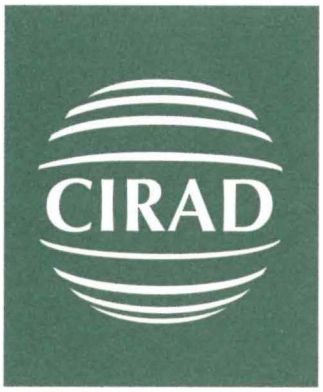

Unité de Recherche
Economie des Filières
N° 2

LES ROBUSTA AFRICAINS : PEUVENT-ILS ENCORE ETRE COMPETITIFS ?

Article à paraître

Claude FREUD
Ellen HANAK FREUD

Département des cultures pérennes
CIRAD-CP

juin 1993

LES ROBUSTA AFRICAINS : PEUVENT-ILS ENCORE ETRE COMPETITIFS ?

Claude Freud et Ellen Hanak Freud[1]

24 juin 1993

LA CRISE DANS LE MARCHE DU CAFE ET LES ENJEUX POUR L'AFRIQUE

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. Quoi 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 assiste à une croissance plus faible de la demande dans les principaux pays consommateurs, liée à des effets de substitution dans les habitudes de consommation - aux Etats Unis, par exemple, le café, considéré de plus en plus comme nuisible à la santé, est remplacé par des boissons gazeuses. L'offre mondiale, quant à elle, a continué de croître à un rythme soutenu, créant une pression telle que l'Accord Café a volé en éclats.

Des facteurs du côté de la demande et de l'offre aggravent la crise 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 pour-cent du marché du café en 1970 à 30 pour-cent en 1990. Le résultat de ces deux tendances est une décote progressive du

---

[1] Respectivement, responsable de l'Unité de Recherche Economie des Filières, et économiste, Unité de Recherche sur la Prospective et les Politiques Agricoles, CIRAD.

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.

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. A 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 1. Production du Robusta, 1970 - 1990
(tonnes)

	Moyenne 1970	Moyenne 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: USDA

L'effondrement des cours mondiaux, avec comme corollaire, une forte pression sur les coûts de production chez l'ensemble des pays producteurs, pose la question de savoir, quels sont les pays qui se maintiendront sur le marché à moyen et 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 ?

La réponse à ces questions relève de la notion de *compétitivité*. Dans l'acceptation courante, la compétitivité est la capacité de résister à la concurrence, c'est à dire de vendre des produits à moindre coût que les concurrents. A première vue, l'acquisition des parts du marché du robusta par des producteurs asiatiques et brésiliens, et la perte de la part produite par l'Afrique pourraient donc sembler une comparaison simple et directe de la compétitivité relative de ces opérateurs. 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 marché reflètent les avantages en terme 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.

Deuxièmement, 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 ont des effets inégaux sur les coûts des producteurs selon le type de régime sous lequel ils opèrent. Ainsi le blé européen, ou le coton américain, favorisés par de fortes subventions, ont pu conquérir des marchés qui leur auraient échappé s'il n'y avait pas ce type de distorsion. Même si ces producteurs semblent compétitifs, parce qu'ils arrivent, grâce aux subventions, à des coûts apparemment concurrentiels, il n'en est pas de même au niveau de l'économie nationale, où il faut comptabiliser les transferts.

Une notion de la compétitivité qui tient compte de la totalité des coûts, correspond à la notion, dans la théorie économique, des *avantages absolus* introduite par Adam Smith, et des *avantages comparatifs* introduite par David

Ricardo.[2] Les facteurs déterminant ces avantages sont: (i) la dotation en ressources naturelles, (ii) l'abaissement des coûts par la combinaison optimale des facteurs de production, et (iii) 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.

Cet article 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, nous ne traiterons pas du premier facteur, que l'on ne peut faire varier. 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 1985/86 antérieure à la crise, et la campagne 1991/1992). Quelles

---

[2] Les notions d'avantage absolu et d'avantage comparatif sont voisines -- elles se refèrent aux avantages commerciaux provenant de coûts de production moins élevés, en l'absence de toute distorsion crée 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 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 (voir Stanton, B.F. "Symposium on International Competitiveness: Usefulness of Cost of Production and Productivity Measures in Evaluation, American Journal of Agricultural Economics, décembre 1990). Ce concept d'avantage compétitif n'a de sens que dans la comparaison des deux situations (avec et sans distorsions), par contre l'analyse de l'avantage absolu ou comparatif (qui doit être estimé, puis qu'il n'est pas observé directement par les flux de commerce) permet d'apprécier les gains d'une activité pour l'économie nationale.

