

République Démocratique Populaire Lao
Paix Indépendance Démocratie Unité Prospérité

MINISTRE DE L'AGRICULTURE ET DES FORETS



PROGRAMME DE CAPITALISATION EN APPUI A LA POLITIQUE DE
DEVELOPPEMENT RURAL

POINT D'APPLICATION DES BOLOVENS

RAPPORT FINAL D'ACTIVITES DE L'ASSISTANCE TECHNIQUE

23/9/2005 AU 31/12/2009

B. SALLEE
CIRAD-LCG
Mai 2010

SOMMAIRE

SOMMAIRE	2
Acronymes utilisés dans le texte	4
INTRODUCTION	5
1. AMELIORATION DE LA FILIERE DU CAFE LAO	6
1.1. Création du groupe de travail café, GTC.....	7
1.2. Création du Conseil National du Café Lao, CNCL.....	8
1.3. Diagnostic participatif de la filière café.....	9
1.4. Evaluation des cafés laos et formation à l'analyse sensorielle.....	14
1.5. Indication Géographique « Café des Bolovens ».....	20
2. AMELIORATION DES REVENUS « CAFE » DES PRODUCTEURS	23
2.1. Stratégie générale.....	23
2.2. Construction technique de la qualité.....	26
2.2.1. <u>Construction des centres collectifs de traitement du café par voie humide</u>	28
2.2.2. <u>Construction de l'usine de préparation du café de l'AGPC</u>	34
2.3. Construction sociale de la qualité.....	36
2.4. Construction symbolique de la qualité.....	53
2.5. Construction commerciale de la qualité.....	59
2.6. Bilan de 3 campagnes de production et commercialisation.....	62
2.7. Conclusion sur l'amélioration des revenus des producteurs par la qualité.....	70
3. AMELIORATION DE LA PRODUCTION DE CAFE	70
3.1. Matériel végétal et pépinières.....	71
3.2. Taille des caféiers et des arbres d'ombrage.....	73
3.3. Gestion de la fertilité des sols.....	74
3.4. Contrôle Intégré du Scolyte, CIS.....	75
4. DIVERSIFICATION DES REVENUS PAR L'ELEVAGE	79
4.1. Mise en place d'un réseau de soins vétérinaires.....	84
4.2. Développement d'un système de confiage bovin.....	87
4.3. Amélioration de l'alimentation.....	89
4.4. Conclusion sur le volet élevage du PAB.....	92
5. CONCLUSIONS SUR LE FONCTIONNEMENT DU PROJET	92
5.1. Ressources humaines et formation.....	92
5.2. Indépendance financière.....	93
5.3. Assistance technique.....	93
5.4. L'appui des autorités du MAF.....	93
5.5. Le management de l'AFD.....	94
6. PUBLICATIONS DU PAB	94
7. CONCLUSION GENERALE	96

Liste des tableaux

Tableau 1: Liste des modules impartie lors de la formation en expertise du café (16/05 au 2/06/2006).....	18
Tableau 2: Avantages, faiblesses, opportunités et menaces d'une démarche IG pour le café des Bolovens.....	21
Tableau 3: Les 10 règles de qualité des CCTCVH.....	29
Tableau 4: Moyenne du montant de l'investissement par type de CCTCVH en 2007.....	31
Tableau 5: Récapitulatif de l'investissement prévu et réalisé pour l'usine AGPC.....	35
Tableau 6: Quelques paramètres sur le crédit usurier "café" dur le Plateau des Bolovens.....	51
Tableau 7: Base de données AGPC 2008 pour la certification Flo Cert.....	55
Tableau 8: Exemple de base données Flo Cert pour un groupement de producteurs.....	56
Tableau 9: Conditions de commercialisation des cafés de l'AGPC sur 3 campagnes.....	63
Tableau 10: Production et vente de café de l'AGPC en 2007-2008.....	64
Tableau 11: Production et vente de café de l'AGPC en 2008-2009.....	66
Tableau 12: Production et vente de café de l'AGPC en 2009-2010 (estimations).....	68
Tableau 13: Résultats de commercialisation des cafés de l'AGPC sur 3 campagnes.....	69
Tableau 14: Liste des pépinières « école » d'arabica en 2005.....	71
Tableau 15: Liste des pépinières suivies et appuyées par le PAB en 2006.....	72
Tableau 16: Demandes des villages en kg de semences sélectionnées fin 2006.....	73
Tableau 17: Fourniture de scies à recéper et de sécateurs en 2006.....	74
Tableau 18: Comptage de cerises piquées dans les parcelles Brocap® et les parcelles témoins.....	77
Tableau 19: Comparaison de la propriété du cheptel entre le PAB et deux autres provinces.....	80
Tableau 20: Taux officiels de vaccination en 2005.....	81
Tableau 21: Bilan des investissements potentiels en élevage pour le PAB.....	84
Tableau 22: Bilan des campagnes de vaccination en 2006.....	85
Tableau 23: Bilan des campagnes de vaccination en 2007.....	85
Tableau 24: Résultats quantitatifs du programme de confiage (juillet 2009).....	88

Liste des figures

Figure 1: Profil moyen des robusta testés.....	16
Figure 2: Profil sensoriel moyen des arabicas testés.....	17
Figure 3: Schéma de la transformation du café cerise en café marchand export ou café torréfié.....	27
Figure 4: Schéma de transformation du café dans les centres de traitement par voie humide.....	30
Figure 5: Répartition par poste budgétaire des montants d'investissement des 31 CCTCVH en 2007.....	31
Figure 6: Répartition par poste budgétaire des montants d'investissement des 8 CCTCVH en 2008.....	33
Figure 7: Représentation graphique simplifiée des facteurs aboutissant à l'échec ou la mise en difficulté d'un groupement.....	45
Figure 8: Méthode de création des fonds de roulement dans les groupements.....	52
Figure 9: Répartition en pourcentage des frais d'exportation de l'AGPC en 2009 (18 à 20 cents de US\$/kg).....	60

