Les cafés robusta africains peuvent-ils encore être compétitifs ?

M Claude Freud, Madame Ellen Hanak Freud

Abstract

C. Freud & E. Hanak Freud—African Robusta Coffee: Still Competitive?

Since the late 1980s, the world coffee market has slumped into a recession due to a structural disequilibrium between supply and demand. Can African countries remain competitive? A comparative analysis of coffee's cost structure shows that southeastern Asian countries have an absolute advantage over South-American and African competitors. Whereas the Asian lands have managed to compress costs due to middlemen so as to leave more money in peasants' pockets, the others have shifted the costs of adjustments to producers or have subsidize coffee. Could devaluating the money restore competitiveness? Although such a policy did succeed in southeastern Asia, it did not in Brazil or Uganda, nor in Guinea where the cost structure remained much the same as in neighboring CFA-countries that did not devalue. The future of Robusta coffee in Africa depends on producers' reactions to world prices. The best hypothesis has emerged in recent months: a limited rise in prices to 7,00 FF/kg. This should suffice as an incentive for producers to adopt an intensive System of cultivation.

Citer ce document / Cite this document :

Freud Claude, Hanak Freud Ellen. Les cafés robusta africains peuvent-ils encore être compétitifs ?. In: Cahiers d'études africaines, vol. 34, n°136, 1994. pp. 597-611;

doi : <https://doi.org/10.3406/cea.1994.1476>

https://www.persee.fr/doc/cea_0008-0055_1994_num_34_136_1476

Fichier pdf généré le 17/05/2018

Claude Freud & Ellen Hanak Freud

Les cafés robusta africains peuvent-ils encore être compétitifs ?*

Le marché mondial du café est en crise depuis la fin des années 1980, après une longue période de prix relativement élevés dans le cadre de l'Accord international du café. Bien qu'elle soit marquée par des facteurs conjoncturels du côté de la demande — l'effondrement économique des pays de l'Europe de l'Est et de l'ex-URSS — cette crise semble essentiellement être de nature structurelle. On observe une croissance plus faible de la demande dans les principaux pays consommateurs, liée à des effets de substitution dans les habitudes de consommation — aux États Unis, par exemple, le café, considéré de plus en plus comme nuisible à la santé, est remplacé par des boissons gazeuses — alors que l'offre mondiale a continué de croître à un rythme soutenu, créant une pression telle que l'Accord café a volé en éclats.

Cette crise est encore plus grave pour les cafés robusta. Les consommateurs dans les marchés traditionnels privilégient l'arabica, ce qui s'exprime à la fois par une baisse du pourcentage du robusta dans les mélanges et une baisse relative de la consommation du café soluble, extrait principalement du robusta. La tendance de l'offre mondiale a été l'inverse, le robusta passant de 25 % du marché du café en 1970 à 30 % en 1990. Le résultat de ces deux tendances est une décote progressive du robusta qui a dû trouver des débouchés non traditionnels à des prix plus bas. Ainsi le robusta a vu son prix nominal baisser par un facteur de quatre depuis 1986, par rapport à une baisse par un facteur de deux pour l'arabica.

* Cet article a été rédigé en 1993, en pleine crise caféière. Depuis les cours ont remonté, ce qui a permis de desserrer les contraintes. Dans la dernière partie de l'article, traitant de l'avenir, cette hypothèse avait été envisagée. Un autre changement est intervenu : la dévaluation du Franc cfa, en janvier 1994. Les effets possibles d'un tel changement avaient aussi été abordés, sans que des estimations chiffrées aient été présentées.

Les auteurs remercient Paul Sfez pour ses commentaires sur une version préliminaire de cet article.

L'expansion du robusta (Tableau 1) est due à une dynamique de croissance rapide en Asie du Sud-Est (l'Indonésie, et plus récemment le Vietnam et la Thaïlande), ainsi qu'à un remplacement de l'arabica par des variétés de robusta dans la production nationale du Brésil. À l'exception du Cameroun, qui a vu sa production de robusta doubler entre 1970 et 1990, les grands pays producteurs d'Afrique n'ont pas participé à l'expansion de cette culture, l'Angola et l'Ouganda pour des raisons de troubles politiques, la Côte-d'Ivoire pour des raisons de concurrence avec la cacaoculture.

TABLEAU I. — PRODUCTION DU ROBUSTA, 1970-1990 (MOYENNE/TONNES)

	1970	1990
Brésil	0	230 000
Angola	200 000	9 000
Cameroun	50 000	90 000
Côte-d'Ivoire	260 000	260 000
Guinée	7 000	8 000
Ouganda	180 000	160 000
Indonésie	145 000	395 000
Vietnam	3 000	72 000
Monde	1 075 000	1 650 000

Source : United States Department of Agriculture (USDA).

