestation, stimulate education for future generations and provide a living income for cocoa growers » (Voir Tome II, annexe 5.2)

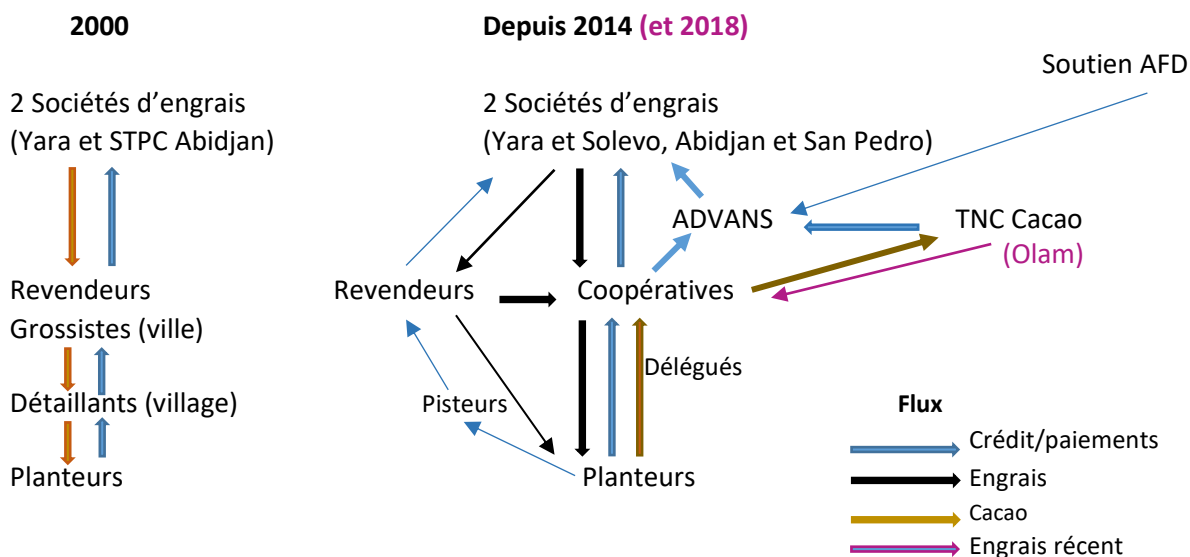
devaient ensuite doubler en année 2 et 3. Une convention est même signée dans un grand hôtel à Abidjan. Parallèlement IDH écrit aux agences de certification pour leur signaler les bienfaits de l'engrais. Finalement, à notre connaissance, le projet d'achat d'engrais par IDH n'ira pas au bout mais entre-temps plusieurs TNC conduisent leurs propres essais chez « leurs » planteurs, avec d'autres engrais, et pour certains sortent des résultats exceptionnels. Que leurs essais aient éventuellement amplifié l'impact de l'engrais (avec notamment des techniciens zélés souhaitant satisfaire leurs supérieurs), qu'IDH ait eu un impact ou pas, les TNC changent de stratégie à peu près à cette époque. A notre avis, ils se rendent compte à ce moment que plusieurs planteurs utilisent déjà l'engrais et que la demande est forte. D'ailleurs vers 2014, les petits détaillants, souvent surnommés les « Marakana » sont sur le point de prendre le marché.

D'une vision « zéro engrais », les TNC passent alors à une stratégie « Tout engrais », passent des accords bilatéraux avec l'industrie des engrais, parfois aident au transport des engrais vers les coopératives, et mobilisent une agence de crédit, ADVANS pour que celle-ci fournisse le crédit engrais aux coopératives.

7.2 Emergence d'une nouvelle filière engrais intégrée à la filière cacao

Une nouvelle filière « engrais cacao / crédit engrais » se met en place avec le support actif des TNC. A la commande, la coopérative verse 20% du paiement chez ADVANS chez qui elle peut avoir un compte. Les remboursements du solde de 80% à ADVANS sont assurés par la TNC qui prélève sur les livraisons de cacao de la grande traite suivante. Toutefois certaines coopératives s'aperçoivent qu'elles pourraient obtenir l'engrais à un meilleur prix¹⁷ et essaient de traiter directement avec Advans (Fig.7.1).

Figure 7.1. Création des filières engrais en partenariat avec les TNC et institution financière



¹⁷ Ce qui fait dire à une directrice de coopérative, à tort ou à raison, mais l'expression reflète le faible niveau de confiance entre les acteurs : « Ces exportateurs ne gagnent jamais assez avec le cacao. Il faut qu'ils cherchent encore à gratter sur les côtés »

Dans le cas encore dominant de remboursement via la TNC, tous les risques sont supportés par la coopérative : elle est certaine de voir ses remboursements prélevés par la TNC aux échéances prévues tandis que les planteurs peuvent vendre leur cacao à d'autres acheteurs, au réseau de pisteurs, s'ils ont des difficultés à rembourser l'engrais. Du coup, la majorité des coopératives demandent aux planteurs 50% du montant de la commande. Sur une courte période, recevant 50% du montant, en payant 20% la coopérative est donc gagnante en trésorerie.

Mais de ce déséquilibre dans les risques et dans les paiements comptant peut naître à nouveau des pratiques indélicates telles qu'une double comptabilité sur l'engrais. Certaines coopératives semblent céder à la tentation d'inscrire les commandes d'engrais dans la comptabilité de la prime certification mais oublieraient d'y enregistrer les remboursements, même irréguliers, des planteurs.

Plus récemment, la TNC Olam introduit son propre engrais, à crédit et se rembourse directement sur les livraisons de cacao.

Quelques coopératives renoncent à la fois à une garantie de la TNC et à Advans et cherchent à s'entendre directement avec Yara ou Solevo, mais en diminuant drastiquement les quantités d'engrais. Dans tous les cas, les coopératives ayant dû faire face à de sérieux problèmes de remboursement (logiques dans un contexte de baisse du prix du cacao en 2017), les achats d'engrais par les coopératives et le recours aux crédits Advans sont en baisse depuis 3 ans (avec une variance qui reste élevée). Il restera à voir si le relèvement du prix à 1000 F/g en 2020/21 favorisera une reprise des achats ou pas.

Pour l'instant, les petites coopératives ont souvent abandonné toute intervention dans l'engrais.

Tableau No 7.1 Achats d'engrais par les 23 coopératives et recours au crédit. 2017/18 à 2019/20.

	Tous achats d'engrais (tonnes)			Dont les achats avec crédit Advans		
	2017/18	2018/19	2019/20	2017/18	2018/19	2019/20
Moyenne	131	91	90	96	58	51
Ecart type	191	93	111	151	92	116
Minimum	800	0	0	0	0	0
Maximum	700	283	440	4	383	440

Sources : enquêtes auteurs, Nov-Déc 2020

Enfin, notions que 2 à 3 coopératives commencent à acheter un engrais « bio », chez « Eléphant vert » dans le cadre d'une certification bio soit obtenue soit en cours d'obtention.

7.3 Les pesticides et le service de traitement phytosanitaires

Pour ce qui concerne les pesticides, les TNC et Advans sont un peu moins présentes. Beaucoup de coopératives tentent de traiter directement avec les ténors des pesticides, Bayer, Syngenta, Callivoire, et le Nigerian Solevo (qui a racheté la section engrais/phyto cacao de Dreyfus, laquelle avait racheté STEPC, la société des potasses d'Alsace, qui a laissé le sigle de la cigogne en héritage).

Les plus petites coopératives se contentent de redistribuer les boîtes offertes par le Conseil du Café et Cacao, qui intervient donc ici directement à travers le don d'intrants, en principe limité à une boîte par planteur, donc à peine de quoi couvrir 2 ha. Les autres achats de pesticides sont alors assurés par les planteurs eux-mêmes.

Dans l'ensemble la certification n'aboutit pas à l'objectif déclaré d'encourager les planteurs à « raisonner » leurs traitements pesticides, à ne traiter qu'en cas de nécessité. Sauf dans les régions déjà totalement dévastées par le swollen shoot, les traitements et la consommation de pesticides ne cesse d'augmenter en Côte d'Ivoire, y compris pour tenter de contrôler les débuts d'infestation par le swollen shoot (virus transmis par des cochenilles). Jusque dans les années 1990, les traitements pesticides sont destinés au contrôle des mirides, mais les planteurs les utilisent aussi de plus en plus contre les punaises.

Sur le plan spécifique des traitements pesticides, presque toutes les coopératives déclarent assurer un service aux planteurs, avec un pool d'atomiseurs et d'applicateurs agréés. Le planteur est supposé participer au coût, de l'ordre de 500 à 1000 F par boîte de pesticide, en dessous du prix de marché qui varie entre 2000 et 2500 F par boîte. Mais si l'on croise les données de nombre d'atomiseurs (à supposer qu'ils soient effectivement achetés et en état de marche et vraiment disponibles chez un délégué de section) et le nombre de planteurs membres, on obtient un ratio de l'ordre de 130 planteurs par atomiseur. Seules 2 à 3 coopératives sont autour de 50 planteurs par machine, ce qui est déjà une limite supérieure pour l'efficacité en période de traitements.

Cette évolution est probablement favorable à l'objectif des TNC de faire augmenter les rendements des plantations, car les traitements effectués par des applicateurs de coopératives, mal payés, sont mal fait (Ruf *et al* 2016). Mais au passage la communication faite autour des précautions d'usage, des habits de protection, s'est dilué. Dans certaines coopératives, les applicateurs continuent de se protéger. Dans d'autres, ils ne prennent plus guère de précautions, ce qui aura un impact sur la santé humaine.

D'une certaine façon, les écarts entre les discours et la réalité sur les services autour des traitements phytosanitaires participent au mythe de la certification : un mélange de réel et de virtuel.

Photo 7.1 Vente de produits phytosanitaires à l'étalage



Photo 7.2 Applicateur sur le chemin de la plantation à traiter



8 La nébuleuse des partenaires

A côté de la commercialisation du cacao, cœur de métier et relation verticale entre TNC et coopératives, se construit une nébuleuse de relations avec de multiples associations, ONG, fondations, cabinets, dont une majorité semble bien tirer leurs revenus de la rente de certification.

Il y a bien sûr une pléthore de cabinets d'audits supposés vérifier les activités et les comptes des coopératives, vendant très cher leurs services. Jusqu'en 2018, le choix des cabinets d'audit étaient laissés aux coopératives et parfois aux TNC, ce qui contribuait à laisser planer des doutes sur leur efficacité. En 2019, Utz semble avoir réagi aux critiques en révoquant plusieurs cabinets et en les sélectionnant eux-mêmes. Ce changement a joué un rôle dans le resserrement des audits et le taux élevé de suspension de la certification Utz.

Mais bien au-delà de cette composante de contrôle, très difficile¹⁸, dans le cadre des certifications et de la remontée des TNC dans la filière, le paysage institutionnel autour des coopératives cacao s'est considérablement élargi, parfois de façon assez confuse. Nous avons essayé d'en identifier et décrire le plus grand nombre possible, à partir d'une recherche sur internet et via nos réseaux de connaissance, ce qui a donné lieu au tome II de l'étude, rassemblant 34 fiches de partenaires divers, précédées d'une brève analyse.

Mais le meilleur moyen de décryptage est de commencer par des exemples concrets de coopératives, permettant de découvrir leurs partenaires, et en nous autorisant une première analyse de chaque cas.

¹⁸ Dans le cadre de sa thèse sur la certification cacao, Enrique Uribe-Leitz analyse les déficiences des mécanismes de contrôle. Il souligne notamment que les TNC ne font l'objet d'aucun audit dans leur gestion de la certification.

Dans les sections suivantes, nous reviendrons ensuite plus en profondeur sur le contenu de chaque partenariat.

8.1 Complexité des partenariats : Trois exemples de coopératives

Un premier exemple atypique, une coopérative qui est parvenue à créer son indépendance

La coopérative a acquis ses certifications Utz et RA sans passer par des TNC et parvient à exporter par elle-même. On pourrait supposer qu'elle choisit des partenaires en toute connaissance de cause et pour un résultat atteint. Le constat est nuancé.

Au cœur de son métier de commercialisation du cacao, elle a été efficace dans son partenariat avec une institution financière, qu'ils appellent « prêteur social », *Shared-interest* (annexe 1-1) et avec son partenariat avec Ecookim (tout en refusant d'être membre d'Ecookim) : ces deux partenariats lui ont permis d'obtenir des financements pour acheter le cacao aux planteurs, et donc d'atteindre une indépendance relative par rapport aux financements des TNC. Elle a pu aller jusqu'à l'export de cacao vers l'Europe, notamment vers un chocolatier de taille moyenne.

Dans son partenariat avec une autre institution de microfinance, Advans (Annexe 1.7), plus spécialisée sur le financement des intrants (pesticides et engrais), la coopérative n'a pas échappé à une révision de ses achats d'engrais à la baisse, mais elle a aussi mobilisé des crédits Advans pour l'achat de 2 pick-up pour la collecte des fèves.

En dehors du cœur de métier et de la microfinance, les partenariats sont moins porteurs de résultats. En tant que coopérative indépendante, ils n'ont pas accès à plusieurs programmes financés par les TNC (éventuellement sur la part de prime certification conservée pas les TNC).

La coopérative tient le discours suivant

« Si vous dépendez de cet exportateur

- Il prélève une part de la prime de certification
- Il détache des agents dans la coopérative pour vous espionner (en particulier l'ADG)¹⁹
- Il choisit l'auditeur, qui est à ses ordres
- Il impose des projets pour faire du lobbying et communique à son avantage.
- Si vous refusez, vous perdez la certification.
- On a préféré l'autonomie mais on la paie sur les projets »

Par exemple, ils n'ont pas accès au programme de lutte contre le travail des enfants de ICI (International Cocoa Initiative, une fondation créée en Suisse en 2020 par les TNC du chocolat à la suite des articles et attaques des médias alertant leur public sur des cas d'exploitation d'enfants dans les cacaoyères). Récemment, ils y accèdent partiellement grâce à l'intervention de la GIZ (Coopération allemande) qui a lancé un grand projet CIV (Centre d'innovation verte) qui intègre une collaboration avec ICI sur la construction d'indices évaluant le travail des enfants. Il aura donc fallu cette heureuse initiative de la GIZ pour permettre une action limitée de ICI sur le travail des enfants qui ne soit pas chaperonnée par une TNC.

¹⁹ ADG : Administrateur de Groupe. Voir note No 13 p 33

Probablement avec l'appui de la GIZ, la coopérative s'entend avec l'ONG hollandaise Solidaridad pour un module « AVEC », acronyme de « Association villageoise pour l'Épargne et le Crédit », principalement par les femmes. La direction de la coopérative n'a pas pu nous préciser par quelles activités Solidaridad allait aider les femmes à améliorer les revenus en vue d'épargner. Ces projets d'épargne AVEC sont pertinents en soi mais dans le cas de cette coopérative, il semble rester vague dans son contenu, du moins dans ce que la coopérative en perçoit. Historiquement, dans les débuts de la certification, Solidaridad a commencé à intervenir dans le cacao par le conseil et les « bonnes pratiques agricoles », à la demande des TNC. Ils se sont ensuite intéressés à l'agroforesterie. Mais Solidaridad semble avoir provisoirement perdu des marchés et glisse ici vers un nouveau champ d'activité.

De fait, la coopérative entreprend un projet agroforesterie mais avec d'autres institutions. Elle est indépendante, exporte elle-même mais n'échappe pas pour autant à l'exigence de son acheteur européen, un chocolatier de taille moyenne, lui demandant de mettre en œuvre un projet « agroforesterie / séquestration du carbone ». Cet acheteur européen mobilise une ONG canadienne spécialisée, Taking Roots, apparemment très compétente sur le sujet, mais dont l'expérience semble plus orientée vers l'Amérique latine que vers l'Afrique (Tome II, Annexe 3.3). Celle-ci sous-traite une étude de faisabilité avec le FIRCA²⁰ qui a un mandat sur le financement des filières agricoles mais à notre connaissance pas de compétences spécifiques en matière d'agroforesterie. Quant à la direction de la coopérative, elle n'a personne de spécialement compétent en ce domaine et ne mobilise pas beaucoup d'énergie pour mettre en œuvre un programme qui lui est imposé d'en haut et dont elle n'a visiblement pas identifié les avantages concrets pour les planteurs .. et pour elle. Selon nos dernières informations, le chocolatier impose à la coopérative de recruter un expert local pour prendre le projet en main. Le projet va certainement en bénéficier mais une bonne année d'errements et globalement d'échec (reconnu par la direction de la coopérative) montre que l'alchimie ne prend pas entre « trop » d'institutions et d'intérêts divergents, du moins « trop » d'objectifs mal expliqués. Un chocolatier européen demande à une ONG canadienne d'intervenir, laquelle sous traite en partie à un organisme ivoirien qui a plus vocation à financer qu'à intervenir lui-même, lequel travaille avec une direction de coopérative qui n'est pas encore persuadée de l'intérêt. Celle-ci reporte d'ailleurs la faute sur le manque de motivations des planteurs et envisage une approche plus autoritaire.

En résumé tout l'édifice donne l'impression de prendre le problème à l'envers, ne voyant pas ou ne voulant pas voir qu'une partie des planteurs s'intéressent déjà aux arbres, pas forcément ceux qu'on leur propose (Sanial 2019, Ruf et Varlet 2018), mais craignent encore l'intervention future de forestiers. L'alchimie ne peut pas fonctionner avec autant d'acteurs différents. Et à côté de cette tentative pour l'instant peu fructueuse, la coopérative paie le prix de son indépendance.

Un second exemple, une grosse coopérative dépendante de 2 TNC

Le second exemple choisi ici est celle d'une « grosse » coopérative (dépassant 5000 tonnes par an), cette fois sous la dépendance assumée de trois TNC du broyage et du négoce. Et le problème n'est plus le manque de partenariats mais son surplus, chacune des TNC voulant lancer ses propres partenariats,

²⁰ FIRCA : Dans son site (www.firca.ci), le « Fonds Interprofessionnel pour la Recherche et le Conseil Agricoles » se présente comme « une institution d'intelligence agricole au service des filières et des producteurs. » Le FIRCA mobilise des ressources auprès des filières agricoles, de l'État et des Partenaires Techniques et Financiers pour le financement de programmes de développement agricoles.

ne serait-ce que pour monter leurs bonnes volontés respectives à leurs propres clients, les TNC du chocolat.

Avec la première TNC, la coopérative cumule un module « AVEC » sur l'encouragement à l'épargne des femmes et un projet agroforesterie, mais cette fois les deux sont animés par Solidaridad, mobilisé par la première TNC. Là encore la direction de la coopérative ne semble convaincue par aucun des deux programmes : « en quoi cela résout nos problèmes de revenus ? ».

Avec la seconde TNC (elle-même sous la pression de son client, une TNC manufacturière du chocolat), la coopérative revient aux « bonnes pratiques agricoles ». L'équipe de direction, se sentant à l'aise dans la discussion, livre spontanément ses propres commentaires : « Les planteurs connaissent déjà ; ils ne sont pas motivés », ou plus imagés, « On te donne du yaourt alors que tu veux manger attieké »

Avec la 3^e TNC, de nouveaux programmes accentuent le conseil et la livraison d'intrants chimiques, à un premier niveau d'intensification pour quelques centaines de planteurs, et à un second niveau, amplifié, avec quelques 30 planteurs. Le commentaire de la coopérative est prudent « On a commencé cette année, on attend de voir »

Via l'une des 3 TNC, la coopérative voit également arriver une ONG américaine, le CNFA, (Cultivating New Frontiers in Agriculture), se présentant comme organisation internationale de développement lançant le projet « MOCA » (Maximizing Opportunities in Cocoa Activity), financé par le programme *Food for Progress* du ministère de l'Agriculture des États-Unis. S'il n'est pas exclu que les TNC américaines du cacao aient quelque peu appuyé cette initiative du ministère, l'action du CNFA semble indépendante sur le terrain. Selon leur site web, MOCA offre des services de formation en renforcement des capacités et d'autres modules d'appui aux producteurs, coopératives et exportateurs de cacao en Côte d'Ivoire afin de stimuler la productivité et l'efficacité des parties prenantes, d'améliorer les revenus agricoles et d'augmenter l'offre de fèves de cacao de haute qualité. En l'occurrence, lorsque la coopérative évoque ce partenariat, elle se contente de mentionner CNFA et évoque « une action sur la qualité du cacao ». Nous nous inquiétons de leur diagnostic initial évoqué dans leur site web: « les 600.000 planteurs de Côte d'Ivoire et leurs familles ont des capacités limitées pour améliorer la qualité de leur cacao ». Une telle affirmation invite à évaluer ce qui a été proposé aux planteurs entre 2017 et 2020 et voir quels bénéfices ils ont pu en tirer. Une meilleure qualité pour quel marché ? Interrogée sur ce point, l'équipe du CNFA déclare prospecter un marché rémunérateur de la qualité, « condition essentielle ». Là encore, l'efficacité du programme de formation et son impact sur la qualité du cacao restera à évaluer de façon indépendante. En attendant, la direction de coopérative reste discrète sur ce programme. Nous reviendrons sur une autre action du CNFA dans les sections suivantes.