Acronymes utilisés dans le texte

AFD :	Agence Française de Développement
ASA :	Auxiliaires de Santé Animale
AT :	Assistant Technique
CCL :	Comité de Coopération avec le Laos
CCTCVH :	Centre Collectif de Traitement du Café par Voie Humide
CIRAD :	Centre de coopération Internationale en Recherches Agronomiques pour le Développement.
CIS :	Contrôle Intégré du Scolyte.
CNCL :	Conseil National du Café Lao
CPIP :	Comité de Pilotage Inter-Provincial
CREC :	Centre de Recherches et d'Expérimentations sur le Café
DAFO :	<i>District Agriculture and Forest Office.</i>
DNP :	Directeur National du PAB
FAN :	Faculté d'Agronomie de Nabong
FAO :	<i>Food and Agricultural Organization.</i>
GTC :	Groupe de Travail Café.
IG :	Indication Géographique.
IRAM :	Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de développement
JCFC :	<i>Jhai Coffee Farmers Cooperative.</i>
LUADP :	Lao Upland Agricultural Development Project
MAF :	Ministère de l'Agriculture et des Forêts de la RDP Lao.
PAB :	Point d'Application des Bolovens.
PAFO :	<i>Provincial Agriculture and Forest Office.</i>
PCADR :	Programme de Capitalisation en Appui à la politique de Développement Rural.
PDRPB :	Projet de Développement Rural du Plateau des Bolovens,
PEIG :	Programme d'appui à l'Etablissement d'Indications Géographiques au Laos
UC :	Unité Centrale du PCADR

INTRODUCTION

Ce rapport présente les résultats techniques de la composante PAB du PCADR. Il complète le rapport général rédigé par le Directeur National du PAB et le rapport financier rédigé par le Directeur Administratif et Financier. Il couvre la période de présence de l'assistant technique de septembre 2005 à décembre 2009.

Les termes de référence de l'assistant technique du PAB étaient les suivants :

« Les prestations consistent à mettre en place un assistant technique, conseiller principal du directeur national de composante lao, pour une durée de 3 années au moins, avec résidence à Paksé.

La zone d'intervention des Bolovens est constituée de 84 villages des deux districts de Paksong et Laongam, qui constituent le cœur de la zone caféière. Leur population dépasse 43 000 habitants, répartis dans plus de 7 800 familles.

La culture de café occupe environ 24 000 hectares, dont 17 000 en production avec un volume produit de l'ordre de 12 000 tonnes par an. Le développement de la caféiculture et la croissance démographique ont conduit à la disparition de la culture traditionnelle du riz sur défriche-brûlis. Dans ces deux districts, 90 % de la superficie agricole utile est occupée par le café, dans des systèmes de production associant l'élevage bovin, qui bénéficie par ailleurs des pâturages de parcours. Il s'agit pour 95% de café robusta, les 5% restant sont des arabicas « typica » et « catimor » (ce dernier d'introduction récente), cultivés dans les zones les plus hautes.

La région des Bolovens a fait l'objet d'une intervention financée par l'AFD en 1997, qui reste en attente de nouveaux concours depuis 2002. Les résultats de cette opération ont été jugés mitigés ; toutefois ses acquis, notamment sur le plan de la connaissance du milieu et des filières de production, pourront être valorisés.

L'intervention du PCADR dans cette région a pour finalité de contribuer à la mise en place d'une filière efficace de production et d'exportation de café de qualité. Son objectif spécifique est la mise en place de services professionnalisés assurant la mise en marché d'un café de qualité. Pour l'atteindre, il est prévu :

- d'aider les producteurs à s'organiser en groupements villageois pour entreprendre des actions communes d'amélioration de la production et de la commercialisation du café ;*
- d'améliorer la qualité du produit en agissant, d'une part, sur les techniques de récolte, de traitements post-récolte et de conditionnement, et, d'autre part, sur le développement des cultures d'arabica ;*
- d'améliorer la commercialisation du produit : techniques de regroupement et de vente, contrôles de qualité ; négociation de contrats avec les commerçants – exportateurs, promotion du café lao. A terme cette amélioration pourrait déboucher sur une protection de la production par une indication géographique.*

Les actions viseront, a priori, à constituer autant de groupements de producteurs que de villages. Toutefois, une démarche de travail en profondeur axée sur la constitution d'organisations solides et motivées sera privilégiée à une intervention « de masse » plus superficielle. Elles inciteront, ensuite ces groupements à se regrouper en unions à l'échelle inter-villageoise des districts ou de l'ensemble de la zone, en fonction des activités qu'ils entendent mener.

Chaque groupement constitué pourra bénéficier d'aides pour s'équiper en infrastructures de stockage et matériels de commercialisation. Des relations seront établies entre groupements et exportateurs d'abord pour établir des contrats, garantissant des volumes d'achat et des prix selon les qualités, puis, éventuellement pour réaliser et gérer des investissements de transformation. Ceci devrait permettre de rééquilibrer le rapport des forces en faveur des producteurs et de faire en sorte que ceux-ci soient les principaux bénéficiaires des améliorations de la valeur ajoutée du produit.