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 manoeuvre qui semble se dégager?

A partir de ce constat, l'analyse prospective cherchera à identifier les réactions possibles des producteurs africains de robusta suivant des hypothèses différentes de cours internationaux: (a) retour au prix de 1970-1985; (b) maintien du prix actuel; (c) hausse modérée 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 COUTS DU ROBUSTA

Aperçus méthodologiques. Avant de procéder à une comparaison des coûts de production, il est prudent de reconnaître les limites de ce type d'analyse, liées particulièrement à la récolte des données. Les problèmes principaux que l'on rencontre sont d'une part que les méthodologies suivies pour classer ces coûts sont rarement homogènes, et d'autre part que les coûts observés ne correspondent en général ni aux coûts économiques ni à des coûts minimum. En ce qui concerne le premier point, il a été nécessaire de procéder à des ajustements qui rendent les données comparables.[3] En ce qui concerne le deuxième

---

[3] Pour le détail de l'analyse cf. le chapitre 6 dans l'étude Compétitivité des cafés africains (B. Daviron et W. Fousse, Ministère de la Coopération, 1993) 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. Ruf pour l'Indonésie, F. Yvon pour le Vietnam, et pour le Brésil, l'étude intitulée: "O Cafe Robusta 'Capixabu'", par Celso Luis Rodrigues Vegro, PROTER, septembre 1992. Pour l'année 1985/86, ont été utilisées les sources suivantes:

point, cet exercice n'a pu être fait que dans une mesure limitée; les coûts qui seront présentés reflètent plus les coûts pratiqués y compris le manque d'efficacité des opérateurs et les distorsions que l'on peut rencontrer dans les filières. Seules les taxes et subventions directes ont été comptabilisées, et apparaissent au niveau du poste intitulé "différentiel." Or, il est patent qu'il existe des taxes et subventions indirectes que l'état des informations ne permet pas de pointer, mais que l'on essayera de faire ressortir au moment de l'analyse des résultats.

Les chiffres qui seront présentés ici sont des approximations qui n'ont d'autre objet que de montrer comment se répartissent les grands postes de la filière: coûts de production, coûts de l'intermédiation (transformation, transport et commerce), bénéfice ou perte directe de l'Etat. Les coûts de production varient énormément dans un même pays suivant le type d'exploitation, et les analyses qui ont été faites ne présentent pas des chiffres représentatifs de la moyenne des producteurs.[4] Faute de données significatives, il a fallu utiliser comme indicateur des coûts de production la rémunération du producteur (prix d'achat).

Pour le Cameroun et la Côte d'Ivoire, les différents postes ont été obtenus à partir du barème, qui est fixé annuellement. En principe, dans un tel système, c'est l'Etat qui ajuste sa participation financière dans la

---

pour le Cameroun et la Côte d'Ivoire, "Les réformes des systèmes de commercialisation et stabilisation des filières café et cacao en Cameroun et Côte d'Ivoire", B. Laporte (CERDI) pour le Ministère de la Coopération, décembre 1992; pour l'Indonésie, "The quality of smallholder coffee in South Sumatra - the production of low quality coffee as a response to world demand", C.P.A. Bennett, Bulletin of Indonesian Economic Studies, avril 1992; pour l'Ouganda, données fournies par W. Fousse.

[4] On retrouvera certains de ces calculs plus loin dans la comparaison des systèmes extensifs et intensifs de production.

filière en fonction des variations du cours mondial. La situation est similaire en Ouganda, où l'Etat fixe un prix au producteur pour l'année. Dans les autres pays, où le marché est libre, les variations du cours mondial sont répercutées tout au long de l'année au niveau de chacun des opérateurs. Les comptes présentés pour ces pays ont été bâtis à partir d'observations faites dans une période "représentative", qui n'est pas forcément une moyenne arithmétique sur l'année.