L'effondrement des cours mondiaux, avec, comme corollaire, une forte pression sur les coûts de production chez l'ensemble des pays producteurs, amène à s'interroger sur la capacité de certains pays de se maintenir sur le marché à plus long terme. La production africaine est-elle condamnée à disparaître, ce qui tarirait la source d'accumulation pour le développement, la plus importante avec le cacao, ou peut-on envisager une relance de cette spéculation sur le continent ?

En d'autres termes, les pays africains sont-ils capables de résister à la concurrence, c'est-à-dire de vendre des produits à moindre coût que leurs concurrents ? Si l'on en croit l'évolution récente des échanges internationaux sur le café, il apparaît que l'acquisition de nouvelles parts du marché du robusta par des producteurs asiatiques et brésiliens, et la perte de la part produite par l'Afrique conduiraient à conclure que l'Afrique est moins compétitive. Mais la répartition du commerce que l'on observe ne reflète pas forcément la conquête du marché par ceux qui ont un réel avantage en termes de coûts. D'abord, dans un marché comme le café, qui a été contingenté entre 1962 et 1989, on peut douter que les parts de mar-

ché reflètent les avantages en termes de coûts : quand il existe des quotas, accroître les parts de marché peut le plus souvent signifier contourner la réglementation, tel que cela a été pratiqué par l'Indonésie.

Ensuite, d'une façon beaucoup plus généralisée sur les marchés des produits agricoles, l'intervention de politiques de subvention et de taxation des produits et des facteurs de production a des effets inégaux sur les coûts des producteurs selon le type de régime sous lequel elle opère. Ainsi le blé européen, ou le coton américain, favorisés par de fortes subventions, ont-ils pu conquérir des marchés qui leur auraient échappé s'il n'y avait pas ce type de distorsion.

Aussi retiendrons-nous une notion de la compétitivité qui tient compte de la totalité des coûts et qui correspond, dans la théorie économique, à la notion des avantages absolus introduite par Adam Smith, et des avantages comparatifs introduite par David Ricardo¹. Les facteurs déterminant ces avantages sont : la dotation en ressources naturelles, l'abaissement des coûts par la combinaison optimale des facteurs de production, et l'abaissement des coûts par l'innovation technologique. Pour la plupart des pays en voie de développement, pour lesquels l'objectif n'est pas tant de vendre plus à l'extérieur que de le faire dans des conditions qui induisent des bénéfices nets, il est primordial de retenir cette notion économique de la compétitivité.

Ne cherchant pas à définir quelles sont les conditions idéales de production, mais comment des pays, actuellement producteurs, peuvent répondre au défi d'un marché, où les prix réels sont au plus bas, le premier facteur ne sera pas traité. Par contre seront étudiés les deux autres facteurs : l'analyse comparative de la structure des coûts, et l'analyse des avantages potentiels de l'intensification. Nous procéderons à des comparaisons entre pays, et pour un même pays entre deux périodes différentes (l'année 1985-1986 antérieure à la crise, et la campagne 1991-1992).

Quelles ont été les réactions des différents intervenants de la filière ? Dans l'ajustement à la crise, quel a été le rôle relatif de la compression des coûts au sein de la filière par rapport aux effets engendrés par la politique monétaire (dévaluation nominale) ? Quelle est la marge de manœuvre qui semble se dégager ?

À partir de ce constat, l'analyse prospective cherchera à identifier les

1. Les notions d'avantage absolu et d'avantage comparatif sont voisines : elles se réfèrent aux avantages commerciaux provenant de coûts de production moins élevés, en l'absence de toute distorsion créée par des taxes et des subventions. Leur dénomination marque la différence entre les deux concepts : le premier décrit les avantages en termes de coûts pour un produit isolé, le deuxième permet la comparaison de tels avantages sur plusieurs produits, afin de connaître à partir desquels un pays peut en tirer les plus grands bénéfices. Ces deux notions sont distinctes de celle de l'« avantage compétitif » utilisée dans la littérature économique récente pour signifier les avantages commerciaux, y compris ceux provenant des politiques créant des distorsions (cf. STANTON 1990).

réactions possibles des producteurs africains de robusta suivant des hypothèses différentes de cours internationaux : retour au prix de 1970-1985 ; maintien du prix actuel ; hausse limitée du prix (hypothèse retenue). Nous examinerons l'intérêt, dans cette dernière hypothèse, d'augmenter la production avec des systèmes de culture à haut rendement, par rapport au système le plus répandu de défrichement de nouvelles terres.

L'analyse de la structure des coûts du robusta

Le tableau 2 présente les comptes de la filière pour sept pays producteurs de robusta pour la campagne 1991-1992². On y relève de forts contrastes dans la composition des coûts. Le prix d'achat bord champ varie du simple au double entre la Guinée et la Côte-d'Ivoire : en Guinée il représente 36 % du prix de réalisation et s'élève à 78 % pour la Côte-d'Ivoire. Dans les deux pays asiatiques, ainsi qu'au Cameroun, il avoisine 65 %, tandis qu'au Brésil et en Ouganda il ne dépasse pas 46 %. Une tendance claire ressort de ces chiffres : en dehors des pays asiatiques, les seuls pays où les producteurs sont censés recevoir un pourcentage élevé du prix mondial sont ceux où l'État verse une subvention directe importante.