Au terme du projet il est attendu que 50%, au moins, de la production de café des villages en groupements, fera l'objet des techniques de récolte, traitement et conditionnement recommandés. Ceci devrait permettre une meilleure valorisation de la production à l'export et une augmentation du prix payé aux producteurs, dont il est difficile d'apprécier l'ampleur. Il est également difficile d'estimer la croissance de la production d'arabica, compte tenu des contraintes propres à cette culture (matériel végétal, problèmes phytosanitaires...).

Les relations commerciales avec des importateurs des pays du Nord seront, par ailleurs, renforcées ou développées. Dès que les conditions seront réunies, des démarches seront entreprises pour que le café produit puisse bénéficier d'avantages commerciaux tels que la protection par une indication géographique, la certification « bio » ou le commerce équitable.

En complément des actions spécifiquement orientées vers la production caféière un volet d'appui à l'élevage sera mis en œuvre, dans les mêmes villages, pour renforcer l'intégration de ces deux activités au sein des exploitations agricoles. Ceci permettra à la fois de réduire les risques d'un système de monoculture et de bénéficier des complémentarités des deux spéculations en termes d'utilisation de l'espace, de maintien des équilibres écologiques, et de sécurisation des revenus paysans. »

Dans la première partie de ce rapport, les résultats concernant l'amélioration de la filière du café au Laos seront présentés (page 6).

Les deuxième et troisième parties seront consacrées à l'amélioration des revenus des producteurs par la production et la commercialisation de cafés de qualité (pages 23 et 70).

La diversification des revenus des producteurs par l'élevage sera présentée dans la quatrième partie (page 79).

Enfin dans la cinquième partie seront énumérées quelques réflexions/conclusions sur le fonctionnement du projet PAB-PCADR (page 92).

1. AMELIORATION DE LA FILIERE DU CAFE LAO.

Dès le rapport de mise en place (voir la référence dans le chapitre 6. page 94), le PAB a souhaité travailler sur la création d'un organisme interprofessionnel du café. Il est en effet indispensable de compter sur une telle entité qui regroupe tous les acteurs du secteur pour mettre en place une stratégie d'amélioration et de promotion des cafés laos.

Une note de cadrage a été rédigée en 2006 (voir la référence dans le chapitre 6 page 94) :

« Dans tous les pays producteurs de café, une représentation nationale, interprofessionnelle, du secteur café existe. Souvent dénommée Coffee Board ou Consejo Nacional del Café ou encore Conseil National du café, elle est fondamentalement chargée de 3 rôles :

- 1) **Conseiller** le gouvernement pour la mise en œuvre de la stratégie de développement de la caféiculture,
- 2) **Représenter** le pays en tant que producteur de café, à l'extérieur (forums internationaux et régionaux, foires et salons, etc.) et au niveau national (visites, représentations, salons, etc.),
- 3) **Contrôler** les lois nationales sur le café.

Le Laos doit se doter d'une telle instance. Fondamentalement, les acteurs primaires de la filière doivent y avoir une représentation : producteurs, exportateurs et torréfacteurs. L'Etat, au niveau provincial et national doit aussi être présent car la politique du secteur dépend du Ministère de l'Agriculture, du Ministère du Commerce, du Ministère de l'Industrie et, en grande partie, de la province de Champasak. »

Pour préparer la création de ce Conseil National du Café Lao (CNCL), la note proposait la création d'un groupe de travail (GTC) :

« Le futur « Conseil National du Café Lao¹ » (CNCL) doit être représentatif du secteur, mais aussi doté d'un règlement et d'un budget, pour être efficace. De sa réussite dépendra l'avenir de la filière. Il doit enfin remporter la pleine adhésion de tous les acteurs de la filière.

C'est un objectif ambitieux pour lequel il est proposé de former un groupe de travail temporaire qui aura pour mission de faire des propositions concrètes au gouvernement pour la création du CNCL. »

Le Groupe de Travail Café avait un double objectif :

«

- a) Faire des propositions au gouvernement pour la création du « Conseil National du Café Lao » ; représentativité, règlement, pouvoirs, budget, etc.
- b) Réaliser un diagnostic participatif de la filière qui servira de base au futur CNCL pour élaborer sa stratégie de développement à court, moyen et long terme... »

Les résultats sur ces 2 objectifs sont présentés ci-dessous.

1.1. Création du groupe de travail café, GTC.

Conformément à la note de cadrage précédemment citée, le Groupe de Travail Café a été constitué par décret du Ministre de l'Agriculture et des Forêts le 18 octobre 2006.

La composition de ce groupe de travail est la suivante :

1. M Anonh Khamhoung, Directeur de Services d'Extension Agricole et Forestière, Président
2. M Somyong, Représentant des producteurs du village Itou, Membre
3. M Bounsi, Représentant des producteurs du village Chansavang, Membre
4. M Si Ath, Représentant des producteurs du village Vang Gnao, Membre
5. M Bounlèo, Représentant des producteurs du village Phokhèm, Membre
6. M Sisanouk Sisombath, Directeur de l'Association du Café Lao, Membre
7. Mme Leuang Litdang, PDG de la société Dao Heuang, Membre
8. M Thongkham Phanthalay, Membre de direction de l'Association du Café Lao, Membre
9. M Viengkham Sinsangouan, Chef du bureau de l'Association du Café Lao, Membre
10. Mme Yommala Phetsalath, du Département de Propriété Intellectuelle, Membre
11. M Chansamone Sisaath, du Département de Promotion de Production des Marchandises, Membre
12. M Vilavong Vannalath, Chef du PAFO Champassak, Membre
13. M Khamsène, Inthalaphet, Chef Adjoint du PAFO Saravane, Membre
14. M Kethkèo Phouangphet, Directeur du Département d'Agriculture, Membre
15. M Khamsone Sysanhouth, du Centre d'Information du Ministère de l'Agriculture et des Forêts, Membre
16. M Bounliep Chounthavong, Directeur du PAB, Membre

Soit 4 producteurs, 4 membres de l'Association du Café Lao (ACL) et 8 représentants de l'Etat.