Finalement, le programme pour lequel l'équipe dirigeante de la coopérative semble la plus motivée et prête à le défendre est logiquement celui qu'elle a développé elle-même : les débuts de transformation des fèves en chocolat, notamment dans un produit très simple mais qui paraît très prometteur : les « croustilles » ou fèves torréfiées « pur cacao », éventuellement enrobées de poudre de cacao. Malgré le caractère embryonnaire, ou précisément de ce fait, les TNC rejettent toute idée d'appui (voir section 5.5). L'une d'elle l'aurait clairement exprimé : « *Je ne peux pas vous aider sur ce projet. Ce serait promouvoir un produit concurrent* ».

Le 3^e exemple, une petite coopérative, sous la dépendance d'un seul exportateur

Ce 3^e exemple, celui d'une petite coopérative, semble plus positif. Elle est liée à une seule TNC. En dehors du coaching d'Enabel, ses deux partenariats se sont limités à des tests de compost sur les cacaoyères, avec AVSF, et à 2 ou 3 opérations hors-cacao, avec la fondation ICI.

Curieusement, à la première rencontre avec la direction de la coopérative, l'action test avec AVSF n'est guère commentée. Quelques flous et un manque de suivi semblent avoir généré de la prudence. Pourtant en insistant, et en allant voir les planteurs, nous nous sommes rendu compte d'un potentiel intéressant, inachevé, sur lequel nous reviendrons, d'autant qu'il s'agit d'un des rares partenariats indépendants des TNC, propos au départ à AVSF à l'initiative d'un membre du bureau de la coopérative.

La direction de la coopérative a pourtant préféré nous aiguiller vers les actions avec la fondation ICI, amenée par une TNC du broyage et export, et son client, une TNC du chocolat. La direction reconnaît que l'action auprès des femmes a aidé à retenir un minimum de planteurs, permettant à la coopérative de survivre malgré la débâcle liée à un braquage, à la perte de planteurs situés en forêt classée, et finalement à la perte de sa certification.

- Programme d'alphabétisation et autonomisation des femmes bien accepté quand il s'est traduit par des dons de matériel pour la transformation du manioc en attiéké. La réussite a été particulièrement forte dans la section de la coopérative se situant à 2 km de l'autoroute et du péage, ouvrant un marché naturel (marché toléré à proximité du péage)
- Aide à l'établissement d'extrait de naissances
- Pompes villageoises, réhabilitation d'école, kits scolaires, avant l'arrêt de la certification.

En revanche, une opération de formation de secouristes ruraux par le médecin de l'hôpital voisin, avec dotation de kit pour premiers soins, est un échec. Les planteurs refusent de contribuer aux frais de médicaments et de soins. Une fois le premier stock de médicaments épuisé, le projet s'est arrêté.

Cette plainte de non-reconnaissance des planteurs envers des actions de santé ressort dans d'autres coopératives. Une interprétation possible est que les planteurs membres ne comprennent pas pourquoi leur certification et leur coopérative ne leur donne pas une priorité de soins par rapport au reste de la population.

Pour compléter le dispositif affiché par la TNC, il y a bien sur une composante « bien-être des producteurs » dont le contenu porte encore une fois sur les « BPA » (« bonnes pratiques agricoles ») et la « qualité du cacao ». La direction ne se prononce pas explicitement sur cette composante imposée par les TNC. Encore une fois, « BPA et qualité du cacao » semblent plus liés aux besoins des TNC qu'au bien-être des planteurs.

En revanche, et malgré l'action auprès des femmes, considérée comme positive, la direction de cette coopérative est parmi celle qui prononcent les paroles globalement les plus dures envers les TNC et envers certaines coopératives et leurs PCA:

« Lorsque l'exportateur finance la certification tu ne finis jamais de rembourser, et tu restes toujours dépendant de celui-ci qui va t'exploiter au maximum. »

Actuellement les exportateurs ne respectent plus ce qu'ils promettent dans les contrats. Si nous prenons le cas des fournitures de bureau et ordinateurs, les dotations ont considérablement diminué et seront bientôt inexistantes.

Comme les coopératives ne sont pas solidaires entre elles parce qu'il existe pas mal de fausses coopératives, appartenant à des traitants libanaise ou financées par des agents du CCC, se sont les PCA qui s'enrichissent et les producteurs sont laissés à l'abandon ».

Pour terminer avec cette petite coopérative, la direction évoque un changement récent de la personne responsable du programme ICI, par la TNC, sans explication à la coopérative : il semble difficile de ne pas y voir un symbole de la gouvernance de la filière et du degré d'indifférence de la TNC. Rappelons aussi que la majorité des partenariats sont initiés par les TNC et le sont dans le cadre de la certification, donc financées par la prime de certification, sans que la coopérative ait son mot à dire.

Ce changement de personne renvoie à la question de l'engagement social des coopératives vis-à-vis des producteurs, de leurs familles, l'infrastructure de la communauté, et en amont à la confiance limitée que leur font, à tort ou raison, les TNC. A notre connaissance, il n'existe aucune donnée précise et immédiatement disponible sur les investissements sociaux des coopératives. A priori, au-delà du minimum tenté pour garder leurs membres, peu de coopératives respectent vraiment la « philosophie coopérative ». Celle-ci n'est pas encore inscrite dans l'histoire du pays. Ce sera une longue construction.

8.2 Retour aux partenariats de la finance et microfinance

Le préfinancement des achats de cacao constitue bien sûr la clef de l'activité. Historiquement c'est toujours la structure en aval de la filière qui finance celle qui lui livre le produit. En l'occurrence, d'une manière ou d'une autre, et même s'ils empruntent aussi aux Banques, les « exportateurs » ont toujours préfinancé les « traitants », puis les coopératives. Officiellement, les exportateurs, aujourd'hui principalement les TNC, ne prennent pas d'intérêts aux coopératives. Mais en pratique, les TNC se rémunèrent sur les réfections (1 kg par sac pesant moins de 0,5 kg, réfections sur la qualité des fèves, sur la « mise en compte » (obligation pour les coopératives d'épargner 10 à 20 F/kg sur un compte de l'exportateur pendant toute la durée de la campagne), et sur la prime de certification.

La dépendance des coopératives envers les TNC n'est pas seulement financière mais toute alternative permettant de réduire cette dépendance financière peut aider les coopératives à acquérir un peu d'autonomie. De ce point de vue, l'émergence des « prêteurs sociaux » dans la filière, proposant des prêts aux coopératives pour financer leurs achats de cacao, et secondairement pour leurs véhicules marque un progrès. Cette émergence a notamment aidé Ecookim à accéder au statut d'exportateur.

Sur notre échantillon de 23 coopératives, les deux exportant en direct en profitent pleinement, avec des prêts, souvent importants, pouvant dépasser 100 millions de Fcfa par campagne. Ce sont clairement les 2 coopératives qui tiennent le plus tête aux TNC.

Les 3 coopératives affiliées à Ecookim (Union de coopératives jouant le rôle de l'exportateur) en profitent indirectement mais ne le savent pas nécessairement, du moins n'ont pas évoqué ce type de partenariat. Tout se passe comme si Ecookim joue pleinement son rôle d'exportateur, y compris dans une relative rétention d'information vis-à-vis de ses coopératives membres.

Parmi les 18 non-exportatrices, obligées de vendre leur cacao aux TNC ou éventuellement aux exportateurs locaux, elles obtiennent des prêts limités et ne sont qu'au nombre de 3 (Tableau No 8.1). Ce tableau renvoie également aux annexes présentant ces différentes institutions financières, du moins leur propre présentation à travers leurs sites web (Annexe 1.1 à 1.9).

Tableau No 8.1 Recours des 23 coopératives enquêtées aux prêteurs sociaux accessibles en Côte d'Ivoire

	Nombre	Prêteurs sociaux / microfinance pour l'achat de cacao							Total
		Shared-interest Annexe 1-1	Alterfin Annexe 1-2	Fefisol Annex 1-4	Respon Sability Annex 1-5	Oiko Annex 1-6	Baobab Annex 1-9	Coopec	
Coops non exportatrices	18						2		2
Coops exportatrice	2	1	1						2
Coops affiliées à Ecookim, Exportatrice	3		3	(3) *		1			4
Total	23	1	4	(3)	0	1	2	0	8

(*) Prise de crédit combinée avec Alterfin au niveau d'Ecookim

Ayant à peine commencée les prêts pour achats de fèves de cacao, l'institution ADVANS (annexe 1-7) n'est pas incluse dans ce tableau mais elle a joué un rôle important dans le crédit aux intrants (produits phytosanitaires et engrais) au cours des années 2010, et plus récemment sur les véhicules. 6 à 7 coopératives ont utilisé les services d'Advans au cours de ces 3 dernières années.

A noter également l'absence de RICE, le « réseau ivoirien du commerce équitable » intervenant en amont pour mettre les coopératives en relation avec ces prêteurs sociaux. Aucune coopérative n'a mentionné son nom au cours des enquêtes mais son rôle de défense des intérêts des coopératives membres du réseau n'est sans doute pas perçu comme celui d'un partenariat.

Pour autant, les « prêteurs sociaux » ou même ces institutions dites de « microfinances » méritent-ils leur appellation ? Quel que soit le prêteur, les taux de crédit ne sont pas « micro ». Ils restent extrêmement élevés.

Certes le contexte africain reste très éloigné de la situation de taux zero en Europe. Les Banques peuvent prêter autour de 10% mais restent méfiantes des coopératives et commencent à peine à s'engager.²¹ Sur les 23 coopératives, une seule participe à un projet de paiement des primes de certification sur des comptes bancaires de planteurs, en collaboration avec une banque de la place (SGBCI).

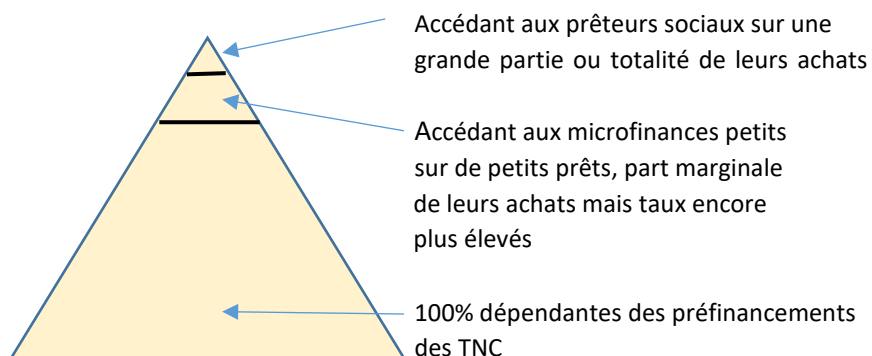
²¹ En 2017, le diagnostic d'une étude « Devimpact » pour le compte de la GIZ est clair : « ...Il reste difficile d'accéder à des services financiers depuis les milieux ruraux de la Côte d'Ivoire. Peu d'institutions disposent d'une présence physique en dehors des grandes villes ou villes secondaires. En ce qui concerne l'accès aux services de paiement et d'épargne, les offres les plus prometteuses pour les sociétés coopératives et surtout pour les producteurs individuels sont les services financiers digitaux ainsi que les groupes d'épargne informels. En ce qui concerne l'accès aux crédits, la présente analyse montre qu'à moyen et court terme, ce sont les investisseurs sociaux et les institutions de microfinance qui sont les mieux placés pour combler les besoins en financement. » (Devimpact 2017, p 8).

Pour la microfinance, les taux annuels frôlent les 20%. Les « prêteurs sociaux » se situent plutôt autour de 12%. En valeur relative, ces « prêteurs sociaux » sont donc bien placés comme compromis entre taux et accessibilité des crédits. Néanmoins, toutes ces institutions font payer très cher leurs perceptions du risque à travailler avec des coopératives.

Les coopératives prennent donc de gros risques en accédant à ce type de crédits. On imagine que cela les oblige à élever leur niveau d'organisation mais il resterait à évaluer le bilan financier et humain. Parmi les raisons qui poussent certaines coopératives à rechercher ces partenariats, outre la quête d'indépendance par rapport aux TNC, il y aurait la possibilité de compenser ces taux de crédit par la suppression des commissions bancaires sur les transferts entre Côte d'Ivoire et Europe, également très élevés. Le prêteur social prête à la coopérative en monnaie locale et se fait rembourser par l'acheteur en Euros ou en US\$. La coopérative échapperait donc en grande partie aux commissions bancaires.

Un diagramme très simple peut résumer le dilemme entre la recherche d'indépendance par rapport aux TNC et le risque de crédit à des taux aussi élevés (Fig 8.1). Les coopératives au sommet de la pyramide sont privilégiées sur le 1^{er} point mais aussi fragilisées sur le second.

.8.1 Trois types de coopératives selon leur accès aux financements



La dépendance à une TNC peut bien sur avoir des côtés positifs. Par exemple un ancien cadre de Cargill évoque une action de leur département «Durabilité » après des sociétés ALIOS (dont la SIB est actionnaire) et CFAO pour faire miroiter des achats de 200 à 300 camions par le réseau de 100 à 150 coopératives liées à Cargill. Selon ce cadre, la première société aurait accepté de ramener les taux d'intérêt à 10% et la seconde aurait procédé à un rabais de 20% sur les camions affectés aux collectes de fèves. Les autres TNC semblent avoir suivi l'exemple. Mais on imagine que la gouvernance des TNC sur « leurs » coopératives s'en trouve renforcée.

8.3 la nébuleuse des partenariats à vocations technico-économiques, environnementales et sociales

Toujours à partir des déclarations par les équipes dirigeantes des coopératives, nous tentons de dresser un tableau croisé entre ce qu'elles nomment comme institutions et ce qu'elles perçoivent comme étant leurs actions techniques, sociales et environnementales (Tableau 8.2). En sont exclus ici les relations verticales dans la filière, donc les TNC et les agences de certification dans leur fonction d'achat de cacao, et les relations strictement commerciales, par exemple sur les intrants avec des

entreprises comme Bayer, Syngenta, Yara, Solevo, principaux pourvoyeurs des coopératives et des planteurs

Pour autant, ce tableau est encore incomplet. Tous les intervenants en termes d'actions en partie sociales et hors-cacao n'y sont pas. D'une part, les coopératives peuvent oublier ou plus simplement ne pas se retrouver dans cette abondance d'interventions dont l'initiative leur échappe le plus souvent (ce qui ne les empêche pas d'avoir leur analyse des motivations de la TNC qui introduit le partenaire). D'autre part certains acteurs clef comme Cargill ou Nestlé ou Mondelez intervenant dans des actions à affichage social n'y figurent pas parce les coopératives citent les institutions mises en avant par ces TNC, telles Impactum ou Solidaridad, chargées d'appliquer les programmes. En revanche si une TNC comme SACO (Barry-Callebaut) intervient directement et par un programme en son nom, sur l'entretien des plantations ou sur l'agroforesterie, c'est qu'elle est citée comme telle par des coopératives. De même une société comme Syngenta n'est pas prise en compte ici pour ses ventes de pesticides/fongicides mais pour son début d'action de distribution de semences de piments ou aubergines aux femmes de certaines coopératives.

Par ailleurs, nous n'avons pas intégré l'action d'ENABEL puisque celle-ci était le principal critère de sélection de l'échantillon (15 coopératives coachées dans des programmes ENABEL, et 8 ne l'étant pas). On ne pouvait pas comparer la fréquence de références Enabel cotées par les coopératives par rapport aux autres interventions.

Enfin, dans ce tableau, il nous paraît très difficile de différencier entre partenaires spécialisés sur des aspects agro-techniques, d'autres environnementaux ou sociaux. Le cas le plus démonstratif est celui de l'ONG internationale Solidaridad, qui a couvert à peu près toutes les activités que l'on peut imaginer dans la filière cacao depuis la formation d'équipes des coopératives pour la certification jusqu'au développement communautaire et montages de modules AVEC (Autonomisation des femmes via l'épargne, en passant par des programmes environnementaux et agroforestiers avec des îlots de forêts communautaires, avant de revenir plus récemment à des projets de réhabilitation cacaoyère, tout cela en collaboration avec plusieurs TNC, Mars, Mondelez, Barry-Callebaut. Elle inclut même des actions de mise en relation entre coopératives et banques ou prêteurs sociaux (Section 8-42, Annexe 2-1). Même une ONG aux objectifs plus ciblés, comme Impactum, en contrats avec Cargill et Mondelez pour encadrer les planteurs villageois sur l'agroforesterie se confronte nécessairement aux domaines techniques, environnementaux, sociaux (Annexe 3-1). Quant au projet « Centres d'innovations vertes » de la GIZ, il met certes la priorité sur l'augmentation des revenus des planteurs, la création d'emploi mais collabore aussi avec la fondation ICI sur la lutte contre le travail des enfants (Annexe 7-1).

Un contre-exemple peut être celui de Technoserve, plus spécialisé sur les activités de gestion des coopératives, avec le programme Coop Academy, au cœur de la relation CARGILL-coopératives, et son programme de crédit engrais aux planteurs, se réclamant notamment de son appui à Advans dans la filière cacao, et plus largement de son objectif de doubler les revenus des planteurs en 10 ans.. (Annexe 2-2).

La seconde colonne du tableau donne la fréquence des mentions d'interventions. Ainsi sur les 23 coopératives, 7 citent la GIZ (projet CIV) qui a lancé récemment un grand programme d'appui aux coopératives de deux grandes régions de Soubré-San Pedro et Abengourou-Akoupé, notamment sur le post-récolte et la valorisation des résidus. Cette action de la coopération allemande est bien sur indépendante des actions des TNC mais pourront avoir des interactions (citées 3 à 4 fois).

Tableau No 8.2. Programmes affichant un caractère éthique, social et/ou environnemental par institutions présentés (par les 23 coopératives enquêtées) comme étant en charge de ces programmes

ONG et institutions intervenant	Fréquence	BPA (1) Cacao Agro Ecologie	Agroforesterie Cacao	CSA (2)	Entrepr. Post-récolte & qualité Cacao	Entrepreneuriat Coop	Explicat° Fonction Filière Cacao	Fabricat° attiécké	Fabricat° Choco Lat	Semences (cult. Vivr)	Travail Enfants Kits scol Extraits Naiss..	Format° Autonomisat° femmes AVEC
GIZ	7			X	X	X		X	X	X	X	
ICI	7							X			X	X
Solidaridad	6	X	X									X
CNFA & Moca CNFA Europe	5			X X	X							
Impactum	3		X									
Taking Root	1		X									
FIRCA	1		X									
ANADER	2	X			X				X			
Care Internat	1										X	X
Technoserve	1	X										
AVSF (Equité)	2	X			X							
Inades	1						X					
ASA	1										X	
SavetheChildren	1										X	
Agromap	0		X									
Agriterra/Rockinsoils	0	X										
Socodevi	0											
NITIDAE	1	X	X		X							
IDH	0					X						
SACO	4	X	X									
OLAM	4	X	X						X			
CEMOI	1	X			X							
Tony's	2											X
Syngenta	2								X			

(1) BPA : « Bonnes Pratiques Agricoles »

(2) CSA : Centre de services agricoles : Aide à la construction de bâtiments et constitution de base d'intrants, par CNFA-MOCA et CNFA Europe en partenariat avec la GIZ

A noter également la mention de 3 ou 4 institutions, telles que Socodevi, Agromap, Agriterra, citées lors d'entretiens comme intervenant dans des coopératives que nous n'avons pas enquêté (auxquelles sont donc affectées la fréquence « 0 » parmi les 23 coopératives enquêtées).

Malgré ses interventions multiples et exponentielles dans le secteur cacao, y compris dans des programmes de co-financement de coopératives, IDH (Annexe 5.2) a été initialement cité seulement pour son appui à une nouvelle coopérative, « Renaissance » (proposant de magnifiques nouveaux services aux planteurs, offrant quelques pompes hydrauliques, mais qui a disparu au bout de quelques mois, après, dans ce cas avoir collecté des cotisations de parts sociales de la coopérative..). Mais au 2^e passage auprès d'une dizaine de coopératives, IDH est cité par l'une d'elle pour sa contribution à leur nouveau projet avec « Beyond cocoa ». Leur passage sous silence des initiatives des années 2010, y compris de l'initiative engrais (largement évoquée à la section 7, p 40) ou même l'initiative « Farmer

and Coop Investment » tient en partie au fait qu'IDH n'apparaît pas en première ligne mais plutôt en soutien de partenaires intervenant auprès des coopératives.²²

Agromap est cité comme institution compétente sur l'agroforesterie. Agriterra ne semble intervenir sur le cacao que récemment, notamment en introduisant une autre institution, Rockinsoils, qui a fait des formations sur les itinéraires agroécologiques dans 3 coopératives, mais là aussi, apparemment pas parmi les 23 coopératives enquêtées.

Parmi les actions déléguées directement ou indirectement par les TNC, celles de la fondation ICI (créée par ces TNC en 2002 pour lutter contre travail des enfants) est la plus fréquemment citée, également 7 fois, suivie par Solidaridad qui a déjà 20 ans d'histoire liée aux TNC du cacao. Bien que relativement récente, la CNFA américaine et la CNFA Europe sont mentionnées 5 fois, notamment par les grosses coopératives. Impactum, spécialisé sur l'agroforesterie, liée à CARGILL, est évoqué par 3 coopératives.