Il apparaît que les filières asiatiques sont dans une situation plus favorable que leurs concurrentes, leur permettant de mieux rémunérer les producteurs.

La clé de ce succès réside dans les faibles coûts d'intermédiation qui se décomposent en transport interne (collecte, transport à quai), transformation (décorticage, usinage), et les opérations de mise sur le marché international : mise à fob (c'est-à-dire le déchargement des camions, le stockage et le chargement sur les navires), et mise à caf (le transport maritime et l'assurance). Comme l'indique la dernière ligne du tableau, l'ensemble de ces coûts ne dépasse guère un tiers du prix de réalisation sur le marché mondial dans ces pays. Le contraste avec les filières africaines et celle du Brésil est saisissant : dans ces pays, les coûts d'intermédiation sont pratiquement deux fois plus élevés. Les deux pays asiatiques sont plus performants dans chacune des trois catégories.

Au niveau de la collecte et du transport à quai, les différences de coût semblent dues à plusieurs facteurs : degré d'enclavement, état des routes,

2. Pour le détail de l'analyse, cf. DAVIRON & FOUSSE (1993 chap. 6), d'après une contribution de Claude FREUD. Pour l'année 1991-1992, ont été utilisées les informations recueillies dans les contributions à cet ouvrage : B. LOSCH pour le Cameroun et la Côte-d'Ivoire, W. FOUSSE pour l'Ouganda et la Guinée, F. RUI pour l'Indonésie, F. YVON pour le Vietnam, et pour le Brésil, l'étude de Celso Luis RODRIGUES VEGRO (1992). Pour l'année 1985-1986, ont été utilisées les sources suivantes : pour le Cameroun et la Côte-d'Ivoire, LAPORTE (1992) ; pour l'Indonésie, BENNETT (1992) ; pour l'Ouganda, cf. Tableaux du barème des coûts publiés par le « Coffee Marketing Board », communiqués par W. FOUSSI (dans DAVIRON & FOUSSE 1993).

TABLEAU II. — DÉCOMPOSITION DES COÛTS DE LA FILIÈRE ROBUSTA,
1991-1992 (F/KG)

	<i>Ouganda</i>	<i>Guinée</i>	<i>Cameroun</i>	<i>Côte-d'Ivoire</i>	<i>Brésil</i>	<i>Indonésie</i>	<i>Vietnam</i>
1. Production							
Prix bord champ	2,23	1,85	3,10	4,00	2,34	3,05	3,10
2. Transformation							
Collecte	{ 0,32	0,67	0,36	0,26	0,18	0,06	0,03
Décorticage	{ 0,79	0,24	0,56	0,64	0,06	0,07	0,18
Usinage	—	1,10	0,94	0,64	{ 1,40	0,72	0,61
3. Aval							
Transport à quai	{ 1,25	0,29	0,22	0,29	{ —	0,10	0,08
Mise à fob	{ —	0,33	0,28	0,42	0,52	0,18	0,21
Mise à caf	0,70	0,62	0,68	0,62	0,60	0,58	0,58
4. Total coûts	5,29	5,10	6,14	6,87	5,10	4,76	4,78
5. Prix internat.	5,10	5,10	5,10	5,10	5,10	5,10	5,10
6. Cote et décote	0,25	0,00	0,00	0,00	0,00	–0,34	–0,30
7. Différentiel	0,06	0,00	–1,04	–1,77	0,00	0,00	0,00
Total 2 et 3	3,06	3,25	3,04	2,87	2,76	1,71	1,69

coût du carburant et du matériel de transport. Parmi les pays avec des coûts élevés, l'effet de l'enclavement est le plus fort en Ouganda, pays sans débouché sur la mer, mais il est très important également pour la Guinée, le Brésil, et l'est du Cameroun, trois pays où les lieux de production du café sont éloignés de la côte. En Guinée et dans l'est du Cameroun, le très mauvais état des pistes rurales alourdit le coût de la collecte. En Côte-d'Ivoire, en revanche, le coût élevé de ces opérations semble lié à des situations de monopole, étant donné le bon état des infrastructures.

En ce qui concerne la transformation, les pays qui procèdent au décorticage artisanal (Brésil, Indonésie, Vietnam), ont des coûts de décorticage de loin inférieurs à ceux qui pratiquent les méthodes industrielles.

Le choix de plusieurs pays africains de passer au décorticage industriel pendant les années 1960 et 1970 avait été fait dans une volonté de réduire les pertes et de minimiser la décote qui s'élevait jusqu'à 10 % du prix mondial. Si une telle politique a été avantageuse pendant la période de prix fastes, il semblerait qu'à l'heure actuelle, les pays asiatiques s'en tirent mieux, malgré une décote d'environ 7 %.