Pour réaliser ses 2 objectifs, deux commissions internes au GTC sont nommées.

¹ Cette dénomination est donnée à titre d'exemple. Il appartiendra au groupe de travail café de proposer une dénomination adéquate.

Les premières discussions et réunions au sein du GTC montrent que :

- le besoin de dialogue entre les différents acteurs de la filière est flagrant,
- le groupe des industriels (exportateurs et torréfacteurs) est attentif et intéressé par la démarche de création du CNCL, mais inquiet et dubitatif,
- le secteur productif est mal représenté avec des producteurs qui éprouvent de grandes difficultés à s'exprimer et à comprendre les enjeux. L'émergence de leaders chez les producteurs sera vite une nécessité pour faire entendre leur point de vue.

1.2. Création du Conseil National du Café Lao, CNCL.

Dès 2007, le Groupe de Travail Café se met d'accord sur un premier brouillon de statuts du futur CNCL : objectifs, composition, fonctionnement, etc. L'appui d'un juriste a été sollicité pour harmoniser le futur décret avec le cadre légal lao.

De nombreuses réunions du GTC ont été organisées pour parvenir à un consensus sur ce brouillon de décret revu par le juriste.

Pourtant fin 2009, le CNCL n'est toujours pas créé. Plusieurs raisons expliquent la réticence des autorités laotiennes à la création de cet organisme interprofessionnel :

- a) La gouvernance de la filière. Jusqu'en 2005, la chambre de commerce de Champassak et l'Association des Exportateurs de Café lao avaient le monopole des idées et conseils sur le fonctionnement de la filière. A ce moment là, seuls 5 ou 6 exportateurs sont actifs et fonctionnent comme un cartel. Par exemple, grâce à l'appui de sa tutelle, le Ministère du Commerce et de l'Industrie, être membre de l'Association des Exportateurs est obligatoire pour exporter du café. Une taxe de 20 kips par kg exporté est prélevée pour le fonctionnement de l'Association. A partir de 2005, mis au courant incidemment du projet de création du CNCL, l'Association des Exportateurs de Café change habilement de nom et devient, l'Association du Café Lao, revendiquant ainsi le fait de regrouper tous les acteurs de la filière, producteurs, exportateurs et torréfacteurs, même si les producteurs en question sont 2 ou 3 exportateurs. Dès lors, l'idée de création du CNCL se vide de son sens. Cet argument fut maintes fois émis par les membres de l'ACL pour remettre en question le bien fondé de la création du CNCL.
- b) Mais ce problème de gouvernance n'est pas seulement le fait des acteurs de la filière mais aussi des autorités de tutelle, la production étant placée sous l'autorité du Ministère de l'Agriculture et des Forêts, l'exportation et la torréfaction, donc l'ACL, sous celle du Ministère du Commerce et de l'Industrie. Un arbitrage au niveau du Premier Ministre était donc nécessaire pour créer le CNCL.
- c) Enfin, le problème du financement du CNCL a été maintes fois évoqué, sans solution durable. L'idée originelle était de pouvoir bénéficier d'une partie (1/3 a été évoqué) de la « taxe sur les futurs bénéfices » que les exportateurs doivent acquitter pour obtenir le permis d'exportation. Cette taxe est égale, depuis 2007, à 1,75% de la valeur de l'exportation. Elle est payée au niveau du bureau des douanes de la province de Champassak qui dépend du Ministère des Finances. Les discussions au plus haut niveau avec le Ministère des Finances n'ont, semble t'il, pas abouti. Sans assurance d'un financement durable du CNCL, au-delà d'éventuels projets, les autorités sont réticentes à le créer.

1.3. Diagnostic participatif de la filière café.

La note de cadrage précisait :

«

Le GTC devra remettre au futur CNCL un diagnostic objectif et consensuel de la filière café nationale. Ce diagnostic devra servir de base à l'élaboration d'une politique nationale de développement de la filière café lao à court, moyen et long terme.

Traditionnellement les étapes suivantes doivent être conduites :

- a) Présentation de la finalité et la méthodologie aux acteurs de la filière. Dans ce cas au GTC.*
- b) Réalisation de l'étude par type d'acteurs avec la pleine participation de ceux-ci. L'étude devra prendre en compte l'échelle internationale, nationale et régionale.*
- c) Présentation des résultats de l'étude à la commission n°2 du GTC ; analyse, corrections, compléments,*
- d) Finalisation de l'étude diagnostic et notamment élaboration d'une liste de Facteurs Limitants le Développement de la Filière Nationale du Café. Le GTC sera alors mobilisé pour hiérarchiser consensuellement cette liste de facteurs limitants. Les facteurs limitants seront discriminés suivant deux critères : leur terme de résolution (court, moyen et long terme) et le degré d'influence des acteurs de la filière sur leur résolution (par exemple, la sécheresse est un facteur limitant non changeable et à l'opposé l'absence de normes d'exportation est facilement solvable)*
- e) Présentation des résultats de l'étude lors d'un atelier national où sera invitée une large représentation des acteurs de la filière.*

Le travail du GTC sur ce point s'arrêtera à ce niveau.