La comparaison de ces coûts, pour une même période entre des pays différents, permet d'identifier les postes qui pèsent comparativement lourd dans une filière donnée par rapport à ces concurrents. La comparaison temporelle dans un pays donné permet de détecter les sources d'ajustement. Pour procéder à ces comparaisons, se pose le problème de la conversion des monnaies. Pour faciliter la lisibilité des chiffres, tout a été converti en Fcfa dans les tableaux qui suivent.[5] Etant donné les changements continuels des parités, les comparaisons en valeur absolue d'un pays à l'autre ou dans un même pays entre deux périodes, doivent être maniés avec précaution lorsque les coûts sont traduits dans une monnaie différente. Il vaut mieux procéder à des comparaisons en valeur relative--c'est à dire les proportions des différents postes dans la constitution des coûts.

Analyse des résultats pour la campagne 1991/92. Le tableau 2 présente les comptes de la filière pour sept pays producteurs de robusta pour la campagne 1991/92. Le tableau présente de forts contrastes dans la composition des coûts. *La rémunération des paysans* varie du simple au double entre la Guinée et la Côte d'Ivoire: en Guinée elle représente 36 pour-cent du prix de réalisation, et s'élève à 78 pour-cent pour la Côte d'Ivoire. Dans les deux pays

---

[5] La transcription des données a été faite prenant un cours moyen du dollar de 350 Fcfa sur l'année 1986 et de 265 Fcfa sur l'année 1992.

asiatiques, ainsi que le Cameroun, elle avoisine 65 pour-cent, tandis qu'au Brésil et en Ouganda, elle ne dépasse pas 46 pour-cent. 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'Etat verse une subvention directe importante.

Tableau 2. Décomposition des coûts de la filière robusta (Fcfa/kg)

	Ouganda	Guinée	Cameroun	Côte d'Ivoire	Brésil	Indonésie	Vietnam
1) Production							
Prix bord champ	111,30	92,50	155,00	200,00	116,80	152,50	155,30
2) Transformation							
Collecte	15,90	33,40	18,00	12,75	9,20	3,00	1,60
Décorticage	39,75	11,90	28,00	32,00	3,00	3,50	9,00
Usinage		55,10	47,00	32,00	70,00	36,00	30,50
3) Aval							
Transport à quai	62,55	14,60	11,00	14,65		5,00	4,20
Mise à Fob		16,50	14,00	21,20	26,00	9,00	10,30
Mise à Caf	35,00	31,00	34,00	31,00	30,00	29,00	29,00
4) Total coûts	264,50	255,00	307,00	343,60	255,00	238,00	239,90
5) Prix international	255,00	255,00	255,00	255,00	255,00	255,00	255,00
6) Cote et décote	12,50	0,00	0,00	0,00	0,00	-17,00	-15,10
7) Différentiel	3,00	0,00	-52,00	-88,60	0,00	0,00	0,00
Total 2 & 3	153,20	162,50	152,00	143,60	138,20	85,50	84,60

Dans ces pays, la Côte d'Ivoire et le Cameroun, il faut cependant reconnaître que l'Etat n'a pas toujours été en mesure d'assurer le prix d'achat prévu au barème, le prix de réalisation sur le marché mondial ayant été inférieur aux prévisions. Il semble que les producteurs aient reçu des prix différenciés, mais il n'est pas possible de faire une moyenne.[6] Dans la mesure où ils

[6] Le prix d'achat au producteur aurait été plus proche de 120 Fcfa/kg en Côte d'Ivoire que des 200 Fcfa théoriques, et serait même descendu à 70 Fcfa dans l'est du Cameroun au lieu des 155 Fcfa annoncés. Mais, par ailleurs, il semble qu'au Cameroun, ce bas prix a été compensé, en partie, par des versements du STABEX directement aux paysans, et qu'en Côte d'Ivoire, en 1991, les bénéfices de la filière cacao ont permis de compenser les pertes de la filière café, ce qui aurait fait que le café aurait été payé aux paysans au prix officiel.

auraient été payés moins que le prix officiel, ceci se traduirait par une baisse correspondante du déficit de l'Etat (dans le poste "différentiel").