Les frais de mise sur le marché mondial comprennent un volet national, la mise à fob, et un volet international, la mise à caf. Là encore, les pays asiatiques ont des coûts de mise à fob moins élevés, tandis que le Brésil et la Côte-d'Ivoire ont des coûts trop importants. À première vue, la différence est moins marquée pour les coûts de transport maritime, mais en fait, si l'on tient compte de la distance parcourue pour atteindre

le marché de référence (Europe de l'Ouest), les coûts pour l'Afrique de l'Ouest sont deux fois plus élevés en valeur unitaire (tonne/km). Ce surcoût est imputable en grande partie au Monopole de Pavillon.

Les voies d'ajustement depuis 1985-1986

L'analyse des comptes globaux de la campagne 1991-1992 nous amène au constat suivant : seuls l'Indonésie et le Vietnam disposent d'un niveau de coûts d'intermédiation permettant aux paysans de percevoir une proportion élevée du prix mondial, en l'absence de recours aux subventions étatiques. En effet, à la différence du Brésil et du Cameroun, dont les parts de marché se sont également accrues depuis les années 1970, les deux pays asiatiques disposent à l'heure actuelle d'un avantage absolu en termes de coûts. La rémunération au producteur étant un facteur primordial de la santé d'une filière, il va de soi que, pour survivre sur ce marché, les pays africains ainsi que le Brésil doivent trouver les moyens de comprimer leurs coûts, afin d'augmenter la part des producteurs pendant cette période de bas prix. Pour déterminer la marge de manœuvre dont ils disposent, il est utile de procéder à une comparaison de la structure des coûts de cette campagne avec celle de la période faste de 1985-1986. La lecture du tableau 3, qui présente la répartition des coûts pour quatre des sept pays, met en évidence le fait que la situation actuelle des filières dépend des réponses différentes à la crise.

TABLEAU III. — COMPARAISON DE LA RÉPARTITION DES COÛTS DU ROBUSTA ENTRE 1985-1986 ET 1991-1992 (F/KG)

	<i>Cameroun</i>	<i>Indonésie</i>	<i>Côte-d'Ivoire</i>	<i>Ouganda</i>
1985-1986				
Producteur	8,80	12,60	8,00	8,02
Intermédiaires	5,92	7,74	4,76	4,50
Coût de revient	14,72	20,34	12,76	12,52
Prix export	22,66	20,34	24,02	23,88
État	7,94	—	11,26	11,36
1991-1992				
Producteur	3,10	3,06	4,00	2,22
Intermédiaires	3,04	1,70	2,88	3,06
Coût de revient	6,14	4,66	6,88	5,28
Prix export	5,10	4,66	5,10	5,34
État	-1,08	—	-1,78	0,06

L'Indonésie a réussi un ajustement par une baisse proportionnelle des coûts à tous les stades de la filière, tandis que l'Ouganda a plus fait porter le poids de l'ajustement sur les paysans que sur les intermédiaires de la filière, la part perçue par l'État, qui s'élevait à 48 % des recettes, a quasiment disparu. Au vu de la composition des coûts pour 1991-1992, il semblerait que le Vietnam ait suivi le modèle indonésien, la Guinée et le Brésil le modèle de l'Ouganda.

La Côte-d'Ivoire et le Cameroun, en revanche, n'ont pas voulu faire porter tout le poids de l'ajustement sur les paysans. Cette politique s'est traduite par un retournement de la situation des finances publiques des États ivoirien et camerounais qui prélevaient une part importante (respectivement 46 et 35 % du prix international de réalisation du café), et qui se trouvaient en 1991 en position de devoir subventionner les productions.

Les pays producteurs de robusta ont eu des réactions différentes à une baisse des prix mondiaux, l'Indonésie et le Vietnam ont su comprimer les coûts des intermédiaires, pour laisser le meilleur revenu possible au paysan, les autres pays ont fait porter le poids de l'ajustement sur le paysan, ou ont dû le subventionner. À cet égard, il est intéressant de noter que, pendant la période haute des cours, les coûts d'intermédiation de l'Indonésie étaient plus élevés que ceux des pays du deuxième groupe, où l'État étant partie prenante dans la répartition des revenus de la filière réglementait, par la voie du barème, les marges autorisées des intermédiaires, se réservant la plus belle part. La rigidité de ce système explique, pour une part, les difficultés rencontrées par les États pour faire baisser les coûts des intermédiaires. Ces derniers n'ayant jamais été confrontés directement au marché n'ont pas la souplesse de réaction que manifestent les intermédiaires indonésiens et ont tendance à vouloir négocier, pied à pied, leurs marges avec les États.

L'autre raison pour laquelle les coûts d'intermédiation ont du mal à baisser dans les pays africains (et probablement au Brésil) tient à l'environnement économique. Ces coûts, qui varient de près du simple au double, portent principalement sur la collecte, le transport à quai et le décortilage. Les deux premiers postes sont constitués principalement de frais de transport, pour lesquels les pays asiatiques semblent bénéficier d'un avantage absolu pour des raisons structurelles. En ce qui concerne le troisième poste, le choix qui avait été fait par la Côte-d'Ivoire et le Cameroun de privilégier le décortilage industriel pour assurer d'une meilleure qualité semble devoir être remis en cause, étant donné que l'écart de coût entre cette technique et le décortilage artisanal est à l'heure actuelle plus élevé que le différentiel qualité.