La future CNCL aura, quant à elle, la charge de :

- a) Elaborer les projets visant à lever les Facteurs Limitant le Développement de la Filière Nationale du Café, au niveau technique et budgétaire, suivant leur rang d'importance et par catégorie.*
- b) Rechercher les financements nécessaires à la mise en œuvre de ses projets avec les acteurs et instances concernées,*
- c) Veiller à la mise en œuvre correcte de ces projets par les entités concernées.»*

Ce diagnostic a été réalisé en 2007 et a donné lieu à une publication en anglais (voir la référence dans le chapitre 6. page 94).

Dans ce diagnostic, tous les aspects de la caféiculture lao sont analysés, depuis l'histoire du développement caféier jusqu'à la caractérisation du marché national. Les résultats les plus marquants sont les suivants :

1. L'histoire du café au Laos a environ 100 ans et se situe essentiellement sur le Plateau des Bolovens. La présence de l'espèce robusta (*Coffea canephora*) dans ces conditions agro-écologiques est surprenante mais s'explique par l'histoire et la biologie du Plateau. Cas unique au monde, il est intéressant de le valoriser.
2. Depuis 1990 et surtout depuis le début des années 2000, on assiste à une véritable explosion des surfaces et de la production de café, essentiellement d'*arabica*, sur le Plateau. La surface totale plantée est estimée à 45 000 ha en 2007 contre 17 000 ha en 1990. Sur la même période l'*arabica* est passé de moins de 1% à 13% des

surfaces cultivées en café. A partir du début des années 2000, les surfaces plantées en robusta sont en stagnation, voire en diminution. Les études prospectives montrent que, à l'horizon 2012, l'arabica sera cultivé sur environ 20 000 ha contre 6 000 en 2007 pour une production d'environ 10 000 tonnes de café marchand (sur un total de 20 000 tonnes pour les 2 espèces). Cette brusque reconversion du Plateau entraînera des conséquences encore mal estimées, notamment pour la main d'œuvre de récolte dont le déficit est estimé à 75 000 personnes à partir de 2012.

3. La culture du café en 2007 est assurée par environ 15 000 familles de petits producteurs et une poignée d'entreprises nationales et étrangères. Le nombre de nouvelles concessions de terre octroyées aux entreprises étrangères pour la culture du café est exponentiel.
4. Les « petits » producteurs de café recourent régulièrement au crédit usurier (50% des familles) par le système de la vente sur pied ; le taux d'intérêt moyen est d'environ 19% par mois.
5. La commercialisation et l'exportation du café est aux mains d'un cartel représenté au sein de l'ACL, Association du Café Lao. Un seul acteur représente de 50 à 70% du café commercialisé suivant les années.
6. Le Laos est un des rares pays du monde à appliquer une taxe sur l'exportation du café. Elle est en 2007 de 1,75% de la valeur export. Son utilisation reste opaque.
7. Il n'existe pas au Laos de normes d'exportation du café. C'est un cas unique dans le monde du café.
8. Le marché national du café est certes restreint mais dynamique. Le marché est segmenté en 3 avec a) le style européen principalement basé sur des ventes d'arabica de qualité aux étrangers et laotiens aisés, b) le café traditionnel fondé sur des écarts de triage torréfiés avec des additifs divers et vendus dans les circuits traditionnels (marchés, buvettes de rue, etc.) et c) le café instantané pur ou en mélange tout prêt, avec sucre et « creamer », destiné aux entreprises et aux jeunes. La taille du marché national est estimée à 600-800 tonnes de café marchand/an. Une importante marge de progression est prévue.

Depuis 2007 et la rédaction de ce diagnostic, plusieurs points ont évolué :

- Une organisation de producteurs a émergé comme un acteur majeur, l'Association de Groupements de Producteurs de Café du Plateau des Bolovens, AGPC (voir le chapitre 2 page 23). Par contre la coopérative JCFC, *Jhai Coffee Farmers Cooperative*, longuement cité dans le document, a disparu victime de malversations diverses.
- Le marché national du café instantané est en croissance exponentielle grâce au succès de la préparation « 3 en 1 » en dose individuelle (environ 54% de sucre, 37% de « creamer » et 9% de café instantané²). La compagnie Dao Heuang Group, devant le succès de son produit, a lancé en 2009-2010 la construction d'une usine de

² David A., 2008. Etude de Marché, par l'approche qualitative et quantitative, de la consommation de café lao en vue de la mise en place d'une indication géographique. Agrocampus Rennes et Cirad, Rennes, 93p.

lyophilisation du café dans les environs de Paksé : « *Local coffee trader Dao-Heuang Group will no longer have to ship coffee beans overseas to produce its instant coffee, after investing US \$50 million in its own processing plant. The company currently ships Lao coffee beans to be processed in Indonesia, creating an expensive middleman in the operation. But the group began construction of its own instant coffee processing plant last Friday in Bachieng district, Champassak province, in the south of Laos. Group President Mrs Leuang Litdang told the Vientiane Times yesterday the company decided to make the investment because it saw a stronger demand for Lao instant coffee products in both domestic and overseas markets. Mrs Leuang said the capacity of the factory is 3,000 tones of instant coffee per year. Most of that will be exported to other countries in Asia including Thailand, Vietnam, Japan, Malaysia and Singapore. (Vientiane Times 20/4/2010) »*