Il faut également noter que c'est au niveau de ce poste que se trouvent les distorsions qui proviennent des subventions au crédit et aux intrants, qui pèsent plus lourdement dans les systèmes de culture intensive. Dans le cas du Brésil, si l'on tient compte du fait que, semble-t-il, les producteurs n'ont pas remboursé leurs crédits, ceci se traduit par une subvention déguisée qui augmente la rémunération nette du paysan. La suppression des subventions aux intrants en Cameroun et en Côte d'Ivoire dans les dernières années a eu l'effet inverse.

Il est d'ailleurs probable que les producteurs asiatiques ont perçu des prix moins élevés, en moyenne, que ceux affichés dans le tableau. Par exemple, en Indonésie, le prix retenu pour le producteur (152,50 Fcfa) n'a pas toujours été celui qui a été offert par les acheteurs. En début de campagne, on sait que le prix proposé n'a pas dépassé 120 Fcfa/kg, prix auquel peu de paysans étaient prêts à vendre. Il n'en reste pas moins que les filières asiatiques sont dans une situation plus favorable, leur permettant de mieux rémunérer les producteurs.

La clé de ce succès réside dans les faibles coûts d'intermédiation, qui schématiquement, se décomposent en trois catégories: le transport interne (collecte, transport à quai), la transformation (décorticage, usinage), et les opérations de mise sur le marché international (mise à fob et mise à caf). Comme indiqué dans 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, coût du carburant et du matériel de transport.[7] 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, par contre, le coût élevé des 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. Cependant pour l'évaluation de ce choix technologique, il faut prendre également en compte les coûts d'usinage, ainsi que la surcote ou décote obtenue au moment de la vente du café sur le marché mondial. Le poste usinage recouvre le séchage, le triage et le calibrage, opérations ayant en soi un coût peu élevé, mais sur lesquelles sont comptabilisées les pertes dues à l'humidité (4 à 5 % du poids) et à la partie de la production qui est déclassée (pourcentage trop élevé de grains noirs, taille trop petite des grains,...). La surcote ou décote porte essentiellement sur le niveau moyen de qualité du café obtenu à la fin de ces opérations.

En effet, le choix de plusieurs pays africains de passer au décorticage industriel pendant les années 1960 et 1970 a été fait dans une volonté de réduire les pertes et de minimiser la décote, qui s'élevait jusqu'à 10 pour-cent

---

[7] En Indonésie, il n'existe pas de frais de collecte ni de décorticage, le paysan apportant directement sa production décortiquée chez le négociant et assurant lui-même ses frais de transport. Ces coûts ont alors été estimés et retranchés du prix effectivement payé au paysan pour faciliter les comparaisons.

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 tirent mieux leur épingle du jeu, malgré une décote d'environ 7 pour-cent.[8]

Les frais de mise sur le marché mondial comprennent un volet national, la mise à fob (déchargement des camions, stockage, manutention, chargement sur les navires, et l'acconage) et un volet international, la mise à caf (transport maritime et assurances). 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. A 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 1985/86. L'analyse des comptes globaux de la campagne 1991/92 mène au constat, que 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 terme 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

---

[8] Il arrive d'ailleurs que l'Indonésie s'assure des prix plus élevés que la cote du fox de Londres avec des clients comme les Pays-Bas, avec qui elle a été liée dans le passé. Il en est de même pour le conillon du Brésil, coté ici au niveau du robusta de la Côte d'Ivoire, qui peut se vendre à un prix supérieur suivant les périodes de l'année.

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 manoeuvre 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 1985/86. 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.