Selon notre tentative de recensement, la majorité des autres intervenants ne sont cités qu'une ou deux fois. Au-delà de sous-estimations possibles, s'impose un premier « double constat » : une multitude d'intervenants et une multitude d'actions, se chevauchant apparemment sans concertation entre elles et sans grande considération des coopératives « bénéficiant » des programmes, largement décidés par les TNC. Ainsi, au moins 4 institutions sont citées comme étant en charge de l'agroforesterie. En fait, toute TNC achetant du cacao en Côte d'Ivoire a amorcé une action d'introduction d'arbres, avec une amplitude variable. L'ONG Mightyearth qui avait joué un rôle de lobbying majeur auprès des TNC pour les amener à lancer de véritables promotions de l'agroforesterie a par exemple félicité Barry-Callebaut comme étant la plus ambitieuse dans ses réalisations en 2019, distribuant massivement des plants à une vingtaine de coopératives à partir d'une pépinière centrale. D'autres actions agroforestières ont été conduites avec des stratégies moins centralisées (Voir section 8.3).

De même, outre ICI dont c'était la vocation première, 4 autres institutions conduisent des programmes de lutte contre le travail des enfants, l'appui à l'obtention d'extraits de naissance, etc. Et malgré cette multiplication d'institutions s'intéressant au travail des enfants dans le cacao, on n'entend peu de voix évoquer les biais dans lequel le problème a été posé. Le travail des enfants en Côte d'Ivoire n'est-il pas plus préoccupant en dehors du cacao que dans le cacao ? Nous n'avons pas fait d'études poussées pour comparer les situations selon les secteurs mais nos déplacements en Côte d'Ivoire nous amènent souvent à poser cette question : quelle est la pertinence d'actions répétées sur le travail des enfants dans le cacao si elles ne sont pas élargies à d'autres filières et secteurs, y compris sur les routes et dans les villes, voire devant les « corps habillés » comme les différentes forces de l'ordre sont appelées dans

²² Par exemple en cliquant sur le lien IDH concernant ce programme « [The Farm and Cooperative Investment Program - IDH - the sustainable trade initiative \(idhsustainabletrade.com\)](https://www.idhsustainabletrade.com/) », on peut lire :

« Does your business rely on smallholders? Do you want to improve the cost of your operations and discover new business opportunities, while enabling your client's professionalism?

If so, join us in the Farm and Coop Investment Program (FCIP). We offer co-financing and intelligence to:

- Pilot innovative projects that aim to increase access to finance and decrease cost for cooperatives, farmers and your business (type 1 funding)
- Support farmers and coops with capacity building that enables them to professionally manage their business and use credit effectively (type 2 funding)

Through this combined approach, cooperatives and farmers will become empowered in the financial space, improving their ability to use and access finance in both farm and non-farm activities".

le pays (Photo 8.1) ? Parmi toutes ces institutions, lesquelles se posent la question ? Nous n'avons pas encore la réponse.

Photo 8.1. Travail des enfants au transport, dans le « corridor » (de police) à l'entrée de San Pedro



Sur une perspective d'innovation concrète, la GIZ semble la seule institution ayant l'intention de soutenir les 2 ou 3 coopératives innovant sur la transformation des fèves...

Peut-être la diversité des institutions et une forme de concurrence peut avoir des effets bénéfiques, stimulant les acteurs. Néanmoins, cette dispersion fait aussi penser à la rivalité entre TNC. Tout se passe comme si chacune veut conduire son programme dit éthique ou environnemental, à sa façon. Sauf exception, ces actions ont néanmoins pour point commun de rester très « top-down », dans une posture de formation et d'enseignement en restant obtus à l'idée de considérer les planteurs comme responsables, connaisseurs de leur système de culture, et innovant par eux-mêmes.

Nous découvrons ici tout un monde qui communique des idéaux et des résultats remarquables via des sites web et des rapports annuels, voire par des annonces et témoignages plus fréquents, mais toujours très consanguins. Telle TNC cite le rapport de telle ONG qu'elle a financé... On veut bien croire sur parole Mondelez rapportant que l'action de conseil de Care International a fait doubler les rendements cacao obtenus par les femmes mais une évaluation par un tiers indépendant serait souhaitable. De même, on voudrait bien croire Cargill et Care International affichant leurs immenses bienfaits prodigués à des dizaines de milliers de planteurs augmentant leurs revenus de 29%, réduisant leurs chocs alimentaires de 12% et améliorant de +33% leur probabilité de manger des fruits et légumes trois fois ou plus par jour que les ménages en dehors de la zone d'intervention (Annexe 2-3). Face à cette communication et des chiffres aussi étonnants, on ne peut que souligner le commentaire de la présidente de Care International, reconnaissant elle-même :

« Tous les efforts visant à obtenir de meilleurs résultats devraient être reconnus et applaudis, mais l'industrie mérite plus de transparence de la part des grandes entreprises. Pour y parvenir, il devrait y avoir un cadre convenu de paramètres qui restent

cohérents d'une année sur l'autre afin que nous puissions marquer les progrès ou la régression par rapport à ces objectifs.

Des rapports comme celui-ci pourraient être tellement plus clairs qu'ils se lisent moins comme une opportunité pour une bonne publicité, et plus comme une analyse précieuse » (Michelle Nunn, 2021, Présidente de Acre. Voir annexe 2-4)

Les évaluations indépendantes se font rares dans le monde des standards de cacao dit durables.

8.4 Approche des partenariats dans les champs agronomiques, sociaux et environnementaux

Dans cette section, nous ne partons plus des coopératives mais de contact directs pris avec certains des partenaires engagés dans les champs agronomiques, sociaux et environnementaux. Ils constituent un ensemble à part, séparé de celui des partenariats financiers (prêteurs sociaux, microfinance), présentés plus haut. Mais le critère « Qui finance ? » (et donc « Qui influence » ?) permet de distinguer deux sous-ensembles, celui des partenaires financés et mandatés par les TNC, et celui financé et mobilisé par les aides bilatérales des pays européens et nord-américains. Ceci n'empêche pas des intersections entre les 2 sous-ensembles. Par exemple la grande agence nationale de conseil et vulgarisation agricole, ANADER, collabore aussi bien avec les TNC qu'avec des organisations financées par des coopérations bilatérales.

Comme pour les coopératives, nous optons pour des descriptions de quelques cas concrets, illustrant chaque type de connexion dans la filière, obtenus par interview.²³

8.4.1 CNFA-MOCA et CNFA Europe avec de multiples partenariats

CNFA (Cultiver de Nouvelles Frontières dans Agriculture), se présente comme une organisation internationale, mettant notamment en œuvre un projet MOCA (Maximiser les Opportunités dans le Secteur du Cacao) dans le cadre du programme « Food for Progress » du département américain de l'Agriculture (USDA). Même si on imagine une influence des géants américains du chocolat dans la décision de l'USDA de financer des projets dans le cacao en Côte d'Ivoire, le partenariat est formellement indépendant des TNC. Le CNFA a lui-même établi plusieurs partenariats avec l'ANADER, avec un distributeur d'intrants (Callivoire), avec une structure de financement (Oiko Credit), avec l'organisation canadienne SOCDEVI pour aider les coopératives à se structurer et améliorer leurs services aux producteurs, notamment l'accès aux intrants (Annexes 2.5 et 2.6).

En même temps, au-delà des affichages sur les sites web, le CNFA a conscience des limites des coopératives et déclare s'intéresser à « tous les maillons de la chaîne de valeur cacao ». Par exemple une de leurs actions est le financement à 50% de « CSA » ou « Centres de services agricoles », une forme de « grands magasins » d'intrants, sur appel d'offre. Pour ce qui concerne CNFA-MOCA, la sélection a porté sur 3 distributeurs d'intrants privés et seulement une coopérative. Selon CNFA, l'opération est née d'expériences réussies dans d'autres pays, notamment en Ethiopie. Lorsque nous

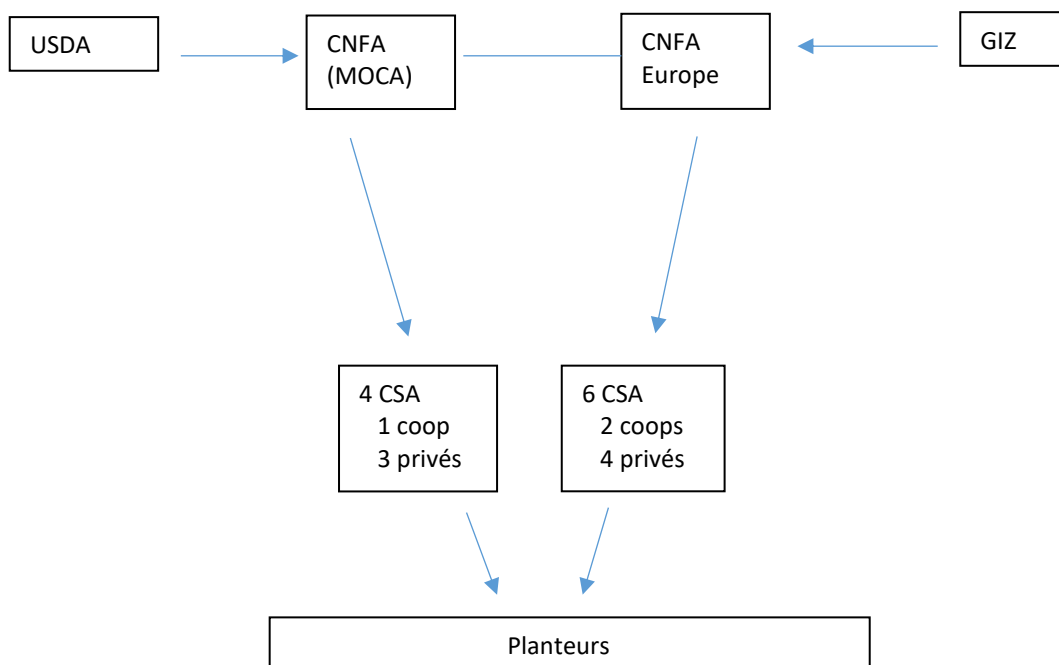
²³ Bien entendu, dans ce type d'exercice, et comme évoqué dans la section de méthodologie, chacun défend son programme et sa structure et la présente très positivement sans que des études indépendantes en confirment le bien-fondé. Nous essayons d'en tenir compte objectivement, en rappelant constamment que les évaluations indépendantes restent à faire, mais il en ressort aussi des informations qu'on ne trouve pas sur les sites web officiels. Néanmoins, selon la formule consacrée et répétée, toute erreur éventuelle dans les faits relatés relèverait de la responsabilité des auteurs.

avons évoqué la tentative similaire de la TNC Mars et du projet V4C (Mars/Icraf) qui consistait à promouvoir des containers d'intrants gérés par des jeunes, la réponse a été immédiate : ce projet Mars/Icraf visait 2 objectifs à la fois, diffuser des intrants et créer des emplois chez les jeunes. Sur cette opération, CNFA/MOCA poursuit un seul objectif : le service de fourniture d'intrants aux producteurs. Le critère de sélection était avant tout l'expérience professionnelle dans l'activité de distribution d'intrants, dans un entrepreneuriat déjà existant, critère atteint par trois distributeurs privés et une seule coopérative dans leur processus de sélection.

Cette action par appel d'offre pour la mise en place de 4 CSA est prolongée par celle de l'organisation sœur « CNFA Europe », laquelle a sélectionné 2 coopératives et 4 privés, en partenariat avec la GIZ (Projet CIV, centre d'Innovations vertes) pour un montant de 800.000 Euros. Au-delà du principe de construction de bâtiments dédiés aux intrants et au service agricole, CNFA Europe et GIZ reviennent à la notion d'accompagnement, de formation à l'entrepreneuriat, de création d'emplois (objectif affiché important pour le CIV). Il y a aussi l'idée d'aider ces 6 entreprises à créer un réseau qui faciliterait les contacts et négociations avec les industriels des intrants (Bayer, Syngenta, ..). La compagnie « Elephant vert », spécialisé sur les intrants organiques, est également associée.

Au total, par coordination de 2 aides bilatérales (USDA et Ministère de l'agriculture allemand), une action est conduite pour la création de 10 CSA dont 3 seront conduits par des coopératives, en indépendance des TNC du cacao (Fig. 8.2).

Figure 8.2 Coordination de partenariats liés à des aides bilatérales pour le lancement de 10 « centres de services agricoles »



En admettant une moyenne de 2000 planteurs par entreprise, la réunion de ces deux pôles aura le potentiel d'approvisionner de l'ordre de 20.000 planteurs en intrants. De tels centres permettront de réduire les prix, peut-être de favoriser du crédit, peut-être favoriser la distribution de produits organiques conditionnés. Néanmoins ils augmenteront probablement la dépendance aux intrants chimiques et aux engrais minéraux, lesquels restent de nature fondamentalement extractive et

consommateurs de pétrole dans leur fabrication et transport. Nous ne voyons pas en quoi ce type d'opération peut s'auto-créditer d'un label « cacao durable ».

Il restera à vérifier si ces centres seront des lieux de création d'emplois, d'échanges et d'informations. Ces impacts potentiels pour les planteurs usagers de ces CSA restera à évaluer.

8.42 SOLIDARIDAD, vieux routier des partenariats cacao avec les TNC

Solidaridad est un vieux routier des partenariats cacao avec l'industrie. Solidaridad est présent en Côte d'Ivoire depuis 2009 en commençant par jouer un rôle important dans la mise en place des systèmes de certification Utz et RA (Annexe 2-1)

De 2009 à 2012, l'activité principale porte sur la formation de nombreuses équipes de directions de coopératives, logiquement pour le compte de plusieurs TNC du négoce et du broyage, achetant directement le cacao à « leurs » coopératives (Cargill, Barry-Callebaut, Olam (ex ADM), Touton, ..).

Depuis 2012, Solidaridad confirme ce glissement d'activité repéré à travers les enquêtes auprès de coopératives : l'ONG évolue vers les projets de développement communautaires, notamment auprès de Mondelez et son programme Cocoa Life, dans 14 départements, 42 sous-préfectures, 587 localités. Ils lancent notamment 500 associations « AVEC » (Associations villageoises pour l'épargne et le crédit), axées sur l'autonomisation des femmes ». Ces AVEC constituent également le fer de lance d'autres ONG telles que Care International qui en serait l'inventeur (Rapport II, annexe 6.2).

Comme la majorité des partenaires de l'industrie, ils sont sollicités sur les aspects environnementaux, sur des projets de « forêts communautaires » et des pépinières pour développer une cacaoculture agroforestière, également dans le cadre du programme Cocoa Life de Mondelez.

Structure d'origine hollandaise, elle revient vers des aspects plus techniques de la cacaoculture avec le CORIP '*Cocoa Rehabilitation and Intensification Programme*' financé par l'aide bilatérale hollandaise. Après une première phase 2012-2017, au Ghana où est testé ce même principe de « Centres de services ruraux », une seconde phase de 2018 à 2021 est lancée dans les 3 pays, Ghana, Côte d'Ivoire et Libéria. Selon l'équipe de Solidaridad, ils mettent la priorité sur les services aux producteurs et l'accès aux financements. Avec l'aide de cabinets spécialisés, ils aident les coopératives à présenter des dossiers aux banques, aux prêteurs sociaux, aux institutions de microfinance.

En principe ces mises en contact sont plutôt ciblées pour accéder à des prêts « engrais » ou « véhicules » mais une fois les contacts pris, rien n'empêche une coopérative de discuter sur des crédits d'achats de fèves. Sur ce dernier volet, une ONG comme Solidaridad commence à aborder des domaines touchant à la gouvernance de la filière et aux relations entre coopératives et TNC, lesquelles ne s'en réjouissent pas forcément.

Solidaridad évoque également des interventions en matière de « coaching » des producteurs pour le compte de diverses TNC et des tests de lutte contre la maladie du swollen shoot et étudie les moyens d'améliorer le modèle d'intervention des PME.

D'une manière générale, dans les brochures de Solidaridad, on retrouve tous les grands thèmes et mots clef du moment tels que la « promotion d'une cacaoculture intelligente face au risque climatique », « renforcer les capacités des organisations et associations de producteurs », « inclusion

financière et sociale des femmes et des jeunes dans les communautés cacaoyères », « Digitalisation des solutions agricoles », « Protection de l'enfant dans les communautés cacaoyères », « influence des politiques d'actions .. »

Pour assurer ces vastes programmes Solidaridad dispose de 17 permanents pour le secteur cacao et peut recruter sur contrats à durée déterminée.

8.43 La croissance exponentielle de IDH : The Sustainable Trade Initiative

S'il y a une structure de développement qui s'est imposée dans le paysage ivoirien ces dernières années, c'est bien IDH. Quasi inconnu en Côte d'Ivoire en 2010, la structure s'est imposée, notamment dans ce pays, notamment dans le secteur cacao, comme un des acteurs majeurs dans le petit monde de l'aide bilatérale et internationale. IDH s'est appuyé sur son fonds de commerce, « une aide publique plus efficace quand elle s'allie au secteur privé » et a su rallier à la fois les TNC, le(s) gouvernement(s), la Banque Mondiale, la fondation Bill Gates, etc . A partir de sa première « initiative engrais » (voire section 7), elle a multiplié initiatives et programmes. Ces initiatives défilent sur les sites de IDH, avec des logos fort bien étudiés, que nous nous autorisons à reproduire ici dans un ordre à peu près chronologique.



Returning soil fertility to key cocoa growing regions in Côte d'Ivoire to limit farm expansion and deforestation

[Read more](#)

[Cocoa Fertilizer Initiative](#)



Improving cocoa farmers' resilience through integrated soil fertility management

[Read more](#)

[CocoaSoils](#)



Support bankability of cocoa cooperatives and farmers, enabling them to become more professional and to invest in their farms

[Read more](#)

[The Farm and Cooperative Investment Program](#)



A Common vision and joint framework of action in Côte d'Ivoire and Ghana eliminating deforestation from the cocoa supply chain

[Read more](#)

[Cocoa & Forests Initiative](#)



The Dutch Initiative on Sustainable Cocoa (DISCO) is a public-private partnership active in the Dutch cocoa and chocolate sector working to sustainably improve the livelihoods of current and future cocoa farming families.

[Read more](#)

[Dutch Initiative On Sustainable Cocoa \(DISCO\)](#)



Designs and validates effective models to improve nutrition of cocoa farming families in Côte d'Ivoire and Ghana

[Read more](#)

[Cocoa Nutrition Initiative](#)



Supports small volume users of cocoa to get involved in sustainability projects at the origins of their cocoa supply chain

[Read more](#)

[Cocoa Origins](#)



Beyond Chocolate is the Partnership for a sustainable Belgian chocolate industry.

[Read more](#)

[Beyond Chocolate](#) (Voir aussi Tome II, annexe 5.2)

Le premier constat est donc bien celui d'un dynamisme encore supérieur à la moyenne des partenaires, dont la majorité multiplie pourtant des activités « sans limite ». C'est remarquable en soi mais repose à nouveau la question : quels enseignements en sont tirés par IDH et dans quelle mesure ces enseignements, y compris les leçons d'éventuels échecs, sont partagés avec le pays et les partenaires ?

Lors d'entretiens avec IDH²⁴, nous avons plus particulièrement parlé du FCIP, le « Farm and Coop Investment Programme », déjà évoqué plus haut (Section 8.3, note 22). Le FCIP est alimenté par un fonds de 5 millions d'euros, (dont 2 millions par le CCC co-fondateur du programme), pour appuyer des initiatives en termes « d'agribusiness », de microfinance, d'ouverture de comptes « mobile money », de prêt intrants camions, prêts scolaires, voire de contrats assurance-vie...), conduit de 2017 à 2021.

Selon IDH, l'idée sous-jacente au programme serait de créer un effet vertueux en renforçant l'offre de services des coopératives et au passage de les professionnaliser.

Selon IDH, ce projet aurait généré des effets positifs, notamment sur le taux de scolarisation, grâce aux prêts scolaires, et par ailleurs, toujours selon IDH, une augmentation des rendements chez les planteurs formés à travers ce projet.

Le projet s'arrête en décembre 2021 mais il émerge déjà une intention de 2^e phase, avec 3 TNC (Cargill, Barry-Callebaut, ...) et les institutions de microfinance (Advans, Baobab ...) avec l'objectif d'améliorer l'accès des planteurs aux intrants.

IDH et ces institutions étudient également avec le CCC comment fournir des cartes professionnelles aux planteurs, notamment à ceux d'origine étrangère qui n'ont pas de carte d'identité, pour accéder à des comptes bancaires et des prêts intrants.

En résumé, selon IDH, ce projet génère des avancées pour le bénéfice des planteurs. Là encore on veut bien les croire, mais ce serait mieux d'accéder aux auto-évaluations, aux méthodes et encore mieux « d'ouvrir les livres » et les projets à des études indépendantes. Par exemple

²⁴ Là encore, dans la mesure où nous nous inspirons d'entretiens, répétons que d'éventuelle erreurs de faits et d'interprétations seraient de l'entière responsabilité des auteurs du rapport.

une « augmentation de rendements » peut relever de biais dans la mesure où les projets tendent souvent, volontairement ou involontairement, à attirer les meilleurs planteurs. Par ailleurs, les facteurs d'augmentation de rendement sont nombreux et la juxtaposition d'une formation pas nécessairement le facteur décisif.