Le rôle du taux de change réel dans l'ajustement de la filière café

Il existe, à l'heure actuelle, un grand débat sur la possibilité de restaurer la compétitivité des filières exportatrices africaines par le biais de la politique monétaire. Dans quelle mesure une politique active de dévaluation de la monnaie serait-elle à même d'aider les pays producteurs à mieux s'ajuster qu'une politique d'ordre sectoriel ? La présence, dans l'échantillon, de pays africains membres de la zone franc, zone de stabilité du taux de change nominal par rapport au franc français, et de pays ayant une politique monétaire flexible, permet d'examiner cette question dans la pratique.

Les effets de la dévaluation selon la théorie³

L'argument en faveur d'une politique de dévaluation est basé sur le rôle que peut avoir une modification du taux de change sur le rapport des prix des biens et services qui sont payés en devises (biens importés et biens exportés) avec celui des biens qui sont échangés dans la monnaie du pays (produits vivriers, matériaux de construction locaux, salaires).

Une dévaluation qui n'est pas compensée par une hausse équivalente de l'inflation intérieure bénéficie aux secteurs exportateurs ainsi qu'aux secteurs d'import-substitution.

Les effets incitatifs sur une filière exportatrice, comme le café, peuvent être de deux types : soit un changement de la composition des coûts, qui permettrait qu'une plus grande part des revenus aille au producteur au moyen d'une compression de la part des services d'intermédiation, soit une hausse du pouvoir d'achat du producteur même si sa part du prix mondial n'augmente pas, à condition que sa consommation de biens et de services concerne principalement des produits locaux, dont les prix relatifs doivent baisser.

L'alternative à cette stratégie est la poursuite des ajustements du taux de change par le biais d'interventions qui changent le rapport des prix. Cet ajustement peut être effectué soit en réduisant les salaires réels et/ou les effectifs dans les services publics, ou encore la négociation d'une réduction des marges d'intermédiation dans les filières, soit en poursuivant une politique monétaire non inflationniste, qui aura pour effet de privilégier le secteur exportateur dans la mesure où l'inflation est plus forte chez les partenaires commerciaux.

Chaque type d'approche a ses avantages et ses inconvénients : une politique de dévaluation peut avoir un effet rapide et ne demande pas d'interventions structurelles de la part de l'État. Par contre, dans certains

3. Pour un résumé de la littérature théorique et empirique sur cette question, voir AGHEVIL, KHAN & MONTIEL (1991).

types d'économies, cette démarche engendre des inflations très fortes qui provoquent d'autres problèmes de gestion. Les politiques d'intervention directe peuvent avoir l'avantage de procurer des gains durables de productivité, mais elles sont difficiles à mettre en place. La politique d'ajustement par la voie d'un différentiel sur l'inflation n'entraîne pas de problème d'instabilité des prix, mais ses effets sont forcément graduels.

Les politiques mises en place par les pays producteurs de café

Ces dix dernières années, les pays de la zone franc présentent un contraste marqué vis-à-vis de la majeure partie des pays en développement qui ont procédé à des dévaluations, souvent à répétition, de leurs monnaies. Dans quelle mesure cette politique a-t-elle réussi à provoquer une dépréciation durable du taux de change réel ? Les données disponibles sur l'évolution de ces indices, pour un nombre de pays producteurs de café, ne permettent de donner qu'une réponse partielle (cf. Tableau 4). Comme tous indices, ils autorisent des comparaisons de tendances relatives, mais non de niveaux absolus, entre deux pays.

TABLEAU IV. — TAUX DE CHANGE EFFECTIF RÉEL.
POUR LES PAYS PRODUCTEURS DE CAFÉ (INDICE 1987 = 100)

	<i>Cameroun</i>	<i>Côte-d'Ivoire</i>	<i>Kenya</i>	<i>Ouganda</i>	<i>Colombie</i>	<i>Costa Rica</i>	<i>Indonésie</i>	<i>Thaïlande</i>
1980	81,4	102,7	126,7	441,5	166,0	150,0	225,0	139,1
1981	74,7	88,1	122,6	316,8	175,8	96,2	232,8	139,8
1982	73,1	80,3	127,1	108,8	188,2	110,3	253,0	143,4
1983	75,9	77,4	120,6	85,7	188,2	126,1	191,2	142,1
1984	77,2	74,4	129,4	58,3	172,2	125,0	187,0	137,0
1985	80,7	74,9	127,6	76,1	149,6	122,0	179,3	111,0
1986	89,3	90,0	110,6	80,1	116,8	110,3	134,3	104,9
1987	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1988	96,4	100,8	92,1	91,9	96,3	90,9	98,9	102,0
1989	89,2	95,7	88,2	78,2	92,5	94,9	100,7	102,8
1990	92,5	96,9	78,5	47,8	81,6	93,2		

Sources : FMI, Banque mondiale, Banque asiatique de développement.