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. Pour une baisse du prix mondial d'environ 4,5 fois, la rémunération au producteur en Indonésie a baissé de 4 fois et celle des intermédiaires de 4,5 fois. En revanche, en Ouganda elle a baissé de 3,6 fois pour les producteurs, et de seulement 1,5 fois pour les intermédiaires. La part perçue par l'Etat, qui s'élevait à 48 pour-cent des recettes, a quasiment disparu. Au vu de la composition des coûts pour 1991/92, il semblerait que le Vietnam ait suivi le modèle indonésien, et la Guinée et le Brésil le modèle de l'Ouganda.[9]

La Côte d'Ivoire et le Cameroun, par contre, n'ont pas voulu faire porter tout le poids de l'ajustement sur les paysans. En Côte d'Ivoire le prix au producteur n'a baissé que de 2 fois, tandis que les coûts des intermédiaires ont baissé de 1,6 fois; au Cameroun le prix au producteur a été diminué de 2,9 fois tandis que les coûts des intermédiaires baissait de 2 fois. Cette politique s'est traduite par un retournement de la situation des finances publiques des Etats ivoirien et camerounais, qui prélevaient une part importante (respectivement 46 et 35 pour-cent du prix international de réalisation du café), et qui se trouvaient

---

[9] Toutefois au Brésil, l'ajustement s'est fait à partir d'un point de départ sans taxation notable.

en 1991 en position de devoir subventionner les productions.

Tableau 3. Comparaison de la répartition des coûts du robusta entre 1985/86 et 1991/92
(Fcfa/kg)

	CAMEROUN	INDONESIE	COTE D'IVOIRE	OUGANDA
1985/1986				
PRODUCTEUR	440	630	400	401
INTERMEDIAIRES	296	387	238	225
COUT DE REVIENT	736	1.017	638	626
PRIX EXPORT	1.133	1.017	1.201	1.194
ETAT	397	-	563	568
1991/1992				
PRODUCTEUR	155	153	200	111
INTERMEDIAIRES	152	85	144	153
COUT DE REVIENT	307	233	344	264
PRIX EXPORT	255	233	255	267
ETAT	-54	-	-89	3

Pour remédier à ce déficit, la Côte d'Ivoire a pris la décision, pour la campagne 1993/1994, de baisser le prix d'achat au paysan. Il en a été de même au Cameroun. C'est l'hypothèse retenue dans le Tableau 4, qui montre que la Côte d'Ivoire et le Cameroun ont choisi la voie de l'Ouganda en baissant plus que proportionnellement les prix aux producteurs. Dans le cas de la Côte d'Ivoire, des économies seront néanmoins recherchées par un retour au décorticage artisanal; par contre au Cameroun les intermédiaires refusaient à procéder à une baisse de leurs coûts, alors que l'étude de la SATEC [10] a montré qu'il était possible de les faire baisser jusqu'au niveau de 137 Fcfa/kg.

Les pays producteurs de robusta ont eu des réactions différentes à une baisse des prix mondiaux, l'Indonésie et

---

[10] Les charges incompressibles de la filière café, 1992.

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 on du le subventionner. A 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'Etat 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 Etats 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 Etats.

Tableau 4. Répartition des coûts prévue pour la campagne 1993/94, Côte d'Ivoire et Cameroun

	1993/1994	
	COTE D'IVOIRE	CAMEROUN
PRODUCTEUR	113	100
INTERMEDIAIRES	139	152
PRIX DE REVIENT	252	252
PRIX EXPORT	255	255
ETAT	3	3

Note: La taxe est théorique, elle correspond à la différence entre le prix de revient et le prix à l'exportation. Elle pourrait devenir subvention si le prix export baissait à nouveau.

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 décorticage. Les deux premiers postes sont constitués principalement de coûts 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 certains pays de privilégier le décorticage industriel pour s'assurer d'une meilleure qualité, semble devoir être remis en cause, étant donné que l'écart de coût entre les deux techniques à l'heure actuelle est plus élevé que le différentiel qualité.

Au niveau de la politique sectorielle, les solutions pour faire baisser les marges des intermédiaires passent par la privatisation des circuits commerciaux, réforme préconisée par de nombreux bailleurs de fonds et censée introduire une plus forte concurrence entre les opérateurs. Elles passent aussi par le retour au décorticage artisanal, ce qui est en train de se réaliser dans la pratique dans les pays africains. Par contre, en ce qui concerne le poste transport, malgré certaines économies qui pourraient être réalisées dans la rationalisation de ce secteur, il semble que l'Afrique et le Brésil soient condamnés à supporter des coûts plus élevés.