Par rapport aux efforts logistiques et financiers déployés, le niveau d'information disponible sur les résultats de projets reste bien mince, et semble même s'estomper au fil des années. Par exemple, nous ne sommes pas certains que la structure IDH ait la capacité aujourd'hui de tirer tous les enseignements de son initiative engrais conduite de 2013 à 2016.

Ce ne serait qu'un exemple parmi bien d'autres. La mémoire du développement est tragiquement et/ou volontairement déficiente. D'une certaine façon, ça permet d'effacer les erreurs et de recommencer chacun de son côté. Alors essayons de reprendre quelques questions communes.

8.44 Questions communes aux institutions porteuses de programmes nationaux/régionaux

Tous les thèmes développés par Solidaridad ou IDH, pris comme exemples parmi bien d'autres, sont pertinents. Ils contribuent certainement à générer des connaissances utiles pour chaque institution et les multiples partenaires. Des élites nationales et des compétences en ressortent, ce qui est déjà utile pour le pays. Mais nous ne pouvons que reposer les mêmes questions, non spécifiques à Solidaridad mais communes pour toutes ces institutions prônant un cacao durable pour le bien-être des planteurs aux échelles nationales et régionales.

- Ces thèmes sont repris par de multiples ONG, entreprises, qui communiquent toutes sur les mêmes activités (voir les 34 annexes du tome II). On finit par se demander si il y a assez de villages et de coopératives en Côte d'Ivoire pour faire face à toute cette offre, d'autant que cette offre a tendance à se concentrer sur de grosses coopératives. Par ailleurs un peu de concurrence entre ces partenariats semble utile mais ne réinventent-elles pas les mêmes approches en permanence ?
- Pour reprendre l'adjectif fétiche de toutes ces organisations, un tel niveau d'activité à un tel niveau national et régional est-il « durable » ? De tels niveaux d'activité demanderaient des centaines de personnes à plein temps. L'ambition est louable mais démesurée. Même sans étude fouillée, il suffit de lire les communications et les comparer au réel.
- La question majeure : le dilemme production/revenus. Les partenaires s'alignent sur le discours des TNC qui entretiennent la confusion entre augmentations des rendements et des revenus. Sans cibler spécifiquement Technoserve, juste pris dans une longue liste, l'objectif affiché de doubler les revenus des producteurs en est un parfait exemple :

“TechnoServe is a key implementer in the Cocoa Livelihoods Program, which seeks to double the incomes of one third of West African cocoa farming households within 10 years. Agricultural inputs, especially fertilizers, which can double cocoa farmers' yields, will play a critical role. Since 2009, TechnoServe has trained nearly 5,000 Ivoirian farmers on input application and credit management. By brokering innovative risk sharing agreements between cocoa exporters, input suppliers and lenders, TechnoServe has facilitated credit for nearly 4,600 Ivoirian cocoa farmers who have maintained an impressive 100% repayment rate, even during the political crisis”. (Extrait du site de Technoserve, voir Annexe 2-1 du tome II)

Là encore, comme dans d'autres ONG, on trouve des équipes brillantes qui ont bénéficié d'expériences professionnelles à travers leurs partenariats avec les TNC. Mais *in fine* se rendent-ils compte de l'impact chez les producteurs ? Par exemple sur l'accès à l'engrais, évoqué ci-dessus, se rendent-ils compte que leur probable réussite (restant à évaluer), contribue à augmenter les rendements du 1^{er} pays producteur au monde, et donc à la baisse du cours mondial ? S'ils sont efficaces, ils contribuent à l'enrichissement des TNC et à l'appauvrissement des planteurs (Ruf *et al*, 2018).

- Les connaissances et les innovations paysannes semblent souvent ignorées dans ces présentations. Dans la section 9, nous faisons le point les innovations de ces dernières années qui nous semblent avoir véritablement aidé les producteurs à résister aux baisses de prix et aux changements écologiques. Toutes ces innovations sont paysannes.
- Au-delà d'une communication superficielle sur les sites web, on sait très peu de choses sur les modes opératoires et les résultats. On peut même se demander si d'éventuels résultats positifs ne vont pas rester dissimulés le plus longtemps possible pour laisser le temps au partenaire et à la TNC qui la finance d'exploiter le résultat à son profit avant de se laisser imiter par les autres.
- Au final, dans ces logiques commerciales et ces stratégies de communications (de plus en plus habiles au fil des années), il reste quasiment impossible de trouver des évaluations globales, nationales, régionales, qui demandent des moyens d'enquêtes

Ces questions amènent logiquement à rechercher des partenariats ayant joué à plus petite échelle et pour lesquelles on peut s'approcher plus facilement du réel, évaluer un impact pour les coopératives et les producteurs.

8.45 Nitidae et deux cas de certifications bio

Disons d'emblée que la certification d'un cacao bio apparaît comme un marché de niche. Rien ne garantit que son expansion réduise progressivement son intérêt économique. Mais pour l'instant, les deux sociétés, Ethiquable et Altereco qui ont contractualisés sur un cacao bio avec deux coopératives, au centre et à l'est de la Côte d'Ivoire, offrent bel et bien des prix très intéressants aux producteurs, au-dessus de 1200 Fcfa/kg. Au moment où l'immense majorité des producteurs ivoiriens subissent de plein fouet la mévente de cacao et doivent finalement se résoudre à accepter des prix entre 700 et 800 F/kg après le mirage des 1000 F/kg.

Parmi les nombreuses activités de Nitidae (Tomme II, annexe 5.3), leur rôle dans l'accompagnement du processus de certification bio de ces 2 coopératives se traduit par un bénéfice immédiat et tangible pour les producteurs. L'efficacité est particulièrement remarquable dans le cas de la coopérative dans la région d'Adzopé. Nitidae ayant identifié une des dernières petites régions de Côte d'Ivoire où une canopée des arbres natifs de la forêt domine encore, 30 m au-dessus des cacaoyers, et où les planteurs (autochtones) n'avaient quasiment jamais traité les plantations aux pesticides, il « suffisait » de valoriser cette cacaoculture biologique par défaut grâce à un label. Encore fallait-il repérer une telle zone et assumer les démarches pour prolonger l'idée par une affaire commerciale.

Ce sont des opérations touchant quelques centaines de planteurs, loin des mythes des TNC prétendant toucher des centaines de milliers de producteurs, mais suffisamment rares et pour être soulignées.

Paradoxalement, alors que les TNC tiennent les discours sur la supériorité des partenariats conçus dans un cadre commercial, on peut se demander si ce ne sont pas des opérations limitées, conduites par des petites ONG qui appliquent ce principe avec succès.

Dans le cas de cette petite région d'Adzopé, une forme d'agroforesterie cacaoyère complexe rappelle où se situait la « tradition » cacaoyère en Afrique de l'Ouest jusque dans les années 1970. L'histoire de l'agroforesterie nous ramène à nouveau aux fantasmes de certaines TNC et partenaires qui se voient en formateurs de planteurs à qui il faudrait « inculquer » les bienfaits de l'agroforesterie....

8.5 L'histoire spécifique des programmes de diversification agroforestière

L'histoire de ces cycles Monoculture-Agroforesterie (encadré No 8.1) montre bien la tendance des TNC mais aussi parfois de structures nationales à ignorer les innovations paysannes et au besoin s'en approprier les effets pour mieux justifier leur propre existence. Dans les années 1970, les structures de recherche et conseil osaient présenter la cacaoculture plein soleil (avec bananiers plantain en phase d'installation) comme une innovation de la recherche alors que les migrants d'origine baoulé la pratiquaient depuis des plusieurs années. Cinquante ans plus tard, les mêmes structures et cette fois les multinationales et les ONG cooptées revendiquent encore amener des innovations agroforestières que les planteurs connaissent déjà, souvent avec plus de finesse. Comme pour bien des « bonnes pratiques agricoles », la non-application à un moment donné ne s'explique pas par le cognitif mais par un choix rationnel -- gestion des priorités, du temps, de la rémunération du travail du risque--, toutes choses qui semblent échapper à ceux qui conseillent les planteurs dans le cadre de la certification. En l'occurrence, en toute logique, les planteurs ont longtemps décidé d'abattre les arbres puisqu'ils étaient exclus du marché et de la valeur du bois. Ce diagnostic est important pour comprendre les nombreux paradoxes concernant la place des coopératives dans la filière.

Encadré No 8.1 Le cycle monoculture-agroforesterie

Dans les années 1920/30, les agronomes Britanniques s'inquiètent de la conduite en plein soleil des planteurs Ghanéens. On trouve également des textes sur la monoculture de cacao en Côte d'Ivoire.

Dans les années 1950, tant au Ghana qu'en Côte d'Ivoire, les cacaoyères sont largement agroforestières, sous ombrage d'arbres natifs de la forêt tropicale. A notre connaissance, la transition entre ces 2 périodes n'est pas documentée mais nous faisons la simple hypothèse que les arbres ont poussé, y compris à partir de souches d'arbres abattus.

A partir des années 1960/70, les plantations évoluent vers le « plein soleil » sous l'effet des stratégies de migrants Ceux-ci souhaitent une entrée en production la plus rapide possible et veulent se débarrasser des arbres natifs de la forêt qui ralentissent la croissance des cacaoyers et attirent les forestiers susceptibles de prélever les arbres sans aucun dédommagement. Néanmoins, ils plantent toujours quelques arbres fruitiers, parfois pour marquer la limite de leurs champs, mais surtout avec l'idée de se nourrir et se désaltérer au cours de la journée de travail. La plantation peut être en plein soleil » car les arbres fruitiers sont à peu près dans le même étage de canopée mais n'est pas une monoculture stricte.

A partir des années 1970, (un peu avant au Ghana), l'arrivée des cacaoyers hybrides avec des caractères haut-amazoniens, plus robustes, et les services de vulgarisation officielle, pro-monoculture accélèrent ce passage au plein soleil, en conjonction avec l'accélération exponentielle des migrations cacaoyères.

A partir des années 1990, notamment après le choc de l'année 2003, marquée par une sécheresse très prononcée et des incendies de plantations, de nombreux planteurs, notamment d'origine baoulé commencent à se rendre compte de l'intérêt à replanter des arbres, principalement des fruitiers (Ruf 2001).

A la fin des années 2000, la certification Rainforest Alliance s'installe et inscrit au cahier des charges un minimum de 12 à 18 arbres censés être présents dans la cacaoyère. Mais le critère reste très ambigu puis qu'il accepte les jeunes plants dans l'espoir d'une « agroforestation » future mais aussi des fruitiers qui existent déjà. En pratique, il est aussi très difficile à vérifier par des audits.

Au cours des années 2010, les multinationales expédient de temps à autre des plants d'arbres aux coopératives, mais sans aucune consultation ni concertation avec les coopératives et les planteurs. Il s'agit d'ailleurs souvent d'espèces exotiques, inconnues des planteurs. Ils s'en désintéressent au mieux font semblant de les planter pour les abattre un peu plus tard s'ils ont survécu (cas emblématique de *Gemilina*, voir Ruf et Varlet 2017).

A la fin des années 2010, les multinationales et les certifications UTZ/RA semblent s'apercevoir que ce critère agroforestier n'est pas rempli et lancent des programmes de distribution de plants. Certaines déploient leurs propres dispositifs. D'autres s'appuient sur des ONG comme Impactum. Dans l'ensemble, elles progressent en s'intéressant de plus près aux essences natives et de quelque intérêt pour les planteurs : Petit cola, Akpi, Fraké, Mais le même temps, Elsa Sanial a démontré qu'un tiers des planteurs n'ont attendu aucune institution pour préserver ou réintroduire des arbres, indépendamment de la certification (Sanial 2018, 2019).

En 2020, comme pour d'autres opérations programmées par les TNC, les volets agroforesterie semblent de plus en plus confiées à des ONG partenaires et contournent les coopératives. C'est notamment le cas des actions agroforestières de Mondelez qui se garde (logiquement) de confier la gestion des PSE aux coopératives et le confie aux ONG partenaires.

De cette histoire, on peut en déduire qu'il n'y a pas grand-chose de nouveau en termes de connaissance paysanne dans les programmes de distribution de plants et « sensibilisation » sur l'agroforesterie si ce n'est la prise de conscience par les multinationales qu'il y a une carte à jouer sans tarder. En ce sens, et par l'organisation logistique complexe que cela représente, on peut considérer que ces programmes des multinationales participent à un « système d'innovation agroforestière » en partie initié par les planteurs.

De cette histoire et de ce diagnostic, il découle également que les coopératives n'ont eu quasiment aucun rôle dans les débuts de l'innovation agroforestière. A un moment, elles ont été embarquées dans ce « système d'innovation agroforestières », par les multinationales et ONG recrutées pour cela, mais ces dernières semblent prendre le rôle dominant.

En termes de marché du bois, rien ne perce encore en termes de rôle de la coopérative. Au plan juridique, le changement de la loi reconnaissant la propriété de l'arbre planté au « propriétaire de la parcelle » devrait être une étape clef pour l'accès du planteur au marché du bois. Mais la loi reste ambiguë au sens où la propriété de la parcelle est encore très mal définie. Par ailleurs, l'objectif des multinationales du chocolat ne semble pas de favoriser la vente de bois, mais au contraire de garder les arbres pour se garantir un cacao au bilan carbone neutre.

8.6 Les réseaux locaux : Sous-préfectures, gendarmeries, églises, population

A propos des relations avec les autorités locales, officielles et morales, les directions de coopératives n'en parlent jamais ou se contentent d'évoquer de « bonnes relations ». Mais les quelques plans de financement des primes ou quelques confidences glanées ici et là rappellent que les coopératives vivent dans un environnement politique et social dont ils doivent tenir compte. Elles ne peuvent pas refuser des petits services au sous-préfet ou à la SODEFOR pour ne citer que quelques exemples.

C'est l'occasion de rappeler que malgré la fuite de la valeur du cacao en aval de la filière, malgré ce simple taux de 5 à 6% de la valeur d'une tablette de chocolat pour le producteur, le cacao reste un formidable distributeur de revenus dans toute la population. Autorisons-nous une petite liste. Pour rester à l'échelle du village et de la petite région, le cacao nourrit

- ✓ Le planteur, sa ou ses femmes et ses enfants (9 personnes en moyenne)
- ✓ Les pisteurs, probablement les acteurs du cacao les plus importants après les planteurs
- ✓ Un métayer abuse ici ou là, éventuellement avec sa famille

- ✓ Les multiples églises et mosquées, présentant souvent des « constructions » de qualité très supérieure à celle des écoles, collectant leurs dîmes, voire sollicitant des fidèles pour travailler en mode abusa pour leurs comptes.
- ✓ Le boutiquier du village
- ✓ Le boucher et la vendeuse de poissons
- ✓ La propriétaire du maquis ou du kiosque à café
- ✓ Le couturier
- ✓ Le maître d'école et l'infirmier qui ne dédaignent pas investir leurs salaires dans des mises en garantie de plantations
- ✓ Le jeune chauffeur de moto-taxi
- ✓ Quelques prostituées occasionnelles (en période de grande traite..)
- ✓ Les « corps habillés » sur la piste du village
- ✓ .. les coupeurs de route ..
- ✓ Sans oublier le traitant libanais en ville, qui s'adapte au tissu de coopératives ..

Quand on agrandit le cercle des bénéficiaires vers Abidjan et au-delà, ce document en a déjà fait le tour.

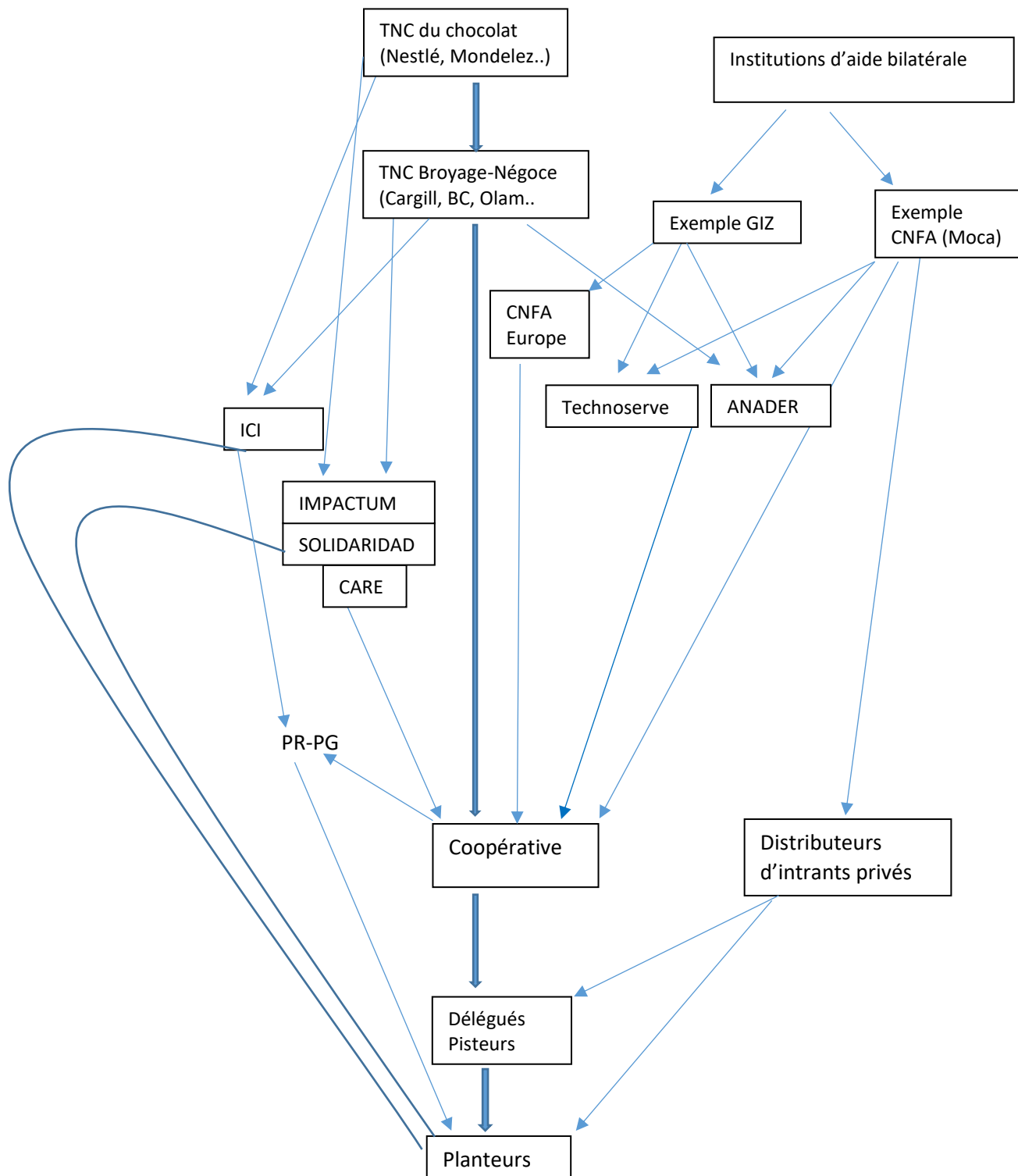
8.7 Bilan : Les coopératives restent-elles au centre ?

Le fait d'étudier les coopératives et leurs partenariats contribuent probablement à sur-représenter leur centralité dans la filière. Certes il y a bien un axe vertical et structurant « TNC-Coopératives – planteurs », avec les certifications qui servent d'ascenseurs entre les 3 niveaux. Et pour une part, certains partenariats tels que ceux de Solidaridad et Technoserve ont historiquement renforcé cette verticalité. Par exemple les programmes de « Coop Academy » de Cargill ont bien été conçus pour renforcer les capacités managériales des directions de coopératives, en gros pour professionnaliser leur cœur de métier dans des limites précises: collecter le cacao pour le compte des TNC.

Pour une autre part, en partie sous la pression des lobbies éthiques et environnementaux, mais aussi parce que les TNC n'ont d'autre choix que de s'intéresser un minimum aux conditions de vie des planteurs afin de les maintenir dans les villages et dans le cacao (Ollendordf 2020), les actions sociales et environnementales se sont multipliées. Là encore, elles sont largement financées par la certification, d'où ce foisonnement d'ONG et diverses institutions venues participer à l'aubaine de la rente. Les agences d'aide bilatérales, européennes et américaines ont complété le tableau entourant les coopératives.

Mais depuis la fin des années 2010, les coopératives ne sont probablement plus tout à fait au centre du tableau. On observe une tendance. Les TNC gardent et reprennent le contrôle de nombre d'actions et confient la gestion de plus en plus aux partenaires, de moins en moins aux coopératives ? Nombre d'entre-elles restent ou redeviennent des « compteurs de fèves ». C'est ce que nous avons tenté de représenter dans la figure 8.3

Figure 8.3 Première cartographie des partenariats des coopératives



9. Innovations

L'innovation est un processus d'adoption d'une nouvelle technique ou institution (Encadré No 9.1). Logiquement, une coopérative n'a pas besoin « d'inventer », mais en regroupant des producteurs et des gestionnaires, et devenant un lieu de potentiels échanges, elle devrait également se confirmer comme lieu de rencontre et d'échanges entre producteurs et contribuer ainsi à un processus d'innovations. Mais cette hypothèse oublie deux éléments essentiels dans le contexte ivoirien.