Il apparaît un grand écart dans l'évolution du taux de change réel entre les pays de la zone franc et les autres pays. La Côte-d'Ivoire et le Cameroun ont subi peu de changements, si l'on compare la fin de la décennie à son début (malgré des fluctuations liées aux variations du dol-

lar par rapport au franc français), de nombreux pays en Afrique et ailleurs ont connu des dépréciations substantielles : Ouganda, Colombie, Indonésie, Kenya, Costa Rica et Thaïlande.

Cela veut-il dire que les pays de la zone franc ont perdu un avantage vis-à-vis de leurs concurrents ? Dans le sens d'une dynamique du mouvement du taux de change réel qui a été plus favorable aux filières exportatrices dans les autres pays, oui. Mais il faut reconnaître que nombre de ces pays ont probablement entamé la décennie avec des taux de change moins favorables que le Cameroun et la Côte-d'Ivoire, et que ces mouvements représentent en grande partie des « rattrapages ». C'est certainement le cas de l'Ouganda, ainsi que, peut-être dans une moindre mesure, du Kenya.

En ce qui concerne les pays producteurs de café d'Asie qui n'ont pas subi le même degré de surévaluation de leur monnaie, on peut supposer, vus les ordres de grandeur des changements, que leurs dévaluations ont réussi à conduire, au-delà d'un rattrapage, à des changements durables du pouvoir d'achat de leur monnaie locale. Cet avantage leur permet, en période de bas cours internationaux, de mieux payer leurs producteurs.

À partir de ces indices, il est impossible de savoir si, à l'heure actuelle, les autres pays africains disposent d'un avantage par rapport aux pays de la zone franc du fait de leur politique monétaire. Mais le croisement de ces informations avec la structure des coûts présentée plus haut laisse planer un doute sur la marge de manœuvre dont disposent les pays africains dans ce domaine.

Sur les quatre pays africains pour lesquels les comptes ont été établis pour la campagne 1991-1992, il ressort que la Côte-d'Ivoire a les coûts d'intermédiation les plus faibles, le Cameroun et l'Ouganda étant au milieu de l'échantillon. Par rapport à la campagne 1985-1986, ce sont les deux pays de la zone franc, avec une parité monétaire inchangée et une politique d'intervention directe, qui ont réduit davantage leurs frais. Il apparaît alors que les coûts d'intermédiation sont caractérisés par une plus grande rigidité en Afrique que dans les pays asiatiques : malgré une politique agressive de dévaluation, ces coûts restent deux fois plus élevés en Ouganda qu'en Indonésie. Il semblerait qu'en Afrique, il faille s'attaquer aux rigidités structurelles et institutionnelles avant qu'une politique de dévaluation compétitive puisse faire sentir ses effets.

L'avenir des robusta africains

L'avenir des robusta africains dépendra, en fin de compte, du niveau du prix qu'obtiendront les paysans, par rapport à leurs coûts de production et des possibilités de dégager ou non des revenus nets plus importants dans des activités alternatives. Si l'on exclut la possibilité du maintien de subventions, le développement de la production sera fonction des économies

qui pourront être faites dans l'intermédiation et du niveau du prix mondial. Compte tenu des rigidités structurelles évoquées plus haut, les solutions à court terme semblent limitées en ce qui concerne le premier point. En revanche, le niveau du prix mondial est déterminant. Les prix internationaux peuvent remonter soit par le biais d'un contingentement lié à un nouvel accord café, soit, dans le cadre du jeu libre du marché, par un ajustement de l'offre à la baisse. Celle-ci se réalisera automatiquement si les coûts de production demeurent plus élevés que le prix au producteur, ou si ce dernier trouve des opportunités de réaliser des revenus plus importants grâce à d'autres spéculations.

Le premier cas de figure s'est retrouvé au Cameroun, seul pays producteur de robusta ayant une proportion importante de caféiculture intensive. Les paysans pratiquant ce type de culture n'ont plus pu faire face à leurs dépenses de production, comme le montre le tableau 5. De ce fait, le paysan est revenu d'un système de production intensif à un système de production extensif (les rendements diminuant de moitié, la production a été réduite d'autant). Le deuxième cas de figure s'est retrouvé en Côte-d'Ivoire en 1991-1992, quand le prix effectif du café est descendu en dessous du niveau officiel. Les producteurs ont alors privilégié la récolte du cacao.

L'avenir des robusta en Afrique sera fonction des réactions des producteurs. Celles-ci peuvent être étudiées selon trois hypothèses d'évolution des cours mondiaux dans les trois à cinq années à venir : le retour au prix de la période 1970-1985 de 15,00 F/kg ; le maintien du prix de l'année 1992 de 5,00 F/kg ; et un prix plus élevé que celui de l'année 1992, entre 6,00 et 7,00 F/kg.