LE ROLE DU TAUX DE CHANGE REEL DANS L'AJUSTEMENT DE LA FILIERE CAFE

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 des pays ayant une politique monétaire flexible, permet d'examiner cette question dans la pratique.

Les effets de la dévaluation. L'argument en faveur d'une politique de dévaluation est basé sur le rôle que peut avoir un changement du taux de change nominal sur la variable d'intérêt économique - le taux de change réel.[11] Rappelons que ce dernier mesure le rapport entre les prix des biens et services "échangeables" (produits échangés, actuellement ou potentiellement, dans le commerce international d'un pays, tels que le café), et les prix des biens et services "non-échangeables."

Une dévaluation nominale qui n'est pas compensée par une hausse équivalente de l'inflation domestique a pour effet de privilégier les produits échangeables, parce qu'au nouveau taux de change, les produits exportés et importés prennent plus de valeur en monnaie locale. Cette mesure bénéficie aux secteurs exportateurs, ainsi qu'aux secteurs d'import-substitution, elle désavantage les secteurs non-échangeables, tels que les services publics et privés, la construction, et certaines filières vivrières.

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 non-échangeables, dont les prix relatifs doivent baisser.

L'alternative à cette stratégie est la poursuite des ajustements du taux de change réel par le biais d'interventions qui changent le rapport des prix. Cet ajustement peut être effectué soit en diminuant le poids du secteur non-échangeable, par exemple, la réduction des

---

[11] Pour un résumé de la littérature théorique et empirique sur cette question, voir Aghevit, B. M. Khan et P. Montiel, "Exchange Rate Policy in Developing Countries: Some Analytical Issues," IMF Occasional paper 78, mars 1991.

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'Etat; par contre, dans certains 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.

L'expérience des 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, présentées pour les années 1980 à 1990 pour un nombre de pays producteurs de café dans le tableau 5, ne permettent de donner qu'une réponse partielle.[12] Comme tous indices, ils permettent des

---

[12] En effet, le véritable taux de change réel se prête difficilement à la mesure, du fait de la difficulté de séparer les prix des échangeables de ceux des non-échangeables dans les indices nationaux; l'élément de substitution le plus proche, en esprit, est l'indice pondéré de la parité du pouvoir d'achat, souvent dénommé "taux de change effectif réel", qui est le taux de change nominal d'un pays, ajusté par le différentiel sur

comparaisons de tendances relatives, mais non de niveaux absolus, entre deux pays. De même, ils n'apportent aucune information sur le niveau que l'on pourrait juger "en équilibre."

Tableau 5. Taux de change effectif réel pour les pays producteurs du café (indice 1987 = 100)

PAYS AFRICAINS

	Burundi	Cameroun	Côte d'Ivoire	Kenya	Rwanda	Tanzanie	Ouganda	Guinée
1980	100.2	81.4	102.7	126.7	74.7	142.6	441.5	n.d.
1981	120.6	74.7	88.1	122.6	83.4	185.1	316.8	
1982	132.7	73.1	80.3	127.1	97.8	219.1	108.8	
1983	143.4	75.9	77.4	120.6	105.9	245.1	85.7	
1984	133.0	77.2	74.4	129.4	109.1	252.3	58.3	
1985	135.5	80.7	74.9	127.6	109.7	293.5	76.1	
1986	116.6	89.3	90.0	110.6	100.1	203.3	80.1	
1987	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
1988	88.1	96.4	100.8	92.1	100.5	77.8	91.9	
1989	90.5	89.2	95.7	88.2	99.0	68.4	78.2	
1990	77.7	92.5	96.9	78.5	90.4	52.4	47.8	

PAYS D'AMERIQUE ET D'ASIE

	Colombie	Costa Rica	Indonésie	Thaïlande	Vietnam
1980	166.0	150.0	225.0	139.1	n.d.
1981	175.8	96.2	232.8	139.8	
1982	188.2	110.3	253.0	143.4	
1983	188.2	126.1	191.2	142.1	
1984	172.0	125.0	187.0	137.0	
1985	149.6	122.0	179.3	111.0	
1986	116.8	110.3	134.3	104.9	
1987	100.0	100.0	100.0	100.0	
1988	96.3	90.9	98.9	102.0	
1989	92.5	94.9	100.7	102.8	
1990	81.6	93.2			

Sources: FMI, Banque Mondiale, Banque Asiatique de Développement

Le tableau révèle un grand écart dans l'évolution du taux de change réel. Tandis que les deux pays de la zone franc, 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 dollar par rapport au franc français), de nombreux pays en Afrique et ailleurs ont connu des dépréciations substantielles: Ouganda, Tanzanie, Colombie, Indonésie, Kenya, Costa Rica, Burundi 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

---

l'inflation, et pondéré selon le poids du commerce avec les partenaires.