- Tout d'abord, comme vu et revu tout au long de cette étude, les « coopératives » relèvent d'affaires commerciales privées, qui ne sont pas particulièrement à l'écoute de leurs membres, du moins toutes ces dernières années. Les assemblées générales en principe imposées par les certifications sont globalement peu mises en oeuvre, peu « générales » et au mieux des chambres d'enregistrement des décisions de l'équipe dirigeante (souvent du seul PCA). Lors des livraisons de quelques sacs de cacao à la section de coopérative, il y a peu d'occasions de rencontre.
- En revanche, les villages disposent de bien d'autres lieux de rencontre et d'échanges, de tous genres : visites familiales, visites entre voisins de résidence et voisins de plantations, kiosques à café et maquis, églises et mosquées... C'est ce que nous allons commencer par voir avec l'exemple d'une fumure organique

9.1 L'exemple de l'innovation « fumier de porc »

Ce n'est qu'un exemple d'ordre très qualitatif mais lors d'une pré-enquête sur l'origine des informations sur le fumier de porc, passées auprès de 14 planteurs dans la région de Soubré, qui avaient commencé à l'appliquer dans leurs cacaoyères, nous n'avons retrouvé aucune référence à un rôle quelconque des coopératives (dont ils étaient tous membres). Quelques planteurs pouvaient citer deux origines.

Tableau No 9.1 Source d'information avant l'adoption de fumier de porc dans la cacaoyère

Source de l'information	Nombre de cas cités
Au passage dans la plantation d'un voisin ou d'un parent	7
Lors de chantiers d'écabossage chez des voisins/ amis/ parents	4
Lors de funérailles (pas forcément dans la même région)	3
Lors de discussions à Eglise	2
Au kiosque à café	1
Lors de mes passages de traitement pesticides chez les planteurs	1
Quand je suis allé payer de l'igname chez un planteur	1
En visite chez mon tuteur	1
Total	20

Encadré No 9.1 : Quelques référentiels théoriques sur l'innovation et possible rôle des coopératives

L'invention est un potentiel tandis que l'innovation est le processus de son adoption, porteur de « nouvelles combinaisons productives » [Alter (2002), Schumpeter (1911), cités par Gaglio (2011)]. De nombreuses théories économiques et sociologiques ont été élaborées pour expliquer ce processus tels que le modèle de la diffusion, de l'adoption, de l'apprentissage.

Le modèle diffusionniste de Rogers a été critiqué considéré comme trop évolutionniste, valorisant trop le principe d'imitation par voisinage, sous-estimant les problèmes d'apprentissage. Mais les profils des acteurs types de son modèle restent très pertinents et utiles: d'abord ; les innovateurs, ayant le goût et les moyens de prendre des risques mais peu influents, ensuite les premiers adoptants, personnes influentes dans leur environnement immédiat, puis les imitateurs. La question du rôle éventuel des coopératives dans un processus d'innovation soit intégrer cette approche. De quel type d'acteur se rapprocherait une coopérative ?

Dans le cas de l'adoption du cacao en Indonésie dans les années 1980, Pomp et Burger montrent la validité du modèle diffusionniste et démontrent l'importance de l'effet d'imitation par simple voisinage [Pomp et Burger (1995)]. Toutefois, l'analyse porte sur des villages autochtones et n'intègre pas les réseaux de migrations, dominants dans les économies cacaoyères.

Aujourd'hui, toute recherche sur l'innovation intègre la notion de réseau. L'innovation doit être appréhendée à travers la construction de connaissances et la mobilisation de ressources, notamment cognitives, dans le cadre de réseaux formels ou informels d'acteurs [Klerkx et al. (2010)]. Les notions de « système d'innovation agricole » (AIS) ou « système agricole complexe » (CAS) intègrent une hétérogénéité d'acteurs : les paysans, l'industrie des intrants, les acheteurs et transformateurs des produits, les vulgarisateurs, les officiels, des ONG, voire des chercheurs.

La notion de « navigabilité des réseaux » émerge : capacité d'innovation des paysans dépendant de leur possibilité de naviguer entre ces sources d'information, marchés et financement [Spielman et al (2009), Klerks et al (2010)].

Au concept de réseau socio-technique, s'associe la question de leur construction par différents acteurs, aux intérêts divergents, impliquant des négociations pour trouver un intérêt commun dans un processus d'innovation. Celui-ci peut donc se construire par avancée et reculs successifs, s'éloigner d'une évolution linéaire, devenir un « processus tourbillonnaire » (Akrich et al, 2006). Dans les relations entre coopératives et TNC, cette approche semble également très pertinente.

Au-delà de l'objet de recherche, le réseau social est devenu une méthode d'analyse de l'innovation, étudiant les relations entre individus plutôt que leurs caractéristiques. Par exemple l'étude de Conley et Udry sur les producteurs d'ananas au Ghana confirme le rôle de la proximité géographique et de l'apprentissage social mais sous plusieurs conditions. Les planteurs d'ananas apprennent et adoptent en observant un voisin sous réserve que ce voisin démontre une réussite visible, surprenante [Conley et Udry (2002)]. Il y a aussi des conditionnalités de proximité sociale, d'appartenance à un clan et à une même église, les plus citées. On peut également imaginer qu'une coopérative soit un lieu de rencontre, d'échange et d'avancée dans un processus d'innovation.

En Côte d'Ivoire, l'appartenance à un groupe ethnique joue un rôle important dans le transfert d'innovations cacaoyères [Romani (2003)]. Les bénéficiaires de la vulgarisation publique étant alors surtout les autochtones, très peu les migrants, ces derniers compenseraient en créant leurs propres réseaux d'information. Ils s'appuieraient sur des organisations formelles, les coopératives.

Dans le cas de l'agroforesterie cacaoyère au Ghana, l'information circule mieux entre autochtones et migrants. Néanmoins, les planteurs ayant le plus d'échanges et d'informations innovantes sont les migrants et la proximité sociale n'est pas déterminante [Isaac et al (2007)].

En viticulture, on retrouve la proximité géographique et les réseaux entre pairs : « Les échanges locaux (sur plusieurs communes) entre viticulteurs, à travers le « bouche à oreille », les demandes de conseil, l'observation ou l'entraide, restent la principale source d'information contribuant au changement de pratique. Les relations avec des techniciens ou fournisseurs (et donc coopératives) arrivent au second plan [Touzard (2011)].

9.2 Le conseil aux planteurs : entre ignorance des TNC et complicité des coopératives ?

Après l'accès de leurs membres aux marchés de leurs produits agricoles, et après leurs accès aux intrants, la 3^e fonction d'une coopérative est certainement le conseil. Comment améliorer son système de production ?

Or pendant des années, les coopératives se contentent de suivre le train imposé par les TNC : il fallait faire des champs école et enseigner les « bonnes pratiques agricoles » aux paysans. Il est probable qu'une partie des équipes dirigeantes des coopératives n'y croyaient pas elles-mêmes mais il fallait les faire ou au moins faire semblant puisque les TNC et les agences de certification y croyaient. Ces champs école faisaient partie du cahier des charges de la certification et il fallait en passer par là pour toucher la prime.

Ce programme de champs école démontrait largement l'ignorance des TNC et agences de certification quant aux connaissances et aux besoins des planteurs. Ces derniers connaissaient déjà toutes les « bonnes pratiques » (Ruf *et al* 2013, Uribe-Leitz et Ruf 2019). Ils ne les appliquaient pas pour des raisons pragmatiques et rationnelles, relatives à la gestion du travail du risque, de leur environnement. Par exemple, les planteurs savent très bien produire un cacao de bonne qualité sur des séchoirs en bambou et palmiers raphia. En plus ça leur économise des efforts au séchage : il est plus facile de brasser les fèves de cacao, debout, face à un séchoir, plutôt qu'accroupi ou le dos courbé sur une bâche noire. Mais les bambous et les palmiers raphia ont quasiment disparu de nombreuses régions, notamment dans le sud-ouest. Il ne sert donc strictement à rien de leur enseigner les bienfaits de séchoirs. Il aurait fallu s'attaquer à la cause, pas aux conséquences.

Dans les années 2000, la certification et les TNC découvrent de nombreuses plantations en mauvais état, mal entretenues, de faibles rendements. C'est probablement ce qui les a confortés dans leurs convictions sur les « faibles connaissances » des planteurs. Le diagnostic des cadres de TNC était complètement erroné. Les planteurs de Côte d'Ivoire avaient tout simplement relâché leurs efforts dans un contexte de prix déclinant qui ne rémunérait plus leurs efforts. Après 2011, l'entretien reprends et les rendements remontent un peu, non pas à cause de la certification mais sous l'effet de la remontée du prix du cacao et surtout de sa stabilisation, suite à la réforme politique réinstaurant un prix fixé pour la durée d'une campagne.

Dans une large mesure, les coopératives ont consenti à ces programmes, voir les ont défendus dans leurs discours tenus aux visiteurs. Sans pouvoir le démontrer, nous pensons que ces discours relevaient d'une certaine complaisance envers les TNC contrôlant la certification et donc une bonne part de la filière cacao. Les planteurs membres étaient laissé « de côté ». Du coup, ces coopératives sont elles-mêmes passées totalement « à côté » des grandes innovations des décennies 2000 et 2010.

9.3 Les 5 grandes innovations : les coopératives et la certification totalement absentes

Si une innovation majeure s'apprécie par le taux d'adoption, les 4 à 5 innovations majeures ont été construites par les planteurs eux-mêmes :

- sur les plantations de cacao, le premier grand changement est l'introduction d'une variété d'igname, « kokoassié » ou « cocoassie » ayant la capacité de se développer sous la canopée d'une cacaoyère adulte, contribuant à stabiliser une production alimentaire pour la famille, et du même coup créant une nouvelle forme d'agroforesterie cacaoyère.

- La seconde grande innovation est aussi alimentaire : la mise en valeur des bas-fonds, à un rythme exponentiel par la riziculture (et en corollaire, la disparition du riz de plateau qui jouait encore un rôle majeur chez les autochtones de l'ouest, dans les années 1980).
- Le troisième grand changement est l'adoption massive des herbicides (à la fois dans les cacaoyères et les rizières) dont voulaient les écarter les TNC et la certification
- Plus récemment, l'adoption de l'anacarde connaît une accélération sous l'effet des sécheresses, de la maladie du swollen shoot et des difficultés de replantation cacaoyère. Au début, l'innovation semble relever de la diversification mais les planteurs sont en train de découvrir et démontrer que l'association anacardier-cacaoyer facilite la replantation cacaoyère.
- Au plan social, les planteurs réinventent le contrat de planter-partager, en croissance exponentielle depuis les années 2000.

Pour toutes ces innovations, peu d'acteurs autre que les planteurs, sauf les vendeurs ambulants dans le cas de l'herbicide, sont intervenus. A fortiori les coopératives ont été totalement absentes. D'une certaine façon, le cadre théorique du « système d'innovation » supposant que de nombreux acteurs tels que les coopératives jouent un rôle essentiel dans le processus d'adoption se vérifie mal. Les planteurs sont à la fois au centre et à la périphérie du « système d'innovation ». Le meilleur exemple de cette absence est sans doute l'herbicide puisque les coopératives servaient de courroie de transmission à l'interdiction ou au conseil appuyé de non-utilisation de l'herbicide.

9.31 La révolution technologique des herbicides

L'interdiction de l'herbicide et/ou la forte recommandation de ne pas l'utiliser ont des fondements, notamment son caractère agressif pour la vie du sol, voir pour la santé des planteurs, mais en ce cas on se demande pourquoi les TNC ne font rien en termes d'insecticides et fongicides si ce n'est de pousser à leur consommation. Les planteurs sont majoritairement conscients de certains risques écologiques et sanitaires des herbicides mais ils n'ont pas le choix. C'est la seule technologie « économisant du travail » qu'ils aient trouvée à ce jour. Au lieu d'une bonne douzaine de jours de travail par hectare pour un désherbage à la machette, un passage d'herbicide au pulvérisateur demande à peine une journée. Dans un contexte de contrainte croissante sur le facteur travail, on comprend que son adoption ait été massive en dépit de toutes les interdictions et conseils convoyés par les coopératives.²⁵

Par exemple, l'application de 2 passages d'herbicide économise 20 jours de travail par hectare et peut éviter à un planteur de prendre un métayer abusé qui lui coûterait un tiers de son revenu. Ou de même, alors que le manque de main d'œuvre induit une tendance à l'augmentation des surfaces de plantations allouées à chaque métayer abusé, ceux-ci utilisent l'herbicide pour faire face à la tâche de désherbage.

En 2015/16, nous avons suivi 10 planteurs migrants dans les environs de Touih, à quelques 20 km de Meagui. Sur ces 10 planteurs, tous certifiés Utz via leur coopérative, 6 utilisaient l'herbicide, dont 3 par leurs abusés : le premier planteur avait 12 ha de cacao et 1 seul abusé ; le second 10 ha et 1 seul abusé. Le troisième avait 30 ha et seulement 3 abusés.

²⁵ Comme les planteurs connaissent l'interdiction de coopératives, les enquêtes à 1 seul passage peuvent générer de sérieuses sous-estimations. Les planteurs peuvent déclarer ne pas s'en servir mais une brève visite derrière la maison, ou dans les plantations fait rapidement découvrir les bidons d'herbicides.

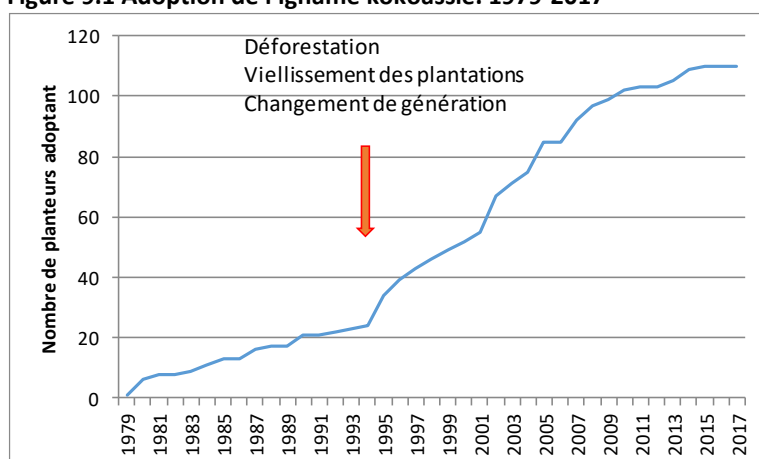
On comprend donc que malgré les certifications les champs école, et interdictions diverses, voire malgré les inconvénients environnementaux, l'adoption de l'herbicide connaît une croissance exponentielle irrésistible et spontanée. Encore inconnu en 1990, l'herbicide est désormais utilisé par plus de 50% des planteurs dans plusieurs régions cacaoyères (Ruf *et al* 2019).

Les coopératives et les TNC le savent probablement mais font semblant de l'ignorer tout en continuant de rappeler l'interdiction (ce qui entraîne les planteurs à réciter une fois de plus ce qu'il est attendu d'eux). On ne peut pas non plus ignorer le paradoxe Pesticides / Herbicides dans l'attitude des TNC. Les pesticides ont pour fonction de limiter les pertes de cacao et donc d'augmenter les rendements. Les herbicides ont pour fonction première de réduire la quantité de travail des planteurs. Les deux types d'intrant restent dangereux pour la santé humaine et pour l'environnement. L'encouragement à utiliser les premiers et à freiner les seconds semble bien démontrer que les TNC s'intéressent plus à la quantité de cacao reçue dans leurs usines qu'au bien-être du planteur et de son environnement. Pour l'instant, les coopératives s'alignent.

9.32 L'adoption de l'igname kokoassié²⁶

En pleine phase pionnière, dans les années 1970, l'adoption d'igname kokoassié (venue du Ghana) reste confidentielle. Les planteurs n'ont alors pas besoin d'une igname cultivable sous l'ombrage des cacaoyers adultes puisqu'ils plantent chaque année. Une accélération s'opère vers 1995 sous l'effet du manque de terre pour étendre les cacaoyères (Fig. 9.1). Il y a aussi une belle cohérence entre l'adoption de l'igname kokoassié et le vieillissement des plantations « plein soleil » : au fil des années, les quelques arbres laissés ou plantés se développent et peuvent servir de tuteurs aux lianes de cette igname kokoassié. Un autre avantage est qu'elle se conserve bien dans le sol tant qu'elle n'est pas déterrée. C'est le garde-manger sous les cacaoyers.

Figure 9.1 Adoption de l'igname kokoassié. 1979-2017



Sources : Ruf *et al* 2020, p 60 (120 enquêtes)

²⁶ Pour les sections 9.22 à 9.24, compte-tenu de l'importance de ces trois innovations majeures, encore peu explorées dans la littérature, nous nous autorisons à reprendre des extraits du document de recherche publié par l'AFD début 2020 : « Qui sont les planteurs de cacao en Côte d'Ivoire ? » (Ruf, Salvan et Kouame).

Photo 9.1 lianes de kokoassié



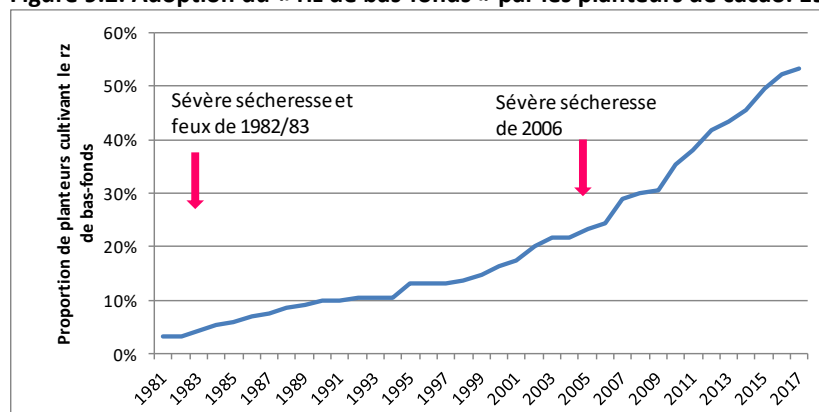
Les dernières observations en 2019/20 laissent entrevoir une stagnation, voire un léger déclin de l'adoption de l'igname kokoassié. Elle n'est pas insensible à la baisse de fertilité des sols. Les planteurs savent et disent que l'usage croissant des herbicides ne lui est pas favorable. L'importance de l'igname kokoassié pourrait donc freiner l'usage des herbicides, mais là encore, à notre connaissance, les coopératives ne proposent rien. (Dans la dernière phase de notre étude, nous apprenons l'existence de tests de pulvérisation « d'eau de manioc fermentée » dans une ou deux coopératives, mais qui n'ont pas l'air d'enthousiasmer les planteurs. Du point de vue des planteurs, la majorité est tout à fait consciente des limites et dangers de l'herbicide mais en l'état du marché du travail, des connaissances et du contexte économique, ils n'ont tout simplement pas le choix. Ce constat se retrouve encore plus dans les champs de riz de bas-fonds.

9.33 L'innovation « Riz de bas-fonds »

Outre la déforestation, une des transformations les plus marquantes dans le paysage agricole est celle de la mise en valeur des bas-fonds en riz. Ce glissement s'amorce timidement au milieu des années 1980, en partie en réaction à 1983, année de milliers d'hectares de cacao incendiés. Il s'accélère tout au long des décennies 2000/10, à la fois comme adaptation aux aléas climatiques (sécheresse forte de 2006) et produit de la saturation foncière ; il n'y a plus assez de terres disponibles pour cultiver des vivriers là où on peut planter ou replanter des cacaoyers (Ruf 2017, Kouadio *et al* 2018). (Fig.9.2).

La disjonction cacao/plateau et riz/bas-fonds progresse aussi naturellement par la mortalité des cacaoyers dans les bas-fonds. Dans tous les sens du terme, après les premières années de front pionnier, le « champ est libre » pour l'installation de la rizière, un des processus de reconversion des cacaoyères souvent oublié dans l'histoire de l'économie de plantation.

Figure 9.2. Adoption du « riz de bas-fonds » par les planteurs de cacao. 1981-2017



Sources : Ruf *et al* 2020, p 61 (250 observations)

Là encore, sauf exception, les coopératives restent totalement à l'écart de cette innovation, pourtant essentielle pour la sécurité alimentaire des ménages de planteurs de cacao.²⁷

Enfin, l'essor des innovations « Riz de bas-fonds » et « herbicides » vont de pair. Au moins 50% des herbicides utilisés par les « producteurs de cacao » sont en fait appliqués dans les champs de vivriers, et singulièrement dans les rizières de bas-fonds. Leur utilisation est quasiment incontournable. Il ne sert à rien de les interdire ou de les déconseiller.

9.34 L'adoption de l'anacardier

Pendant plusieurs années, le boom de l'anacarde se produit en zone de savane. Cela ne veut pas dire qu'il ne concernait pas les planteurs de cacao. Au contraire, dès la fin des années 1990, nous voyons quelques planteurs d'origine du nord de la Côte d'Ivoire retourner dans leur village d'origine, ou envoyer leurs fils, pour planter de l'anacarde, à la fois pour diversifier les revenus et affirmer un droit sur la terre dans le village d'origine. Les planteurs immigrants commencent à ouvrir un second espace économique.