- De nombreuses concessions de terre à des entreprises étrangères ont été accordées sur le Plateau des Bolovens, comme par exemple récemment à l'entreprise Olam/Outspan de Singapour : « *A Singaporean company plans to invest US\$40 million in planting and processing coffee for export in the southern province of Champassak "We plan to invest US\$40 million in the project over three years," Director of Outspan Bolovens Limited, Mr Sanjeet Khurana, told Vientiane Times on Monday after signing an agreement with Deputy Minister of Planning and Investment, Mr Thongmy Phomvisay. ... Mr Khurana said the company plans to grow coffee over an area of 3,000 hectares within three years, to ensure sufficient production of about 7,500 tons a year, to support a processing plant. » (Vientiane Times, 27/01/2010).*
- Un très important projet d'exploitation de bauxite dans tout le sud et sud-est du Plateau est en cours de montage. Une des compagnies participantes, Sino Australian Resources Company (SARCO), joint venture sino-australienne, estime que le Plateau des Bolovens représente 17% des réserves mondiales de bauxite et que la qualité de la bauxite est remarquable : « *Feasibility study has been in full swing since 1 March 2010, more than A\$5.3million will be invested in the feasibility study. Sinomines Explorations is a leading mining engineering firm for large projects. There is a team of over 30 professionals in Laos now working on feasibility. We are targeting approval for our first mining license by early next year after completing feasibility study...China Non Ferrous Metal Group (NFC) will carry out the planning for the 600,000 ton per annum capacity alumina refinery. NFC has a long track record in planning, building and operating world class alumina mines and refineries and in developing countries.... With confirmed resources (130 millions tons), close distance to China, low cost of labor and power, direct tenement ownership (574 m2 already approved), clear legal structure, strong commitment from stakeholders, support from governments and a strong long term demand from China the project is well placed to realize its full value potential in the future. (ORD document, 15/4/2010) »*

Cet engouement pour le Plateau des Bolovens, avec ces projets de cultures industrielles et minières, a amené le PAB-PCADR à commander une étude comparative des dynamiques de développement au Dr J.C. Tulet, géographe de l'Université de Toulouse (voir référence de son rapport au chapitre 6 page 94).

Ses conclusions sont les suivantes :

« CONCLUSION GENERALE : LE DEVELOPPEMENT PAR LA CAFEICULTURE FAMILIALE

Il existe une exception, mais de grande taille, celle du Brésil, où la caféiculture, si elle a très largement contribué au développement de son pays grâce à l'accumulation d'un capital énorme et grâce à ses effets d'entraînement sur le reste de l'économie, s'est développée avant tout par l'intermédiaire de grandes exploitations³. Pratiquement partout ailleurs, ce sont les agriculteurs familiaux qui constituent ou qui tendent à constituer l'ossature de la production caféière et qui contribuent très fortement au développement de leur pays. On pourrait citer des exemples spectaculaires de ces phénomènes, ainsi le Costa Rica, la région de Medellín en Colombie, ou celles des Andes du Venezuela, avant que le pétrole ne démantèle toute autre activité productive d'importance dans ce pays. Ailleurs, des raisons structurelles propres à chaque pays ne permettent pas à la caféiculture de toujours contribuer comme elle pourrait au

³ Avec toutefois des conséquences environnementales très importantes : des espaces immenses ont été détruits. Il faut insister : la grande plantation caféière est, pratiquement par définition, une activité prédatrice, à l'inverse de la caféiculture paysanne, très protectrice de son environnement !

développement national. Mais même dans ces conditions, on observe très souvent des situations locales avec des conditions de vie ou des formes de développement local très différentes, qui placent l'équipement et le niveau de vie des habitants de ces régions bien au-dessus du reste du pays. Les régions caféières sont pratiquement toujours plus prospères que les autres composantes du territoire national. Ces phénomènes s'observent même dans un des continents considérés actuellement comme sinistrés, en Afrique. Ainsi au Cameroun, le développement de la caféiculture a permis à la région des hautes terres de l'ouest de bénéficier d'une richesse tout à fait significative, ce qui a permis à sa population de prendre une place très importante dans l'économie du pays. On rencontre le même phénomène dans le pays Shagga au pied du Kilimandjaro (Tanzanie). Grâce à l'argent du café, les familles ont plus souvent qu'ailleurs envoyé leurs enfants à l'école et au Lycée, ce qui leur a permis d'occuper une place importante dans l'administration et dans l'économie nationale.

Ce phénomène, qui s'observe pratiquement partout, tient aux spécificités de la caféiculture familiale, au type de société qu'elle engendre. Elle se doit en tout premier lieu d'être mise en relation avec sa durabilité. Comme tous les systèmes associant un grand nombre de ressources sur une même parcelle, la plantation paysanne de café peut durer très longtemps, sans que soient mises en cause les potentialités du milieu, en particulier les aspects de la fertilité. C'est même une des très grandes différences avec la grande exploitation, qui se soucie très peu de cet aspect, puisque en général elle dispose de réserves foncières importantes et pour laquelle l'objectif fondamental reste fixé sur le profit maximum et immédiat. Les aspects de reproduction de l'exploitation, au contraire, sont au cœur des objectifs de l'exploitation familiale, où que ce soit dans le monde.

Cette résistance de la caféiculture paysanne se manifeste dans tous les milieux concernés. Il est rare que disparaisse un terroir caféicole. En général, comme on l'a déjà fait observer, la crise, même si elle affecte les conditions de vie des populations et tout particulièrement des plus humbles, aboutit pratiquement toujours à la diminution de la place de la grande exploitation au profit de la caféiculture familiale, parce que la première ne peut pas s'adosser à des économies d'échelle et qu'elle est obligée de rémunérer toute sa main-d'œuvre aux conditions du marché, alors que bien souvent pour la seconde, une partie du travail investi par les membres de la famille n'est pas incluse dans le prix de revient : la famille peut ainsi dégager des « bénéfices », dans le même moment où le grand exploitant est menacé de faillite.