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 et de la Tanzanie, ainsi que, peut être dans une moindre mesure, le Kenya et le Burundi.

En ce qui concerne les pays producteurs de café d'Asie et d'Amérique Latine, qui n'ont pas subi le même degré de surévaluation de leur monnaie, on peut supposer, vus les ordres de grandeurs 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.

Les indices ne permettent pas 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 manoeuvre dont disposent les pays africains dans ce domaine.

Sur les quatre pays africains pour lesquels les comptes ont été établis pour la campagne 1991/92, 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 1985/86, 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 apparait 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 faudra 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, celui-ci sera fonction des économies qui pourront être faites dans l'intermédiation et du niveau du prix mondial. Comme il l'a été indiqué plus haut, les solutions semblent limitées en ce qui concerne le premier point. Pour que les prix internationaux remontent, l'offre devra s'ajuster à la baisse. Elle baissera automatiquement, si les coûts de production demeurent plus élevés que le prix au producteur, ou s'il se trouve des opportunités de réaliser des revenus plus importants avec 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 6. 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 1991/92, 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 3 à 5 années à venir: (i) le retour au prix de la période 1970/1985 de 750 Fcfa/kg; (ii) le maintien du prix

de l'année 1992 de 250 Fcfa/kg; et (iii) un prix plus élevé que celui de l'année 1992, entre 300 et 350 Fcfa/kg.

Tableau 6. Coûts de production au niveau de l'exploitation pour le robusta intensif au Cameroun, 1991/1992
(Fcfa/kg; rendement 900 kg/ha)

PLANTATION	16,7
ENTRETIEN	97,7
RECOLTE	50,1
DEPENSES TOTALES	164,5
PRIX AU PRODUCTEUR	155,0

Retour au prix de la période 1970/85. Dans cette hypothèse, 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.

Maintien du prix de 1992. Cette hypothèse 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. Seul la Guinée pourrait peut être tirer son épingle du jeu, car il existe peu d'alternatives pour les paysans de gagner 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 plus-part 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 (engendré par exemple, par la reprise de la croissance en Europe de l'Est) pourrait aussi contribuer à une hausse des prix.

Hausse modéré du prix. Cette hypothèse, qui correspond aux projections de la Banque Mondiale, est celle 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 sera intéressé à relancer sa production.

En effet, s'il semble qu'au prix actuel rendu caf de 255 Fcfa/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 300 Fcfa/kg les producteurs de robusta en Afrique seront incités à intensifier ou est-il nécessaire que le prix atteigne 350 Fcfa/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'oeuvre, et les cours internationaux. La première simulation retiendra un prix international de 300 Fcfa/kg, avec l'hypothèse que la hausse soit répercutée intégralement au niveau du producteur, le prix d'achat du café pourrait alors être de 165 Fcfa. Les coûts de la main d'oeuvre augmenteront, quant à eux, au niveau de 600 Fcfa/jour.[13] La deuxième simulation portera sur un prix international de 350 Fcfa/kg. Dans les mêmes conditions que précédemment, le prix d'achat au producteur pourrait

---

[13] Cf. F. Ruf, Cahiers du CIRES n° 28-29: "Le déterminisme des prix sur les systèmes de production en économie de plantation ivoirienne". L'auteur montre que les salariés négocient leurs salaires en fonction de l'accroissement du prix au producteur.