Sauf exception, c'est après la sécheresse de 2015 et notamment dans les zones touchées par le swollen shoot que l'anacardier « descend » vers le sud, au cœur des zones cacaoyères, à Vavoua, Daloa, Bouaflé, Bonon et l'ex parc de la Marahoué (Ruf 2018, Koffi 2019, Zanh 2019). Plus récemment encore, l'anacardier est largement adoptée dans les zones dévastées par le swollen shoot de Bayota, 20 km au sud de Sinfra.

Tableau No 9.2 Adoption de l'anacardier par les planteurs de cacao. Situation en 2019

Régions	Département/ Sous-préfectures (nombre de planteurs interrogés et ethnie)	% planteurs adoptant l'anacarde
Est	Bondoukou (30 Abrons)	90%
Centre-est	Agboville (30 Attié, Senoufo, Burkinabé)	0%
Centre-ouest	Issia (15 Baoulé)	70%
	Daloa (30 Baoulé et Burkinabé)	30%
	Bonon (30 Baoulé et Burkinabé)	90%
	Bayota (30 Baoulé et Burkinabé)	50%
Duekué	Duekué (20 guéré, Sénoufo, Burkinabé)	60%
Sud-ouest	Soubré (40 Burkinabé et Baoulé)	2% (essais de planteurs)
	San Pedro (60 Burkinabé et Baoulé)	0%

L'adoption récente et très rapide de l'anacarde par les planteurs de cacao dans plusieurs régions, en particulier le centre-ouest, reste encore modérée pour chaque planteur : de 0,5 à 1 ha en moyenne. Elle répond à quatre objectifs :

- *économique* : diversification et remontée des revenus à la faveur de la hausse du prix de la noix de cajou jusqu'en 2018.
- *écologique* : résistance à la sécheresse et relative facilité de replantation sur des sols dégradés et dans des conditions de pluviométrie désormais à la limite de l'écotype cacaoyer.
- *social* : opportunité de marqueur de la terre, affirmation d'un droit pour réduire les risques de reprise de terre par les autochtones après mortalité des cacaoyers.

²⁷ Selon un responsable de SOLEVO, il y aurait une exception : la coopérative ECAM aurait pris une initiative sur les rizières, mais le calendrier de l'étude ne nous a pas laissé l'opportunité de travailler avec la direction d'ECAM.

- *Global, durable, cacaoyer* : une majorité de planteurs du centre-ouest adoptant l'anacardier dans des jachères et surtout dans d'anciennes cacaoyères dévastées par la sécheresse et le swollen shoot replantent les cacaoyers sous les anacardiens. Cet arbre devient le support d'une nouvelle stratégie villageoise de replantation cacaoyère. Les planteurs semblent avoir raison : sous anacardiens, les jeunes plants de cacao réussissent beaucoup mieux. Les taux de mortalité chute, même dans les parcelles ravagées par le swollen shoot. Une fois de plus, les planteurs pourraient bien avoir quelques années d'avance sur la vulgarisation publique et privée et a fortiori sur les coopératives. Néanmoins, on a vu plus haut que parmi les 23 coopératives enquêtées, deux se lançaient ou allaient se lancer dans la commercialisation de la noix de cajou. Ce début de diversification de la coopérative va dans le sens de la TNC Olam, également très active dans cette filière.²⁸

9.35 L'adoption du « planter-partager »

Au cours des années 2000, le mode d'accès au foncier se transforme avec la régression des ventes de terre laissant la place aux héritages de plantations et l'essor des contrats de « planter-partager ». Ce contrat d'accès à la terre mais aussi au travail, peut se définir comme suit : cession d'une parcelle par un bailleur, défrichée et plantée par un preneur, puis partage entre les deux partenaires lorsque la plantation entre en production ». Parfois, le partage se fait sur le produit, auquel cas il s'agit d'une forme de métayage. Le plus souvent il y a partage de la parcelle avec une ambiguïté sur le terme « parcelle ». Le preneur va avoir tendance à penser à un « partage de la terre », définitif, tandis que le bailleur voit un partage de la « plantation » avec retour de la terre au bailleur quand la plantation n'existe plus. Le plus souvent, cette clause essentielle n'est pas mentionnée dans les « petits papiers » qui servent de contrats. Ce contrat ouvre donc des espoirs et des ambiguïtés : espoir au sens où la cession de terre est plus équilibrée que dans une vente ; ambiguïté du fait des fortes incomplétudes du contrat.

Mis à part les héritages intergénérationnels, ce mode d'accès à la terre devient dominant, voir exclusif. Par exemple, dans la région de Man, nouvelle « boucle du cacao », la grande majorité des migrants accèdent à la terre par le planter-partager (Plas 2020)

Or ces contrats de planter-partager, souvent réduit à de « petits papiers », sans précisions, aux nombreuses incomplétudes, sont porteurs de risques et de conflits entre preneur et bailleur. Le risque principal est que le preneur considère qu'il va partager la terre, donc opte pour un partage définitif, tandis que le bailleur entend « partage de la plantation » et compte récupérer la terre en fin de vie de la plantation (elle-même non définie...).

Parmi les actions en soutien aux planteurs, on pourrait imaginer que les coopératives contribuent à soutenir les planteurs dans l'élaboration de contrats, et à bien en distinguer les enjeux et conséquences. A notre connaissance, cela n'a jamais été tenté.

A la lumière de ces absences, essayons maintenant de voir ce qui a été tenté par les coopératives.

²⁸ La grande réussite d'Olam sur le cacao et plusieurs matières premières agricoles est d'ailleurs partie des achats d'anacarde au Nigeria.

9.4 De la concurrence à un début de processus d'innovation

9.41 L'engrais et le crédit engrais

Pendant des années, les coopératives se contentaient d'acheter le cacao aux planteurs et le revendre aux TNC, en émergeant sur la rente certification. Puis, comme évoqué plus haut, vers 2014, sous l'effet de la pression des TNC et de la concurrence entre elles, les coopératives ont commencé à fournir des services parmi les plus demandés, notamment la fourniture d'engrais et l'option de crédit engrais. L'adoption de l'engrais et crédit engrais est à la limite de l'innovation au sens où ces facteurs de production sont largement connus mais si les coopératives jouent un rôle dans l'accroissement de l'adoption de l'engrais par les planteurs, elles peuvent être considérées comme faisant partie d'un système d'innovation. Néanmoins il a été également vu plus haut que les coopératives ont dû faire machine arrière et réduire les tonnages d'engrais.

9.42 « L'innovation agroforestière » versus la déforestation jusqu'aux derniers hectares

De même, « l'agroforesterie » ou plutôt la réintroduction de plants d'arbres dans les cacaoyères n'a rien de nouveau pour les planteurs, qui ont leurs raisons rationnelles d'éliminer les arbres mais qui pour partie ont commencé à en conserver et en introduire (Sanial 2019). Pour ce qui concerne les fruitiers, l'introduction a commencé dans les années 1990 (Ruf 2001). Néanmoins, si les programmes de distribution de plants par les TNC permettent d'accélérer l'adoption d'arbres dans les cacaoyères (Guillet 2019), alors les coopératives qui ont servi de courroies de transmission peuvent être considérées comme composantes du « système d'innovation ».

Encore faut-il démontrer que les programmes de distribution de plants ont été des succès. Nous repérons quelques réussites quand les directions de coopératives choisissent de n'imposer aucun dispositif particulier et laissent les planteurs décider. C'est notamment un cas observé dans la région de Vavoua où les planteurs, en majorité migrants d'origine burkinabé, décident de planter les arbres en « box system », entourant leurs plantations et jachères. Les plants d'arbres sont utilisés comme marqueurs de propriété, pour réduire le risque de conflit foncier et reprise de jachères par des autochtones (Ruf *et al*, 2020). Mais dans l'ensemble, la réussite n'est pas ce qui ressort le plus nettement des entretiens avec les directions de coopératives et les planteurs.

Les TNC communiquent de plus en plus sur leurs opérations de distribution de plants d'arbres. De notre point de vue, elles entretiennent ainsi une grande confusion avec le principe « cacao zéro-déforestation » proclamé dans le cadre de leur « l'initiative cacao forêt ». Certaines TNC vont jusqu'à prétendre devenir bientôt « *forest positive* ». C'est un abus de langage et de communication puisque dans le même temps, les derniers hectares de forêt sont brûlés. Ils le sont au sens littéral du terme, puisque la méthode des migrants infiltrés dans la forêt consiste à mettre un feu lent au pied des géants de la forêt (Photo 9.2). Avec cette technique destructive, de nombreuses espèces d'arbres n'ont pas la faculté de se régénérer. Tout l'écosystème « forêt tropicale » est détruit. Un exemple dramatique est celui de la forêt de la Bossématié. Les migrants illégaux arrivent en bus de 22 places, amenés par de véritables réseaux. Cette forêt est pourtant classée en priorité No 1 par l'initiative cacao Forêt à laquelle participent presque toutes les TNC. Au même moment, à 20 km de la forêt, à Zaranou, se célébrait très récemment « la journée de l'arbre » (Photo 9.3)...

Pour être crédible, les TNC, avec les structures de l'Etat, doivent revoir complètement leur stratégie derrière le mot d'ordre « zéro-déforestation » et prendre leurs responsabilités, y compris avec leurs

coopératives dont la majorité contourne aisément les vagues mesures censées enrayer la commercialisation des fèves produites dans les forêts classées. Dans le cas de la Bossématié, la survie de la forêt ou de ce qui peut encore être sauvé est une question de quelques mois, voire quelques semaines.

Photo 9.2 Mise à mort par le feu à la base des troncs des géants de la forêt classée de la Bossématié



Photo 9.3 Journée de l'arbre à Zaranou



9.43 Atelier de transformation du manioc

Même s'il n'y a pas de nouveauté dans la création de bâtiments pour une unité de broyage de manioc et fabrication de l'attiecké (Initiative d'une des 23 coopératives en 2020), la coopérative participe à un "système d'innovation" au sens où l'unité peut accélérer le rythme d'adoption de la technique de fabrication d'attiecké. On reste néanmoins à la limite de la notion d'innovation. C'est plutôt une diversification et l'effet sur l'adoption et les revenus reste à évaluer.

9.44 Le compostage des coques de cabosses

La récupération et compostage des coques de cabosses tentée dans une autre des 23 coopératives, pour fabriquer un fertilisant biologique, semble plus proche de la notion d'innovation au sens le plus général : il s'agit d'un produit relativement nouveau susceptible d'être adopté par les planteurs. En principe l'idée est venue de la coopérative qui a soumis le projet à un financement AFD géré par AVSF. Mais là encore, le succès espéré n'est pas démontré. L'échec n'est pas non plus prouvé mais si la direction de la coopérative nous a orienté vers une section où intervient ICI sur l'autonomisation des femmes, et pas vers une section mettant en œuvre ce projet de coques de cabosses, nous craignons que les résultats en termes d'adoption soient très mitigés.

9.45 De la fiente de poulet à l'élevage pour un « cacao durable »

En dehors de notre échantillon de 23 coopératives, mentionnons le cas d'une grande coopérative dans le centre-est, qui se lance dans l'élevage de poulets, toujours avec l'aide du programme « Equité » de AFD/AVSF. La coopérative reprend l'idée alors de son meilleur délégué-planteur, un entrepreneur « né » qui a testé avec succès la fiente de poulet comme fertilisant dans les cacaoyères. C'est sa première expérience de projet « cacao durable ». La coopérative joue donc le rôle de relais multiplicateur de l'innovation lancée par un planteur-délégué, typique du profil de « pionnier ». Avec l'aide du projet Equité AVSF, la coopérative construit des bâtiments à proximité de la coopérative, recrute un technicien, monte un élevage de poulets. C'est peut-être la première dérive : la coopérative souhaite sans doute monter qu'elle aide les planteurs et leurs femmes mais elle veut surtout de la visibilité pour soutenir sa réputation. Le bâtiment est proche de la ville, bien loin des villages. Seule une minorité peut en profiter. L'élevage génère 3 sortes de produits : œufs, poulets, fiente. Les œufs sont commercialisés par 18 femmes de sections proches de la ville, qui pouvaient générer des revenus mensuels de l'ordre de 25.000 F par femme. C'est un début de réussite qui amène le PCA à construire 4 bâtiments supplémentaires pour passer à 8000 volailles. C'est alors le début de la fin du projet « cacao durable » car au même moment la coopérative accède à l'export et met toute sa capacité au service de ce qui doit amener les meilleurs retours financiers. En même temps, la coopérative doit assumer toutes les initiatives des TNC qu'elle a accepté sur la traçabilité et le « mobile banking ». Le projet élevage/cacao durable n'a pas résisté. En résumé, la tentative d'innovation venait bien d'un de ses membres mais la réalisation dépendait d'un projet extérieur parmi de nombreux projets auxquels la coopérative n'avait pas la capacité de faire face. Par ailleurs, la stratégie d'en faire une vitrine et une forme d'habillage pour la réputation de la coopérative pour masquer les faiblesses de la certification portait en soi les conditions de l'échec.

Cet exemple montre une rationalité économique laminée par les objectifs « politiques » de la coopérative. Sans idéaliser la capacité de coaching à tempérer les enjeux politico-médiatiques des directions de coopératives, cet exemple semble montrer que les coopératives ont besoin d'accompagnement sur le plan financier, d'étude de marché, de viabilité, de retour sur investissement,

(avec une attention particulière aux taux de crédit qui restent très élevés) avant de se lancer dans des investissements substantiels : un axe de travail probablement privilégié pour le coaching d'Enabel.

9.46 Des fertilisants et pesticides « bio »

Dans le cadre de processus de certification de cacao biologique, il y a de grands espoirs sur les nouveaux produits fertilisants et pesticides homologués. Sur les 23 coopératives, deux les utilisent ou les testent, l'engrais « éléphant vert »²⁹ et un pesticide naturel à base d'essence de feuilles de neem,³⁰ également promu par l'entreprise « Elephant vert ». Pour ces tests, les 2 coopératives ont été un temps appuyées par la très sérieuse ONG « Nitidae », mandatée par « Elephant vert ». En particulier pour le pesticide, le potentiel pour la santé et l'environnement des planteurs, sans oublier le consommateur, serait considérable. Si les résultats sont concluants, ces coopératives auront joué un rôle dans le système d'innovation, insufflé de l'extérieur, plutôt des fabricants des produits. Toutefois, après plusieurs années de tests et utilisation variée, nous manquons toujours de données fiables sur les taux d'adoption, la praticabilité et l'efficacité de ces pesticides naturels.

9.47 L'innovation « chocolat », plus crédible et porteuse ?

Finalement, au vu de toutes ces initiatives à la limite d'innovations, le plus souvent sous impulsion d'agents extérieurs, menacées dès que leur impulsion s'arrête, et ne répondant guère aux problèmes prioritaires des planteurs, la seule véritable innovation que nous considérons comme telle est la tentative de se lancer dans la transformation des fèves et d'aller sur marché du chocolat sous différentes formes. Sur les 23 coopératives rencontrées, deux s'y sont lancés, à chaque fois de leurs propres initiatives et se maintenant tant bien que mal par leurs propres forces, malgré les réactions négatives des TNC. Les encouragements reçus du consultant Enabel par une des coopératives et les promesses de soutien par la GIZ aux 2 coopératives sont donc particulièrement importantes.

9.5 Quid de l'innovation « bonne gestion de la coopérative » ?

Dans une étude sur les coopératives et leurs partenariats, certains voudraient idéalement trouver des innovations sur la « bonne gestion » des coopératives, trouver des « business plans » exemplaires, témoignant d'une gestion en ligne avec « la philosophie coopérative », au service des producteurs/planteurs et leurs familles, au service de leur communauté.

²⁹ Ce fertilisant a été inventé par la société Inprobois qui s'appuyait alors sur le principe de « micro-organismes utiles et actifs, inoculés sur les matières organiques sélectionnées pour leur haut rendement en humus » (selon la fiche de « Biofertil Côte d'Ivoire»). En 2016/17, nous avons fait une petite étude sur l'adoption de ce fertilisant dans 3 régions de Côte d'Ivoire. Les taux d'adoption et de satisfaction étaient inégaux mais globalement encourageants. Cependant l'adoption était considérablement freinée par le prix du sac, comparable à celui des engrais minéraux, voire légèrement supérieur. Vers 2017, l'activité a donc été rachetée par la société « Eléphant Vert » avec un prix revu à la baisse. En 2021, les sacs commencent à devenir visibles dans les magasins d'intrants.

³⁰ Lors de différentes enquêtes en Côte d'Ivoire et au Ghana, nous avons rencontré quelques planteurs inventant des formules de traitement phytosanitaires à partir de différents extraits de plantes, dont les feuilles et l'écorce de neem. Mais à notre connaissance, ces inventions paysannes n'ont jamais enclenché de processus d'innovations. Par ailleurs, en Indonésie, au cours des années 1990, un consultant de TNC avait rêvé régler le problème de l'infestation du foreur de cabosses par les solutions de neem, sans passage à la réalité depuis 30 ans.

Sauf exception toujours possible, qui resterait à « dénicher », cet idéal n'existe pas en Côte d'Ivoire, et ce du fait de la nature des « coopératives », pour toutes les raisons historiques, sociales, économiques, exposées dans l'étude.

Par ailleurs en termes de formations des équipes dirigeantes, par exemple ceux des « Coop Academy », elles portaient plus sur la gestion logistique et financière que sur l'idéal coopératif.

Par ailleurs, il reste extrêmement difficile d'accéder aux plans de financement détaillés des coopératives, confidentiels, y compris et surtout ceux préparés pour les agences de certification.

Pour autant, sans aller jusqu'à l'idéal philosophique coopératif, il y a bien sûr des degrés dans la prise en compte des intérêts des planteurs par les coopératives et il doit être possible de cerner les plus éloignées d'un fonctionnement acceptable à l'égard des producteurs, sans doute possible d'identifier les plus virtuelles. Pour autant, même si l'idée en vient à certains, il nous paraît dangereux de prétendre entamer un processus de notation de l'extérieur entre des coopératives qui suivraient le « bon chemin » et les autres...

9.6 Retour sur l'innovation sociale « AVEC »

Il a été vu plus haut que plusieurs ONG internationales, notamment CARE International et SOLIDARIDAD communiquent sur leurs activités de promotion et de formation de ces « Associations Villageoises pour l'Épargne et le Crédit ». Ces activités sont souvent financées par des TNC, par exemple par Mars et MONDELEZ.

Il semble que le concept ait été inventé par CARE au Niger en 1991. Du point de vue des structures d'aide au développement, le modèle « AVEC » nous semble représenter une vraie innovation au sens où pendant des années les institutions de finance ne pensaient qu'à « fournir du crédit » en oubliant la condition préalable, l'épargne. Comme son nom l'indique, « AVEC » commence par organiser l'épargne. Le directeur de CARE en France l'explique fort bien dans un rapport sur une expérience au Bénin (Rapport des Annexes, Section 6.2).

Les villageois(es) forment des groupes de 25 à 30 personnes décidées à épargner chaque semaine des sommes de l'ordre de 1000 à 5000 Fcfa. A partir de 3 mois d'épargne, chaque membre du groupe peut solliciter un prêt dont le montant dépend de son niveau d'épargne. Le remboursement sera assorti d'un intérêt dont le taux est décidé par le groupe. Cet intérêt est très faible en comparaison de ce qui peut se pratiquer entre planteurs (jusqu'à 100%) mais il permet de « gonfler » la caisse globale. En principe, au terme de chaque année, la caisse est remise à zéro, partagée au prorata des cotisations de chacun.

Avec les tontines, certaines communautés villageoises, ont inventé et adopté des mécanismes d'épargne depuis fort longtemps. Il s'agit souvent de petits groupes, avec une cotisation mensuelle, et un prêt tournant. S'ils sont 6 dans la tontine versant 20.000 F par mois, chacun reçoit 120.000 F tous les 6 mois. Il reste à étudier de plus près les avantages et inconvénients de la tontine par rapport à AVEC mais les quelques adhérent(e)s considèrent AVEC comme plus efficace. Plusieurs arguments ressortent : règles discutées dans le groupe ; début de formalisation avec des frais d'inscription ; un système d'amende en cas de non-respect des règles, une grande flexibilité (prêt demandé quand la personne a un projet précis).

Les femmes représentent au moins 80% de ces groupes AVEC (Photo 9.4). Elles utilisent ce système d'épargne/crédit pour monter de petits commerces de poissons, de glace pour conserver les poissons, d'habits (Photo 9.5)

Photo 9.4 « Photo de famille » d'un groupe AVEC dans la région de San Pedro



Photo 9.5 Commerce de pagnes monté avec la contribution d'une épargne/crédit AVEC



Mais les hommes, tant planteurs que fils de planteurs, commencent à s'y intéresser également, ne serait-ce que pour emprunter à taux bas quelques sacs d'engrais. Parfois les planteurs encouragent

leurs épouses à adhérer à un groupe AVEC et passent par elles pour acheter les sacs d'engrais. Mais à Soubré, des planteurs nous ont dit avoir pu éviter de mettre leur plantation en garantie, grâce à la possibilité d'un crédit AVEC

Les ONG le présentent comme un processus organisé par elles et transitant par les coopératives, ce qui est souvent le cas. Par exemple un « paysan relais » d'une coopérative de Meagui, mobilisé par la coopérative et Solidaridad, en fait la description suivante : « l'ONG Solidaridad a demandé à la coopérative d'envoyer trois personnes pour les former. Ces personnes sont alors nommées « promoteurs de groupe » (PG) et ont pour mission de créer et suivre des AVEC au sein de la coopérative ».