Cette résistance de l'exploitation familiale se double d'une capacité à provoquer très rapidement la mise en place d'un front de colonisation agricole très puissant : les milieux de moyenne montagne où se déploie l'arabicaulture sont des milieux relativement sains, où la mortalité, en particulier la mortalité infantile, est beaucoup plus faible qu'ailleurs. Les enfants qui naissent ont beaucoup plus de chance de survivre que dans les milieux chauds de basse altitude. L'accroissement naturel de type traditionnel, avec des familles souvent très nombreuses, fait que très rapidement, il y a une demande pour la constitution de nouvelles exploitations agricoles, lorsque se fondent de nouvelles familles : on en est à ce stade dans le cas du Plateau des Bolovens. Ailleurs, cela a provoqué, lorsqu'il n'y a eu pas de limitation à l'accès à la terre, une colonisation de toutes les moyennes montagnes aptes à la culture du café. On connaît des exemples spectaculaires de ce phénomène dans la plupart des montagnes tropicales, mais plus particulièrement en Amérique latine. Le cas le plus spectaculaire est le pays « Paísa » en Colombie, qui est devenu en un siècle la région rurale la plus prospère, la plus dynamique du pays.

Cette propension « naturelle » à la colonisation de l'espace par les caféiculteurs aboutit en effet à la mise en place de régions densément peuplées par de petites exploitations agricoles (avec chacune une surface de quelques hectares), souvent très dynamiques à tous égards. Si la pauvreté est souvent présente, la misère s'y rencontre à un degré beaucoup moins élevé que dans le reste du pays. Le café produit toujours un revenu, même aux pires moments des crises récurrentes qui l'affectent. Cet argent qui rentre assure en général une amélioration des conditions de vie, non seulement de la famille, mais également du milieu lui-même, avec souvent des infrastructures de meilleure qualité que la moyenne du pays. On se trouve dans des foyers de consommation, avec une demande de la part des producteurs, générateurs de la mise en place de commerces de toute nature : c'est très précisément ce que l'on observe actuellement, et que l'on a souligné, sur le Plateau des Bolovens.

Le développement de la caféiculture engendre d'autres phénomènes très particuliers, que l'on observe là encore dans pratiquement tous les foyers de plantations de café arabica : une propension à l'amélioration des conditions de productions visant à élever la qualité moyenne de la production. On se plaît personnellement à qualifier les caféiculteurs de « vigneron des tropiques ». On ne produit pas du café comme on produit une céréale ou du tournesol. Il n'est pas de lieu dans le monde où les producteurs de café ne soient intimement persuadés de produire le « meilleur café du monde », grâce aux spécificités d'un terroir qui est toujours jugé exceptionnel, mais également grâce à une connaissance intime de ce milieu et à un savoir-faire, une expérience considérée comme spécifique. Les producteurs de café, tout comme les producteurs de vin, sont fiers de ce qu'ils produisent, et sont le plus souvent très heureux de

démontrer et de faire partager leurs connaissances. D'où également une demande très forte de savoir supplémentaire, afin d'améliorer encore plus leurs compétences. Cela passe par une attention très poussée du milieu dans lequel il se situe, par des observations attentives de ce qui peut s'y passer, mais également par des expérimentations, et par l'acquisition de compétences nouvelles, lorsque cela est possible. En ce sens, l'amélioration très sensible et très rapide de la qualité du café du Plateau des Bolovens, n'est pas une surprise, elle est la confirmation de ces tendances. Libérés des contraintes de crédit qui les lient parfois à des commerçants davantage préoccupés de quantité que de qualité, ces producteurs sont très demandeurs de compétences nouvelles, ce qui les valorise individuellement, mais également les justifie dans des exigences financières nouvelles : on ne saurait brader un produit dont la qualité est le fruit de tant d'efforts et d'attention, et qui de fait a acquis une valeur nouvelle.

Cela permet à ces régions d'entrer plus facilement dans la voie du développement, ou tout au moins de bénéficier d'une prospérité supérieure à celle d'autres régions. La rémunération du café est entièrement absorbée par la zone de production, soit par la consommation quotidienne, soit par des investissements (pour la maison, mais également pour les moyens de locomotion, de communication, par un meilleur accès à l'éducation...) générateurs d'équipements commerciaux. Cela n'a rien à voir avec les espaces de grandes exploitations où les ouvriers agricoles ne retirent aucune plus value particulière de leur travail et reçoivent tout simplement leur salaire. La richesse produite par la caféiculture s'en va ailleurs, ou dans d'autres mains. La région tire d'autant moins partie de ces grandes exploitations que celles-ci finalement n'ont besoin que d'investir très peu dans ce type de production : tous le procès de production se faisant avant tout à la main, c'est surtout la main-d'œuvre qui est importante.