être de 215 Fcfa/kg et le coût de la main d'oeuvre de 700 Fcfa/jour. Les résultats de ces simulations pour la Côte d'Ivoire et le Cameroun sont présentés dans les tableaux 7 et 8.[14]

Tableau 7. Simulation sur les valeurs ajoutées et les coûts de production à l'ha pour un prix du café à 300 Fcfa
(en Fcfa)

COTE D'IVOIRE

Type de conduite	extensif		intensif	
rendement	200kg/ha	400kg/ha	900kg/ha	1650kg/ha
Valeur ajoutée/ha	30.600	63.600	146.100	182.250
Valeur ajoutée/j	637	860	1.100	1.020
Coûts de prod./ha	31.200	46.800	81.600	190.000
Recettes/ha	33.000	66.000	148.500	272.250
Marge/ha	1.800	19.200	66.900	82.250

CAMEROUN

Type de conduite	extensif	intensif
rendement	250 kg/ha	900 kg/ha
Valeur ajoutée/ha	39.150	94.500
valeur ajoutée/j	954	756
coûts de production/ha	24.800	129.000
Recettes/ha	41.250	148.500
Marge/ha	16.450	18.500

A la lecture du tableau 7, il apparaît que dans les deux pays, si les cours du café ne dépassent pas 300 Fcfa/kg, il y a peu d'espoir d'une relance par l'intensification. En Côte d'Ivoire, les marges à l'ha

---

[14] Comptes dressés à partir des données recueillies par P. Petithuguenin en 1991 pour la Côte d'Ivoire et par B. Losch en 1992 pour le Cameroun:

Côte d'Ivoire

rendement	200kg/ha	400kg/ha	900kg/ha	1650kg/ha
intrants (Fcfa)	2.400	2.400	2.400	83.200
main d'oeuvre (j/ha/an)	48	74	132	178

Cameroun

rendement	250 kg/ha	900 kg/ha
intrants (Fcfa)	2.100	54.000
main d'oeuvre (j/ha/an)	41	125

augmentent significativement ainsi que la valeur ajoutée par jour de travail. Toutefois la valeur ajoutée par jour de travail reste nettement inférieure à celle du cacao qui est de 1400 Fcfa/j, et le producteur restera donc toujours motivé de privilégier la cacaoculture. Au Cameroun, la valeur ajoutée à l'ha par jour de travail reste plus intéressante pour l'extensif que pour l'intensif. La marge à l'ha est à peine supérieure en intensif pour trois fois plus de travail. Le paysan camerounais n'a donc aucun intérêt de passer à l'intensif.

Le tableau 8 montre qu'à partir d'un prix de 350 Fcfa/kg la situation change. Dans cette hypothèse, si le prix du cacao sur le marché mondial ne s'élève pas parallèlement, le paysan ivoirien peut trouver un avantage à intensifier. Pour une valeur ajoutée par jour égale à celle du cacao il augmente la valeur ajoutée par ha. Il en est de même au Cameroun, la marge à l'ha étant plus de 2 fois plus importante pour l'intensif que pour l'extensif.

Tableau 8. Simulation sur les valeurs ajoutées et les coûts de production à l'ha pour un prix de 350 Fcfa/kg

(en Fcfa)

COTE D'IVOIRE

Type de conduite	900kg/ha	1650kg/ha
Valeur ajoutée/ha	191.100	271.550
Valeur ajoutée/j	1.447	1.525

CAMEROUN

Type de conduite	extensif	intensif
Valeur ajoutée/ha	51.650	139.500
Valeur ajoutée/j	1.259	1.120
Coûts de production/ha	30.800	141.500
Recettes/ha	53.750	193.500
Marge/ha	23.000	52.000

Ces résultats placent ces deux pays dans une situation défavorable par rapport à leurs concurrents qui pourraient s'accommoder d'un prix de 300 Fcfa/kg. En considérant la possibilité d'alléger cette contrainte par le biais d'une dévaluation de la monnaie, il faut tenir compte du fait que les effets bénéfiques seraient diminués, voire éliminés, dans les systèmes de production forts en utilisation d'intrants importés, car 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

**Unité
de recherche
économie
des filières**

42, rue Scheffer
75116 Paris
France
téléphone :
(1) 47 04 32 15
télécopie :
(1) 47 27 33 66

**à dater du 13/9/1993
nouveau N° de téléphone
(1) 53 70 20 00**
EPIC-SIRET
331 596 270 00024