TABLEAU V. — COÛTS DE PRODUCTION AU NIVEAU DE L'EXPLOITATION POUR LE ROBUSTA INTENSIF AU CAMEROUN, 1991-1992 (F/KG ; RENDEMENT 900 KG/HA)

Plantation	0,33
Entretien	1,95
Récolte	1,00
Dépenses totales	3,28
Prix au producteur	3,10

– Dans la première hypothèse, celle du retour au prix de la période 1970-1985, avec des prix de 15 à 20 F le kg, si les prix sont répercutés au niveau des producteurs, on peut avancer que, dans tous les pays, les producteurs procéderont à de nouvelles plantations. Et le cycle recommencera : excès de l'offre et baisse des prix ultérieure.

Qui profitera, dans un premier temps, de cette hausse des prix ? Il semble que les pays asiatiques qui ont des plantations plus jeunes et utilisent du matériel végétal entrant en production plus rapidement qu'en Afrique, bénéficient d'un avantage certain. En Côte-d'Ivoire si le prix du

cacao suit la même évolution, le café restera soumis à la concurrence du cacao, et il y a peu de chance que les plantations se renouvellent. Au Cameroun, la dynamique passée peut se remettre en route, mais le temps de réaction sera plus long que dans les pays asiatiques. Si le nouveau cycle est court, le Cameroun n'aura pas le temps de vraiment en bénéficier. Il est difficile de se prononcer pour l'Ouganda et la Guinée, faute de données fiables sur le secteur agricole.

La réalisation de cette hypothèse dépendrait d'un changement important dans le marché du café par rapport à la situation actuelle, soit un choc à la production (tel que celui qui s'est produit au Brésil en 1976), soit un nouvel accord avec des quotas qui limiteraient les ventes à un niveau bien inférieur au niveau de la production actuelle. Dans ce dernier cas, le problème qui se poserait pour l'Afrique est celui de la répartition des quotas. Ici aussi les pays africains seraient les perdants, si l'on se basait sur les productions actuelles, puisqu'ils ont perdu des parts de marché. Il leur faudrait négocier un rattrapage pour le futur. L'hypothèse est très théorique, car de l'avis général les prix ne retrouveront plus leur niveau antérieur d'une façon durable.

– L'hypothèse du maintien du prix de 1992 laisse peu de chances aux pays africains de voir leur production progresser, le prix d'achat au paysan n'étant pas assez attractif pour qu'il puisse procéder à des investissements. Seule la Guinée pourrait peut-être s'en tirer, car il existe peu d'alternatives pour les paysans de tirer un revenu plus élevé d'autres spéculations dans la région de production.

Cette hypothèse est tout aussi théorique que la précédente, car à ce prix-là les producteurs dans la plupart des pays (non seulement en Afrique) semblent avoir soit des coûts de production supérieurs à leur prix de vente, lorsqu'on tient compte de l'amortissement de la plantation, soit des opportunités de revenus plus avantageux sur d'autres spéculations. Il y a de fortes chances pour que l'offre s'ajuste, poussant les prix à la hausse. Une hausse de la demande (engendrée, par exemple, par la reprise de la croissance en Europe de l'Est) pourrait aussi contribuer à une hausse des prix.

– Enfin la remontée limitée du prix, qui correspond aux projections de la Banque mondiale, est l'hypothèse qui sera retenue. Les prix restent bas par rapport à la période antérieure à la crise, et ne semblent pas suffisamment incitatifs pour une relance de la production africaine dans le système extensif qui est actuellement le plus répandu. Le producteur peut-il alors être incité à passer à un système intensif de culture pour augmenter ses revenus à l'hectare ? Dans la mesure où il existe une valeur explicite ou implicite de la terre (due soit à la rareté, soit au coût d'investissements dans une spéculation pérenne), le rapport à l'hectare peut être un critère important dans la maximisation des revenus du producteur. Il est donc

intéressant d'examiner les conditions dans lesquelles une intensification peut rapporter plus à l'hectare. Pour anticiper les conclusions, il n'est pas indifférent de savoir à partir de quel niveau de prix au producteur celui-ci aura intérêt à relancer sa production.

En effet, s'il semble qu'au prix actuel rendu caf de 5,10 F/kg, les producteurs des pays étudiés n'ont pas d'incitation à produire plus, il n'en sera plus de même lorsque les prix monteront. Est-ce qu'à un prix de 6,00 F/kg les producteurs de robusta en Afrique seront incités à intensifier leur production ou est-il nécessaire que le prix atteigne 7,00 F/kg ou plus ? Pour répondre à cette question, il est nécessaire de procéder à des simulations sur les revenus des producteurs, en fonction des coûts de production qui varient selon le degré d'intensification, le prix de la main-d'œuvre, et les cours internationaux.