Toutefois, au fil des discussions avec les villageois(es), nous avons identifié plusieurs cas de création d'AVEC par des représentants locaux de ces ONG internationales sans concertation avec une coopérative. Nous avons aussi identifié plusieurs cas d'initiatives individuelles sans aucun lien avec ces ONG (par exemple un agent ANADER, un pasteur, un planteur « président des jeunes »). Ils s'inspirent du modèle à l'occasion d'une rencontre, d'un voyage, et viennent ensuite le proposer dans leur village. Ils semblent se rémunérer en gardant une partie des frais d'inscription. Ce processus d'imitation du modèle, sans financement extérieur, apparaît comme un clair signal de l'intérêt des villageois(e)s porté aux AVEC.³¹

Parmi toutes les actions entrevues dans cette étude, financées ou pas par les TNC, mises en œuvre ou pas par les ONG internationales comme Care International et Solidaridad, transitant ou pas par les coopératives, ce modèle AVEC nous paraît dénoter et mériter une analyse indépendante complète, qui ne semble pas avoir été faite.

³¹ Occasionnellement on voit aussi les ONG internationales arriver un an ou deux après la création spontanée de ces AVEC pour les intégrer dans leurs programmes officiels.

10. Conclusion

Les coopératives se situent en pleine asymétrie dans la gouvernance de la filière, pleine asymétrie à leurs dépens vis-à-vis des TNC, pleine asymétrie à leurs avantages vis-à-vis des planteurs, ce qui leur permet d'atténuer la pression des TNC et prendre quelques libertés sur la gestion. Dans ces conditions, tout ce qui est entrepris au nom des planteurs, notamment les grands standards de cacao durable (Utz, RA et Fairtrade, rejoints par les certifications « maison » de Barry-Callebaut, Olam, ou d'un chocolatier comme Mondelez), ont peu de chance d'atteindre les planteurs et donc d'être durable. Sauf exception, et en nous autorisant une expression familière, les planteurs ont toutes les chances de rester les dindons de la farce.

Les TNC veulent du cacao en abondance à la meilleure qualité possible de leur point de vue (pour les broyeurs, la principale qualité réside dans des fèves à un grainage inférieur à 100). La durabilité qui les intéresse au premier chef est celle de leurs approvisionnements. C'est parfaitement légitime. Les TNC sont dans leur rôle. Ce qui est moins légitime est d'utiliser la certification comme cheval de Troie pour entrer dans la filière et en prendre le contrôle tout en affirmant œuvrer pour le bien-être des planteurs et de la planète et le garantir aux consommateurs. Les coopératives marchent au pas, pour au moins deux raisons ; d'une part leur marge de manœuvre reste étroite ; d'autre part leur histoire et leur origine n'en fait pas des modèles de défense des intérêts des planteurs. Ce sont avant tout des affaires commerciales privées.

Ce qui ne change guère sur le fonds

Concrètement, les « coopératives » restent très éloignées du concept général de « coopérative ». Dans toutes ses activités, il est difficile de cerner quoi que ce soit qui se rapporte à la défense des intérêts des planteurs.

La gouvernance de la majorité des coopératives reste très centrée autour d'une seule personne, le PCA qui prend généralement soin de s'attacher les services d'un trésorier fidèle, souvent de sa famille. Ce PCA est typiquement un « self-made man » relativement âgé, dont le niveau d'études est proche de zéro, qui s'est hissé par son mérite personnel mais qui a tendance à considérer la coopérative comme sa chose et sa source de revenus venant récompenser une vie bien remplie. Au-delà d'une gestion personnelle, il peut désormais manquer de vision et d'envie d'entreprendre, économiquement et socialement. C'est un des freins au développement des coopératives. Certes, on commence à voir s'opérer un changement de génération chez les PCA, mais la fonction est généralement héritée par un petit frère ou un fils, ce qui maintient la primauté de relations personnelles dans la gouvernance. Souvent, dans le langage villageois, le terme « propriétaire de la coopérative » se substitue à celui de PCA.

Si les audits vérifiaient les cartes grises de véhicules de la coopérative, voire les titres fonciers de ses bâtiments, on s'apercevrait probablement que bien des papiers sont établis au nom du PCA ou de sa famille.

Les planteurs, même s'ils signent des contrats avec les « coopératives », ne comprennent guère la notion de contrat, ni leurs devoirs, ni leurs droits. Plusieurs témoignages confirment que tout est fait dans la coopérative pour éviter la prise de conscience des planteurs quant à leurs droits. Il s'agit d'éviter toute contestation, notamment par rapport au non-paiement ou sous-paiement des primes. Les planteurs sont régulièrement informés de ce qu'il convient de répondre aux auditeurs (... ou aux

enquêteurs) ; Ils doivent notamment prétendre toucher régulièrement la prime et afficher une grande satisfaction sur les services reçus. On lui explique que toute difficulté éventuelle de la coopérative sera considérée comme relevant de sa responsabilité personnelle. Eventuellement, à la menace s'associe une pression « culturo-ethnique ». De peur de perdre sa modeste part de prime et de se voir entraîner dans un conflit avec sa communauté, le planteur récite ce qu'il convient de réciter.

Juridiquement, ce sont encore moins des « sociétés coopératives ». Les planteurs paient rarement des parts sociales. Ils ne sont donc pas « membres » de la coopérative, certainement pas co-propriétaires. Au final le statut du planteur certifié est bien de rester « simple livreur » de cacao à la coopérative.

Concrètement, même si elle semble avoir légèrement augmenté en 2019/20, la part des primes touchées par les planteurs reste très faible, en deçà des 30% de ce qui est annoncé. L'immense majorité des planteurs ne distingue toujours pas les différentes certifications, ne comprennent pas les modes de calculs, ni les vrais ni les faux, et acceptent occasionnellement de déclarer à l'enquêteur des primes doubles de ce qu'ils reçoivent réellement.

Malgré tous les espoirs et les efforts de Fairtrade sur son prix minimum stratégique, faisant sa spécificité, l'immense majorité des planteurs n'a aucune notion de ce prix minimum. Contrairement à la prime Fairtrade qui est supposée financer en partie des réalisations sociales et des investissements de la coopérative, le prix minimum est individuel. En 2019/20, s'opère un changement dans la continuité : la remontée de ce prix minimum à 2000 à 2400 \$/tonne et la bonne tenue du dollar au cours de cette période se traduit par un remarquable pactole, d'où le cri de cœur de dirigeants de coopératives : « Avec 2000 tonnes en Fairtrade, tu es sauvé ». Effectivement, 2000 tonnes avec un bonus de + 140 Fcfa/kg sur le prix minimum et 120 F/kg de prime, soit + 260 F/kg, le surplus de revenu brut représente 520.000.000 Fcfa. Mais sur ces 260 F/kg, l'immense majorité de planteurs certifiés ne touchent pas plus de 40 F/kg. Certes, comme les coopératives collectent du cacao au-delà de leurs membres officiels, elles doivent redistribuer un peu de la rente à des pisteurs, à des membres non officiels, et à d'autres coopératives qui viennent décharger du cacao chez elles. Certes, ce pactole peut servir à acheter une ambulance (cas d'une coopérative très éloignée de la ville, qui réduit significativement le cout de transport à l'hôpital d'un malade ou d'une femme qui va accoucher), construire un dispensaire, ou une école, ce qui fait la beauté du processus (photos 10.1 et 10.2), encore que nous doutons des montants annoncés de 50 à 150 millions. Les montants peuvent être aussi recyclés 3 ans de suite dans les comptes...

Photo 10.1. Ancienne école du village



Photo 10.2 Nouvelle école (région d'Ouragahio)



Il y a donc d'inévitables pertes de charge dans les réalisations sociales, ce qui en retour permet aux TNC de justifier leurs volontés de contrôle des coopératives et leur propension à imposer de multiples partenariats. Pour autant cette propension ne résout rien en termes de limites de capacité des équipes dirigeantes de coopératives à faire face à ces multiples activités.

Les formations dispensées et imposées par les TNC aux coopératives, à tous niveaux, du PR (Paysan Relais) au directeur en passant par l'ADG symbolisent bien le « triple péché » de ces TNC : l'ignorance quant aux savoirs des planteurs, la primeur de leurs intérêts sur ceux de leurs partenaires, et une communication terriblement biaisée, virtuelle, ne correspondant pas à la réalité.

Par exemple, ces PR sont formés pour transmettre des pratiques agricoles prédéterminées et pour collecter des données sur les planteurs à l'intention des TNC alors qu'ils sont censés animer des formations participatives avec les planteurs (Gboko et al, 2020). Par exemple, parmi les ADG, nous avons repéré des gens diplômés en histoire ou en comptabilité, qui n'ont donc aucune formation agronomique. Ils bénéficient de formations technico-économiques destinées à améliorer leurs performances dans la gestion des achats et commercialisation du cacao alors qu'ils sont censés gérer des projets agro-sociaux.

Pour nuancer le constat de mise au pas des coopératives, soulignons la stratégie de ces coopératives qui consiste à réduire un peu leur dépendance au financement et aux consignes des TNC en s'auto-finançant sur une 2^e certification, généralement Fairtrade, ce qui leur permet d'accéder à un second exportateur. C'était une tendance déjà nettement repérable en 2017 (Ruf et al, 2018). Notamment sur ce point clef des financements, on note quelques changements en prolongement de cette stratégie.

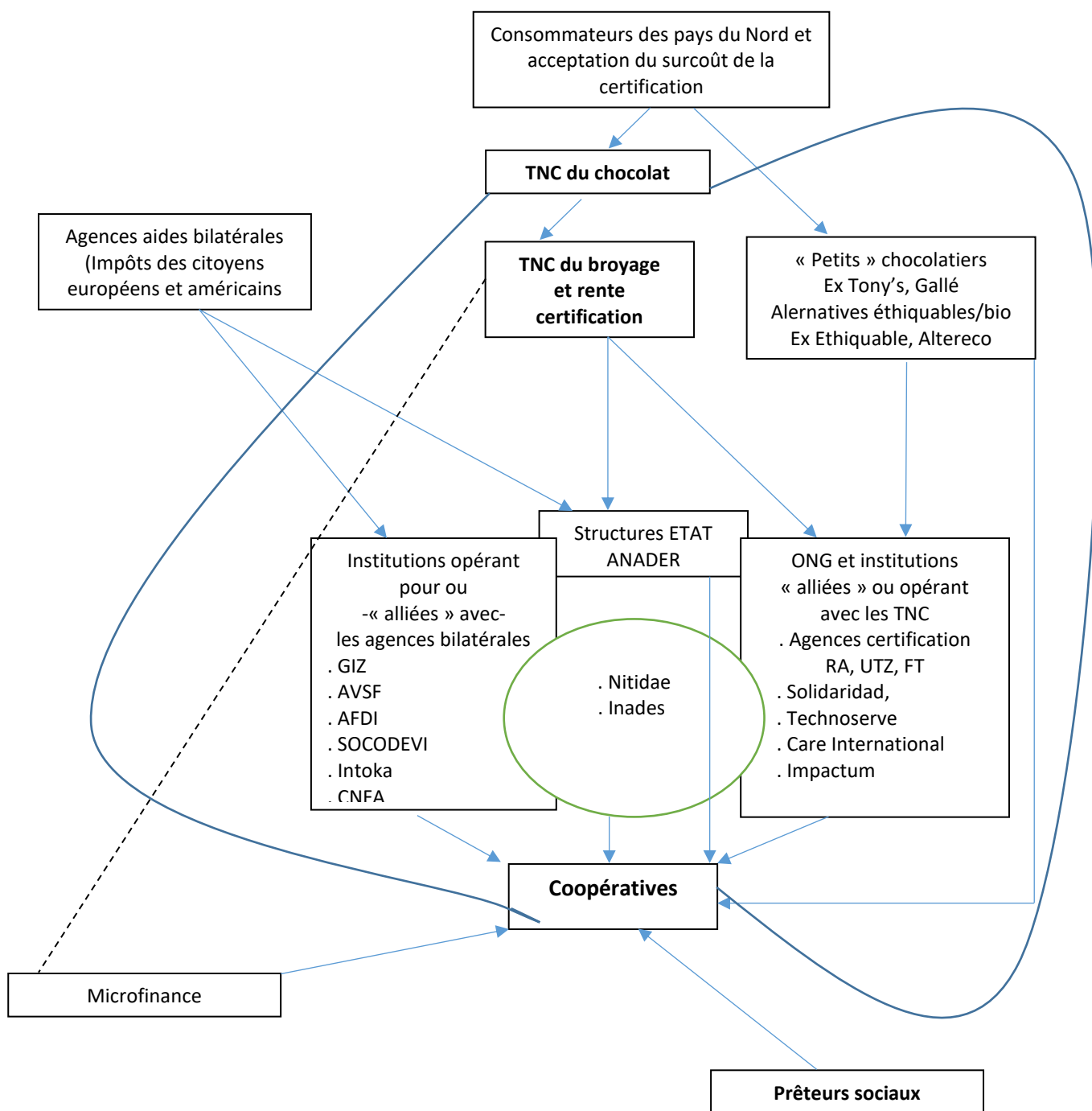
Ce qui change un peu ces 5 dernières années

L'arrivée de « prêteurs sociaux » comme Shared-Interest change un peu la donne, peut réduire la dépendance à un exportateur et peut ouvrir la voie à l'exportation en direct. Même si elles doivent malgré tout composer avec les TNC qui vont jouer sur les quotas en certifié et ordinaire, et tenter d'orienter les exportations vers leurs maisons mères en Europe, c'est un net progrès pour les coopératives qui y parviennent. Il reste à prouver que les planteurs en tirent un bénéfice quelconque, mais elles ont désormais toute leur place dans la « carte » des partenaires de la filière cacao (Fig.10.1)

La certification, outil de stratégie des TNC, a contribué à la prolifération des partenariats proposés ou imposés aux coopératives. Aux interventions classiques financées par les aides bilatérales européennes et américaines, (le rôle de la Banque mondiale ayant considérablement diminué) ; s'ajoutent désormais une pléthore d'interventions conçues, mandatées et financées par les TNC (ou plus exactement par la certification, ce qui permet de faire supporter par le consommateur final une grande partie des coûts de leurs interventions). Il y a certainement des expériences positives pour les TNC et leurs partenaires. Pour les producteurs, les bénéfices restent trop souvent incertains et en décalages avec les communications auto-satisfaisantes. Sauf exception, tous les discours sur l'amélioration des conditions de vie des planteurs sont laminés par la réalité. La conjoncture de la période de rédaction de ce rapport, de décembre à février, en est un témoignage éclatant. Le refus des TNC de payer le différentiel de revenus se traduit par des impayés sur 2 mois et des baisses de prix au producteur de 25%. Comme évoqué par Michel Arrion, Directeur de l'ICCO, il n'y a pas de cacao durable sans paiement décent des producteurs. Parmi les exceptions, rendues particulièrement visibles en cette période, sont les actions de petites ONG qui ont contribué à mettre en place un filière cacao bio, réellement profitable à quelques centaines de producteurs. L'impact est donc limité et rien

ne dit qu'une expansion de la filière reste profitable à moyen terme. Néanmoins, alors que les TNC tiennent les discours sur la supériorité des partenariats conçus dans un cadre commercial, on peut se demander si ce ne sont pas des opérations limitées, conduites par des petites ONG qui appliquent ce principe avec succès...

Fig.10.1 Essai de cartographie des partenariats des coopératives cacao en Côte d'Ivoire en 2020



Les critiques croissantes sur la certification ont fini par peser sur les grandes agences de certification. Chez Utz, les audits ont été confiés à de nouvelles structures et ce sont resserrés, menant à la suspension de nombreuses certifications. Chez Fairtrade, il y a donc eu un « changement dans la continuité », avec une hausse du prix minimum, devenant soudainement un pactole, mais seulement à la marge pour les producteurs.

Les primes ou bonus semblent avoir légèrement augmenté en 2019/20, plus près des 40 F/kg que des 25 à 30 F évalués en 2017, mais ces taux n'ont qu'une faible signification face aux tonnages certifiés et réellement reconnus comme certifiés. Mais il semble y avoir une petite augmentation qui s'explique en partie par la menace du resserrement des audits Utz et plus certainement par cette hausse du prix minimum de Fairtrade, avec une redistribution à la marge. D'autre part, au fil des années, la concurrence finit par jouer entre coopératives, obligées de céder un peu de leur marge. Les réseaux de pisteurs jouent un grand rôle dans cette concurrence. Ils vont vers les coopératives qui ont des financements et leur amènent de nouveaux planteurs. Ces derniers progressent un peu dans leur connaissance du principe de certification et hésitent moins à basculer leur production sur une nouvelle coopérative (via un pisteur) qui leur offre un avantage. C'est une des raisons de la complexité des intermédiaires entre coopératives et planteurs. Ce n'est pas l'image de la « coopérative idéale au contact direct de ses membres ». Toutefois, les coopératives de Meagui sont probablement plus proches de leurs producteurs que la moyenne, grâce à leur proximité géographique, donc de moindres coûts et grâce aux moyens dont elles disposent pour entretenir les contacts. La forte concurrence entre grosses coopératives dans cette boucle du cacao joue en ce sens. En même temps, leur situation au bord de l'axe goudronné, à moins de 100 km du port, est aussi favorable, mais guère reproductible.

Les constats sur les faiblesses des majors de la certification ont sans doute également contribué à la montée progressive des certifications « maison »

Pour en revenir aux équipes dirigeantes, les changements tels que les accords de financement avec des prêteurs sociaux évoquent une montée en formation et compétence des bureaux de coopératives. Ce n'est pas le cas des PCA mais les Directeurs et les comptables améliorent leurs capacités. On sent d'ailleurs parfois une certaine frustration chez les Directeurs et certains ADG qui souhaiteraient faire avancer la coopérative dans des directions bloquées par le PCA.

Pour terminer sur les coopératives, ce document n'a pas tenté de typologie, mais leur hétérogénéité ne peut échapper au lecteur. Parmi les « grosses coopératives », a priori au-delà de 3000 tonnes, elles sont presque toutes dans l'ouest du pays, dans les boucles du cacao de Soubré, Meagui, San Pedro, Duekué, avec deux exportateurs et deux certifications mais elles se divisent entre celles qui cherchent plus d'indépendance et d'accès à l'export et celles qui se résignent à suivre les TNC. Parmi les petites coopératives, se distinguent celles à bout de souffle, en survie, qui ont perdu leur certification (dont certaines ne se relèveront pas), plutôt dans le centre-ouest et l'est du pays, et les plus jeunes, qui se créent, qui montent, avec le soutien particulier d'une TNC et/ou d'une situation privilégiée dans la nouvelle boucle du cacao, vers Man et Touba.

Pour terminer sur les partenariats des coopératives, presque exclusivement apportés par les TNC, on ne peut que souligner leur incroyable multiplicité, évoquant un marché et une capture de part de rente certification. Les activités et les partenaires en charges de ces activités sont innombrables, preuve d'autant de dynamisme que d'opportunisme. Même si un peu de concurrence entre tous ces partenaires n'est pas inutile, se pose la question des multiples recoupements et difficultés de coordination par des coopératives souvent dépassées et contournées. Leurs résultats sont

principalement communiqués par les opérateurs ou leurs bailleurs. Ils mériteraient des évaluations indépendantes, notamment des actions comme le modèle AVEC, là aussi avec des concurrences et des paternités multiples, et une grande diversité d'application sur le terrain, potentiellement très instructive.

Pour terminer sur la communication de la majorité des TNC (et de quelques ONG internationales), celle-ci n'est pas responsable.

Entretenir la confusion entre augmentation des rendements cacao et augmentation des revenus des planteurs est dangereux. Les deux premiers pays producteurs, Côte d'Ivoire et Ghana, représentent les deux tiers de l'offre mondiale de cacao. Lorsqu'ils augmentent leurs rendements, ils contribuent au surplus sur le marché international, et donc à une chute du cours mondial, en particulier dans la période actuelle de stagnation ou baisse de la demande. Rappelons le bras de fer entre le duo Cote d'Ivoire/Ghana et les TNC, gagné par les TNC dans un contexte de covid19 et de baisse de consommation. La politique du DRC (Différentiel de Revenu décent) conçue par la Côte d'Ivoire et le Ghana en imposant aux TNC un « sur-prix » de 400 US\$/tonne, permettant de porter le prix au producteur à 1000 Fcfa/kg, connaît un échec cuisant. Outre les retards de paiement de plusieurs mois subis par les planteurs, les prix en grande traite ont plutôt avoisiné 750 à 800 F/kg. Après le rétropédalage de l'Etat ramenant le prix officiel à 750 F/kg, la chute se poursuit. Au moment où nous écrivons les dernières lignes de ce document, peut-être en relation partielle avec les délestages d'électricité aux ports entraînant des embouteillages de camions, les planteurs doivent accepter des prix à 600-650 Fcfa/kg, parfois après rétraction de 20% ou 30% du poids, donc un prix d'à peine 500 Fcfa/kg. Même en considérant des facteurs en partie conjoncturels, du moins externes au secteur cacao, qui peut encore parler de revenus décents ? Pour quelle durabilité du cacao ?

(Par ailleurs, certaines TNC annoncent souvent des rendements moyens de plantations villageoises très faibles, de l'ordre de 300 à 400 kg/ha, qui ne correspondent pas à la réalité, (mais qui permettent à certaines de s'auto-crédiéer d'impacts positifs de leurs actions ?)

Entretenir la confusion entre exclusion de quelques planteurs installés dans des forêts classées (exclusion de la liste des fournisseurs officiels de « leurs » coopératives) et « traçabilité des fèves » est dangereux. Les TNC savent très bien que toute fève produite dans une forêt classée finit par arriver au port, via des réseaux de pisteurs et de coopératives. De ce point de vue, la traçabilité des fèves en amont de chaque coopérative reste un mythe. La seule façon de ne pas commercialiser une fève produite en forêt classée est qu'elle ne soit pas produite.

Entretenir la confusion entre programmes dit agroforestiers et le « zéro-déforestation » fait douter des connaissances des chargés de communication des TNC. La distribution des plants de fraké et akpi à des coopératives et le financement des ONG pour encourager les producteurs à les planter est un pas. Mais même en admettant que les plants distribués soient bien plantés et entretenus, ça ne permet pas aux TNC d'affirmer qu'elles deviennent « *forest positive* ». La distribution de plants de 20 cm dans quelques milliers d'hectares de cacaoyers ne compense pas la perte irréversible d'arbres géants de 40m de haut, la perte irréversible d'une immense biodiversité végétale et animale. A titre d'exemple et initiation à la complexité des systèmes forestiers tropicaux, nous pouvons inviter les communicants des TNC à lire l'admirable note de D.Y Alexandre, de 1976, démontrant que l'éléphant est le quasi-seul diffuseur de 6 ou 7 espèces d'arbres, dont certains très rares, et concluant ainsi :

La place de l'éléphant dans l'écosystème forestier de Taï est très importante. ... Il permet la dissémination des graines des espèces de la voûte et favorise leur régénération. Il est un facteur essentiel de l'équilibre de cette forêt primaire et sa présence dans un tel milieu doit être préservée. (D-Y Alexandre, 1976, p7)

Malheureusement, près de cinquante ans plus tard, le milieu de vie des éléphants disparaît. Avec la nouvelle « boucle du cacao » dans la région des montagnes (Man, Touba), on peut sans doute parler de « folie cacaoyère ». Les versants de montagne sont colonisés et les forêts classées de cette région disparaissent à leur tour. On retrouve des images bien connues de panneaux de forêts classées, seuls vestiges, de ce « classement » (Photo 10.3). De très nombreuses coopératives s'approvisionnent en cacao dans ces espaces toujours classés mais déjà ex forêts, même à une distance éloignée. Les réseaux de pisteurs et les ententes entre coopératives proches et éloignées savent très bien organiser les transferts. Dans ce contexte, on comprend bien que les TNC ne puissent résister à s'approvisionner en cacao dans la dernière boucle du cacao. Avec la rente forêt en début d'exploitation, une production abondante de belles grosses fèves est garantie pour plusieurs années. On comprend que de multiples activités et supports soient proposés et affectés à ces coopératives. Mais s'agit-il de cacao durable ?

Photo 10.3 Le panneau, vestige des « forêts classées » (région de Man)



Pour revenir et terminer sur le symbole des éléphants, les travaux de Daniel Alexandre à Taï en 1976 concernent plus que jamais la Bossématié en 2021, en train de brûler, avec son dernier troupeau d'éléphants. L'ensemble, de biodiversité unique, sur 22.000 ha, est en voie de disparition. C'est plus dans ces dernières forêts où il reste quelque chose à sauver que les TNC et les institutions en soutien à un « cacao durable » devraient intervenir d'urgence.

La conjoncture des prix est là pour le rappeler : du point de vue de la Côte d'Ivoire, à quoi bon détruire ses toutes dernières forêts centenaires pour des fèves de cacao achetées à peine 500 F/kg ? Dans le même temps, la Côte d'Ivoire commence à être touchée par l'inflation mondiale et régionale sur les prix alimentaires...

Sauver ce qui peut encore être sauvé demande un effort collectif immédiat, dès cette année 2021. Si les TNC et les coopératives veulent se créditer de « cacao zéro-déforestation », elles doivent cesser de communiquer sur le virtuel et agir pour protéger les forêts, en aidant les communautés villageoises établies à empêcher les infiltrations et la destruction des tous derniers hectares de forêts tropicales du pays. Si les institutions d'aides bilatérales et multinationales souhaitent intervenir sur le « cacao durable », une action de protection des derniers hectares de forêt tropicales existants en Côte d'Ivoire

est la première étape. C'est une étape urgente et préalable à tout discours sur le « cacao durable » et préalable à presque tous les programmes supposés contribuer à la « durabilité ».

Pour terminer sur un paradoxe classique en agriculture, les planteurs sont bien sur les acteurs les plus importants de la filière mais les moins influents et les plus dominés dans sa gouvernance. Pour l'instant, par leur histoire propre, et par les conditions de leur rencontre avec tous les acteurs, et malgré des velléités de changements ici et là, les coopératives servent de courroie de transmission à la gouvernance des TNC plutôt que de support à un gain d'influence des producteurs. Tout appui institutionnel sincère aux coopératives pensé en termes de soutien aux producteurs de cacao pour un jeu social plus équilibré dans la filière doit tenir compte de cette réalité, et donc trouver des moyens de travailler plus directement avec les planteurs eux-mêmes. Il faut certes réfléchir sur les moyens de faire passer le marigot aux coopératives (plutôt qu'aux seuls PCA) mais la question ultime concerne leur utilité pour les planteurs : Comment aider les planteurs à se sortir de leurs statuts identifiés dans ce document, depuis le « dindon de la farce » au « travailleur à domicile » en passant par le « livreur de cacao » ?

Références

Alexandre D-Y, 1976. Note sur le rôle écologique des éléphants en forêt de Taï. Adiopodoumé : ORSTOM, 17 p.

Amiel F, Laurans Y, Muller A, 2019. Les chaînes de valeur agricoles au défi de la biodiversité : l'exemple du cacao-chocolat. Iddri, Étude N°05/19.

BASIC, 2016. La face cachée du chocolat: une comparaison des coûts sociaux et environnementaux des filières conventionnelles, durables et équitables du cacao, Basic, https://lebasic.com/wp-content/uploads/2016/06/Etude-Cacao-PFCE_Version-finale-FR_Mai-2016.pdf

BASIC, 2020. Comparative study on the distribution of value in European chocolate chains. Research report. European Union, 211 p.

Conley T and Udry C, 2001. Social learning through networks: the adoption of new agricultural technologies in Ghana, *American Journal of Agricultural Economics*, 83(3):668–73.

Gboko K, Ruf F, Faure G, 2020. Orchestrating a Multi-Stakeholder Supply Chain Network: The Case of Exporters in Cocoa Certification in Cote d'Ivoire. *Journal of Innovation Economics & Management*, prepublication_URL: <https://www.cairn-int.info/revue-journal-of-innovation-economics-2020-0-page-187.htm>

Gboko K, Faure G, Ruf F, 2020. Does privatizing advisory services guarantee better services? Evidence from advisory services pertaining to cocoa certification in Côte d'Ivoire, *The Journal of Agricultural Education and Extension*, DOI: [10.1080/1389224X.2020.1851269](https://doi.org/10.1080/1389224X.2020.1851269)

Darje-Rousseaux E, Brown K, 2016. Développement d'une gamme de services financiers diversifiés pour les producteurs de cacao en Côte d'Ivoire et dans d'autres contextes agricoles. *Techniques Financières et Développement*, 124(3-4), 67-79.

<https://doi.org/10.3917/tfd.124.0067>

DEVIMPACT 2017. Etude sur la structure des coûts et l'accès au financement des sociétés coopératives du projet PRO-PLANTEURS. Rapport GIZ/DEVIMPACT, 68 p.

https://www.kakaoforum.de/fileadmin/Redaktion/Downloads/Oeffentliche_Downloads/Infomaterial/2017_Rapport_golbal_etude_financement_PRO-PLANTEURS_FR.pdf

Faure G, Kleene P, 2004. "Lessons from new experiences in extension in West-Africa: Management advice for family farms and farmers' governance", *The Journal of Agricultural Education and Extension*, (10): 37-49.

Flichy P, 2003. *L'innovation technique. Récents développements en sciences sociales*. Ed. la découverte. Paris, 250 p.

Fold N, 2002. Lead Firms and Competition in 'Bi-polar' Commodity Chains: Grinders and Branders in the Global Cocoa-chocolate Industry. *Journal of Agrarian Change*, Vol. 2 No. 2, April 2002, pp. 228-247.

Gallio G, 2011. *Sociologie de l'innovation*, PUF, Paris.

Hadley P, 2016. Mapping Cocoa Productivity: Mapping Cocoa Productivity Project. ICCO World Cocoa Conference, Bavaro, The Dominican republic 22-25th May 2016

Ingram V, Waarts Y, Ge L, Vugt S, Van Wegner L., Puister-jansen, L., ... Tanoh R, 2014. Impact of UTZ certification of cocoa in Ivory Coast Assessment framework and baseline Impact of UTZ certification of cocoa in Ivory Coast. In *Assessment framework and baseline*. Wageningen: LEI Wageningen UR.

Ingram V, Van Rijn F, Waarts Y, Gilhuis H, 2018. The Impacts of Cocoa Sustainability Initiatives in West Africa. *Sustainability* (10): 4249. doi:10.3390/su10114249

Isaac M.E., Erickson B.H, Quashie-Sam S, Timmer V.R, 2007. Transfer of knowledge on agroforestry management practices: the structure of farmer advice networks, *Ecology and Society* 12 (2): 32. (online) URL: <http://www.ecologyandsociety.org/vol12/iss2/art32/>

Kidd A., Lamers J, Ficarelli P, and Hoffmann V, 2000. Privatising agricultural extension: caveat emptor, *Journal of rural studies*, (16):95-102.

Klerkx, L. Aarts, N. and Leeuwis C., 2010. "Adaptive management in agricultural innovation systems: The interactions between innovation networks and their environment", *Agricultural Systems*, 103: 390-400

Lemeilleur S, N'Dao Y, Ruf F, 2015. The productivist rationality behind a sustainable certification process: evidence from the Rainforest Alliance in the Ivorian cocoa sector. *International Journal of Sustainable Development*, 18 (4), 310-328. <https://www.researchgate.net/publication/284736095>

Nlend Nkott A L, Mathé S, Temple L. 2019. Analyse multi-niveaux des freins à l'adoption de la certification du cacao au Cameroun. *Économie rurale: Revue française d'économie et de sociologie rurales* (370), 81-99.

Norton M, 2013. Cost-Benefit Analysis of Farmer Training in Ghanaian Cocoa Farming. Inquiry: The University of Arkansas *Undergraduate Research Journal* 15 (1): 6. 342

Odijie E.M, 2015. Diminishing returns and agricultural involution in Côte d'Ivoire cocoa sector. *Review of African Political Economy*. <http://dx.doi.org/10.1080/03056244.2015.1085381>

Odijie M, 2018. Sustainability winners and losers in business-biased cocoa sustainability programmes in West Africa, *International Journal of Agricultural Sustainability*, 16:2, 214-227, DOI: [10.1080/14735903.2018.1445408](https://doi.org/10.1080/14735903.2018.1445408)

Oseni J, Adams A, 2013. Cost Benefit Analysis of Certified Cocoa Production in Ondo State, 343 Nigeria. *Research in Agricultural and Applied Economics*. <https://ageconsearch.umn.edu/record/161631/>

Ollendorf F, 2020. The Transformative potential of corporate social responsibility in the global cocoa chocolate insights from sustainability certification practices in Ghana. PhD Thesis. justus Liebig University Giessen (JLU) and Jean Jaurès University Toulouse (UTJ).

Plas B, 2020. Les cacaoyères agroforestières de la région de Man. Un système de culture à l'agonie ou l'émergence d'une stratégie post-forestière ? Mémoire. Université de Gembloux et Université libre de Bruxelles. 80 p.

Pomp M, Burger K, 1995. "Innovation and Imitation: Adoption of Cocoa by Indonesian Smallholders", *World Development*, Vol. 23, no. 3, p. 423-431

Rogers M.E., 1971. *Diffusion of Innovations*, 3rd edition, The Free Press, New York.

Romani M, 2003. "Love thy neighbour? Evidence from ethnic discrimination in information sharing within villages in Côte d'Ivoire", *Journal of African Economies*. 12 (4): 533-563.

Ruf F, Yoddang, 1998. The Cocoa Marketing Sector in Sulawesi. A Free Market and «Almost Perfect Competition». La filière de commercialisation du cacao à Sulawesi. Un marché libre et une concurrence «presque parfaite». *Plantations, Recherche, Développement*, vol 5 (3): 161-175. <https://www.researchgate.net/publication/281346204>

Ruf F, Bourgeois M, 2014. Pénurie de cacao ? Agro-industrie et planteurs villageois. On line, 7 April 2014 <https://www.researchgate.net/publication/291337395> www.inter-reseaux.org/ressources-thematiques/les-notes-d-inter-reseaux/article/penurie-de-cacao-agro-industrie-et

Ruf F, Bourgeois M, Kiendré J, 2014. A 'cocoa livelihood project' through a decade of conflicts. Some lessons learnt in Côte d'Ivoire. Report to WCF. CIRAD, Montpellier, 40 p. DOI: [10.13140/RG.2.1.4640.5602](https://doi.org/10.13140/RG.2.1.4640.5602) <https://www.researchgate.net/publication/281712369>

Ruf, F. 2015. Diversification of cocoa farms in Côte d'Ivoire: complementarity of and competition from rubber rent. In Ruf F and G Schroth, 2015. *Economics and Ecology of Diversification. The case of Tropical Tree crops*. Quae and Springer, (2):41-86.

Ruf F, Konan A, Galo A, 2018. *Decline in the cocoa prices and « fair trade » in Côte d'Ivoire. Fair for whom? What a potential for the village farmers?* ASIST, European Commission, Brussels, 36 p.

Ruf F, Uribe-Leitz E, Gboko K.C, Carimentrand A, 2019. Des certifications inutiles ? Les relations asymétriques entre coopératives, labels et cacaoculteurs en Côte d'Ivoire. *Revue Internationale des Etudes du Développement*. (240) :31-61

Ruf F, Kone S, Bebo B, 2019. Le boom de l'anacarde en Côte d'Ivoire : transition écologique et sociale des systèmes coton et cacao. *Cahiers d'Agriculture* 28 (1) 21. DOI: 10.1051/cagri/2019019
<https://www.researchgate.net/publication/336803335>

Ruf F, Salvan M, Kouame J, 2020. Qui sont les planteurs de cacao en Côte d'Ivoire ? AFD, Ser. Papiers de recherche No 130, AFD, Paris, 111 p. DOI: [10.13140/RG.2.2.14521.93281](https://doi.org/10.13140/RG.2.2.14521.93281)
<https://www.researchgate.net/publication/341090013>
<https://www.afd.fr/fr/ressources/qui-sont-les-planteurs-de-cacao-de-cote-divoire>

Spielman D.J., Ekboir J, Davis K, 2009. The art and science of innovation systems inquiry: applications to sub-Saharan African agriculture, *Technol. Soc.* no. 31, p. 399-405.

Touzard, J-M., 2011. « Les réseaux professionnels : facteur clé pour l'innovation et les performances dans le secteur viti-vinicole ? », *Revue Française d'Oenologie*, no. 249, p. 25-28

Uribe-Leitz, E. (Forthcoming 2021) Sustainability standards: Outdated assurance systems and their consequences. Chapter 3, AgTraiN Doctoral thesis, CIRAD/SupAgro Montpellier France and Wageningen, The Netherlands

Uribe-Leitz E, Ruf F, 2019. Cocoa Certification in West-Africa: The Need for Change. In: Schmidt M., Giovannucci D., Palekhov, D. and Hansmann B. (Eds.) Sustainable Global Value Chains. Natural Resource Management in Transition, Vol. 2. Springer-Verlag, Berlin Heidelberg. Chap 24: 431-465
https://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-319-14877-9_24

Uribe-Leitz E, Ruf F, 2020. EU development cooperation and ethical certification schemes: impact, transparency and traceability. Report to the European parliament. Brussels. 85 p. doi: 10.2861/16591
[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/603487/EXPO_STU\(2020\)603487_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/603487/EXPO_STU(2020)603487_EN.pdf)

Annexe : Termes de référence de l'Etude

Contexte

Enabel est l'agence belge de développement. Le Trade for Development Centre (TDC), un programme mis en œuvre par Enabel, lutte contre la pauvreté en soutenant des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) africaines, en ce compris des organisations de producteurs, dans leur développement économique.

Pour ce faire, le TDC a élaboré une trajectoire d'accompagnement qui consiste en un coaching offert aux MPME.

Afin d'alimenter le travail des coaches, ainsi que de renforcer les connaissances des MPME sur certaines filières, thématiques, le TDC fait également réaliser des études.

En Côte d'Ivoire, le TDC est principalement actif auprès de coopératives productrices de cacao.

Introduction

Le TDC souhaite réaliser une analyse poussée de l'environnement des coopératives de producteurs de cacao ivoiriens afin, pour les coaches, de mieux conseiller les organisations qu'ils accompagnent et pour les organisations, de mieux comprendre le milieu dans lequel elles interagissent, afin de mieux exploiter les richesses et les partenariats disponibles dans leur environnement proche.

Scope géographique et chaîne de valeur

Côte d'Ivoire, cacao

Public cible de l'appui du TDC

Organisations de producteurs/coopératives de producteurs de cacao, certifiées durables (Fairtrade, UTZ/Rainforest, biologique, etc), qui comptent entre 150 à 3.000 membres (1.300 membres en moyenne) et qui existent formellement depuis au moins 2 ans.

La liste des structures appuyées pourra être communiqué au prestataire de l'étude.

A titre d'info, la répartition géographique des structures accompagnées par le TDC se trouve en annexe. Il est donc important que les informations qui seront consolidées dans le rapport concernent l'ensemble de ces zones.

Public cible du rapport d'étude. Qui va lire le rapport, l'utiliser ?

Le staff du TDC, les coaches assignés aux organisations coachées et les organisations elles-mêmes.

Objectif de l'étude

Le rapport se veut être un outil, qui recense toute une série d'acteurs pertinents pour les organisations, avec les raisons pour lesquelles il semble intéressant de se rapprocher de ces acteurs (ou de s'en éloigner), ainsi que les politiques ou facteurs externes qui vont influencer le fonctionnement des organisations, et ce qui pourrait être mis en place par les organisations pour en profiter ou y remédier.

Ce rapport doit donc contenir des informations concrètes, actionnables, to-the-point et en lien avec notre public cible.

Contenu de l'étude

Cartographie des acteurs dans les domaines suivants, avec à chaque fois une description de leur profil, de leurs spécificités **et toujours en lien avec la filière cacao et les coopératives de producteurs** :

- Acheteurs de cacao
- Financeurs, investisseurs
- Organismes d'appui - que ce soit au niveau financier (en complément du point ci-dessus), au niveau de la production (des bonnes pratiques agricoles), de la gestion (management), de l'accès au marché, etc.
 - o Organismes gouvernementaux (nationaux)
 - o Agences internationales de développement
 - o ONG
 - o Structures privées
 - o Autres types
- Coupoles, fédérations, associations professionnelles, associations de commerce, syndicats
- Fournisseurs de semences, de plantules, d'intrants
- Organismes de régulation
- Organismes de certification
- Acteurs actifs dans les domaines de l'agroforesterie, de la production biologique (et/ou agro-écologique) appuyant la filière cacao
- Acteurs actifs dans les domaines de la diversification agricole, les associations de culture appuyant la filière cacao
- Tout autre type d'acteur, fournisseur de services qui semble pertinent (à identifier par le prestataire, et à valider par le TDC)
- Epingler quelques organisations/coopératives de producteurs aux pratiques innovantes qui ont développé dans la filière des business model résilients et durables (par cela, nous entendons qu'ils ont développé une certaine capacité de s'adapter aux changements (voir point 1 ci-dessous) et qui prennent en compte les critères de durabilité (voir point 2)). Ceci pourrait inspirer les organisations avec lesquelles le TDC travaille afin de dupliquer ces bonnes pratiques.
 - (1) Des changements liés au changement climatique, crises sanitaires, politiques, crises économiques et financières, etc.
 - (2) Par durabilité, nous nous référons à la prise en compte de l'environnement (maintien d'un environnement viable), de l'économie (développement économique et social à l'échelle planétaire) et du social (organisation humaine, sociale équitable) dans le développement de l'entreprise.

Cette liste n'est probablement pas exhaustive. Le prestataire peut suggérer des acteurs ou sujets qu'il lui semble pertinent de rajouter.

Si certains acteurs ne sont actifs que dans certaines régions du pays, le prestataire l'indiquera dans le rapport.