TABLEAU VI. — SIMULATIONS FAITES À PARTIR DES DONNÉES
RECUEILLIES PAR P. PETITHUGUENIN EN 1991 POUR LA CÔTE-D'IVOIRE
ET PAR B. LOSCH EN 1992 POUR LE CAMEROUN

	<i>Côte-d'Ivoire</i>				<i>Cameroun</i>	
Rendement (kg/ha)	200	400	900	1650	250	900
Intrants (F)	48	48	48	1664	42	1080
Main-d'œuvre (j/h/an)	48	74	132	178	41	125

La première simulation retiendra un prix international de 6,00 F/kg, avec l'hypothèse que la hausse soit répercutée intégralement au niveau du producteur, le prix d'achat du café pourrait alors être de 3,30 F. On peut supposer que les coûts de la main-d'œuvre atteindront, quant à eux, le niveau de 12,00 F par jour⁴. La deuxième simulation portera sur un prix international de 7,00 F/kg. Dans les mêmes conditions que précédemment, le prix d'achat au producteur pourrait être de 4,30 F/kg et le coût de la main-d'œuvre de 14,00 F par jour.

Il apparaît que dans les deux pays, si les cours du café ne dépassent pas 6,00 F/kg, il y a peu d'espoir d'une relance par l'intensification. En Côte-d'Ivoire, les marges à l'hectare augmentent significativement, passant de 36 F pour un rendement de 200 kg/ha à 1 645 F pour un rendement de 1 650 kg/ha ; ainsi que la valeur ajoutée par hectare, qui passe de 620 F à 3 650 F. Toutefois la valeur ajoutée par jour de travail de 20 F pour un rendement de 1 650 kg/ha reste nettement inférieure à celle du

4. Cf. RUE (s.d.). L'auteur montre que les salariés négocient leurs salaires en fonction de l'accroissement du prix au producteur.

cacao qui est de 28,00 F par jour, et le producteur restera donc toujours motivé de privilégier la cacaoculture. Au Cameroun, la valeur ajoutée à l'hectare par jour de travail reste plus intéressante pour l'extensif que pour l'intensif, 19 F contre 15 F. La marge à l'hectare est à peine supérieure en intensif (370 F contre 330 F) pour trois fois plus de travail. Le paysan camerounais n'a donc aucun intérêt de passer à l'intensif.

En revanche, à partir d'un prix de 7,00 F/kg la situation change. Dans cette hypothèse, si le prix du cacao sur le marché mondial ne s'élève pas dans les mêmes proportions, le paysan ivoirien peut trouver un avantage à intensifier. Pour une valeur ajoutée par jour égale à celle du cacao (28 F), la valeur ajoutée à l'hectare passe de 800 F en extensif à 5 400 F en intensif. Il en est de même au Cameroun, la marge à l'hectare étant plus de deux fois plus importante pour l'intensif que pour l'extensif : 1 040 F contre 460 F.

Toutefois ces résultats en matière de compétitivité sont insuffisants car leurs concurrents pourraient s'accommoder d'un prix de 6,00 F/kg. Dévaluer la monnaie pour regagner ce handicap n'est pas une panacée, car il faut alors tenir compte de ce que les effets bénéfiques de la dévaluation seraient diminués, voire éliminés, dans les systèmes de production forts en utilisation d'intrants importés, du fait que la dévaluation renchérit les produits importés tout autant qu'elle augmente la valeur des produits exportés.

*Centre de coopération internationale en recherche
agronomique pour le développement (CIRAD), Paris.*

BIBLIOGRAPHIE

- AGHEVIE, B., KHAN, M. & MONTIEL, P.
1991 « Exchange Rate Policy in Developing Countries : Some Analytical Issues », *International Monetary Fund*, mars (« Occasional paper 78 »).
- BENNETT, C. P. A.
1992 « The Quality of Smallholder Coffee in South Sumatra. The Production of Low Quality Coffee as a Response to World Demand », *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, avril : 85-100.
- DAVIRON, B. & FOUSSE, W.
1993 *Compétitivité des cafés africains*, Paris, Ministère de la Coopération.
- LAPORTE, B.
1992 *Les réformes des systèmes de commercialisation et stabilisation des filières café et cacao en Cameroun et Côte-d'Ivoire*, Paris, Centre d'études et de recherches sur le développement international (CERDI), Ministère de la Coopération, décembre.

PETITHUGUENIN, P. *et al.*

- 1992 « Étude de faisabilité pour un projet d'intégration entre producteurs et autres opérateurs dans la filière café », t. 3, annexe D, Montpellier, Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD) : 11-40.

RODRIGUES VEGRO, C. L.

- 1992 « O Cafe Robusta "Capixabu" », *Proter (Programa da Terra)*, septembre : 12-21.

RUF, F.

- s.d. « Le déterminisme des prix sur les systèmes de production en économie de plantation ivoirienne », *Cahiers du CIREC*, n° 28-29 : 89-114.

STANTON, B. F.

- 1990 « Symposium on International Competitiveness: Usefulness of Cost of Production and Productivity Measures in Evaluation », *American Journal of Agricultural Economics*, décembre.