Il n'y a donc aucune justification à privilégier la grande exploitation caféière dans le but de développer la région des Bolovens. Bien au contraire, l'accroissement de la place de celle-ci risque de provoquer de véritables freins à une croissance qui existe, à cause de la compétition que cette grande exploitation risque de provoquer sur l'espace disponible. Cela est d'autant plus grave, qu'à la différence des petits exploitants à qui l'on interdit de disposer de réserves foncières, au-delà de ce que leur force de travail peut mettre en valeur, ces concessions ont tendance à s'étendre sur de très grands espaces, que bien souvent elles n'exploitent pas, ou sur un mode beaucoup plus extensif que chez les caféiculteurs familiaux. La preuve en est donnée en ce moment de manière quasi caricaturale sur le Plateau des Bolovens, où la plupart des concessionnaires tardent beaucoup à investir, en dépit de toutes leurs déclarations de bonnes intentions. Pour certaines d'entre elles, en particulier celles qui sont dépendantes de sociétés cotées en bourse, leur premier souci n'est pas toujours la promotion d'une nouvelle activité agricole, mais davantage un effet d'annonce aux actionnaires, susceptible de valoriser le titre. D'autres sociétés, en dépit de leurs déclarations d'intention, et même en dépit de tous les moyens dont elles peuvent disposer, n'ont tout simplement pas les compétences pour développer une exploitation caféière. Cela a été clairement dit par divers et nombreux responsables locaux de ces sociétés, puisqu'elles doivent acquiescer très loin (à Hawaï...) les compétences dont elles ne disposent pas et qui existent pourtant presque par définition chez le moindre petit producteur ! Enfin, même parmi les grands exploitants qui ont réellement créé une grande plantation de café, il est très facile d'observer leurs limites, d'ailleurs avouées sans aucune réserve par les propres gestionnaires : limites dans la qualité moyenne de la production, limites dans l'extension possible des plantations, par manque de personnel suffisamment nombreux et qualifié. Si de nouvelles grandes plantations voient enfin le jour, il est clair que ce problème n'ira en se résolvant, bien au contraire. Là encore l'exploitation paysanne dispose d'un avantage comparatif décisif, en ayant les moyens de mobiliser toute la réserve de travail disponible au sein du groupe familial (y compris élargi), et de la mobiliser au moment opportun.

La mise en place d'un complexe industriel autour de l'extraction de la bauxite et de la fabrication de l'aluminium relève d'une autre logique. Il semble assez clair que cette mise en place aura des conséquences catastrophiques au niveau de toute la production agricole régionale, et tout particulièrement sur la production d'un café de qualité. Ce sont tous les efforts qui ont été accomplis en ce sens, et tous ceux déployés pour obtenir une reconnaissance institutionnelle de cette qualité, qui seront remis en cause. De plus, la stérilisation de territoires immenses du fait de l'extraction de la bauxite met en cause tout développement agricole ultérieur. Dans le meilleur des cas, dans l'hypothèse pas du tout évidente où sera effectuée une revalorisation du territoire affecté après le décapage des couches contenant de la bauxite, ce sera tout au plus un médiocre espace boisé qui pourra lui être substitué. L'option d'une activité de type minier est donc une option qui privilégie des avantages immédiats, mais avec un coût environnemental très important et aux dépens d'un développement régional durable. »

1.4. Evaluation des cafés laos et formation à l'analyse sensorielle

En 2006 et 2007, le PAB-PCADR a pu bénéficier de l'appui d'un expert en analyse sensorielle, le Dr Fabienne Ribeyre du Cirad (voir référence des rapports de mission en chapitre 6 page 94)

Il était en effet important pour le PAB de réaliser un double objectif :

- a) Former les acteurs de la filière à l'analyse sensorielle pour améliorer la gestion de la qualité au cours de la transformation et la commercialisation des cafés,
- b) Evaluer le potentiel des cafés produits sur le Plateau des Bolovens et tester différentes formes de traitement post-récolte susceptibles d'optimiser ce potentiel.

En 2006, les 3 semaines de formation ont concerné 14 personnes. La fin de la formation s'est concentrée sur l'analyse physique et sensorielle d'échantillons récoltés en 2005-2006 par le projet FAO.

Les conclusions de l'expert sont les suivantes (voir référence dans le chapitre 6 page 94) :

« Conclusion sur la formation :

La formation s'est déroulée dans les locaux du CREC. Ces locaux étaient bien équipés et adaptés à la formation. Certains matériels cependant manquaient (bouilloires, balance précise à 0,1 g près notamment). Des coupures de courant sont parfois venues interrompre le cours de la formation. Elles posent problème à la fois pour la vie courante, pour les présentations et pour la réalisation des dégustations.

Les personnes formées se sont montrées pour la plupart très intéressées et attentives. Toutefois, il n'a pas été facile pour tous de délaissier ses obligations professionnelles pendant 3 semaines.

Pour que cette formation ait réellement un impact, il faut que tous les maillons de la filière café acquièrent des connaissances en expertise du café et que l'achat du café soit réalisé en fonction de critères de qualité objectifs. Le groupe de travail interprofessionnel café formé avec l'appui du projet et réunissant producteurs, acheteurs, des torréfacteurs et des exportateurs locaux, pourrait réfléchir à la définition de certains critères utilisables pour évaluer la qualité du café Lao.

Cette formation doit être poursuivie afin de consolider les acquis des personnes formées et de former d'autres acteurs de la filière café. Une future formation pourrait être répartie sur 4 jours par semaine. Le reste de la semaine, des visites de plantations pourraient être organisées et les stagiaires auraient ainsi du temps pour revoir les connaissances acquises.

La formation s'est déroulée dans les locaux du CREC. Ces locaux étaient bien équipés et adaptés à la formation. Certains matériels cependant manquaient (bouilloires, balance précise à 0,1 g près notamment). Des coupures de courant sont parfois venues interrompre le cours de la formation. Elles posent problème à la fois pour la vie courante, pour les présentations et pour la réalisation des dégustations.

Les personnes formées se sont montrées pour la plupart très intéressées et attentives. Toutefois, il n'a pas été facile pour tous de délaissier ses obligations professionnelles pendant 3 semaines.

Pour que cette formation ait réellement un impact, il faut que tous les maillons de la filière café acquièrent des connaissances en expertise du café et que l'achat du café soit réalisé en fonction de critères de qualité objectifs. Le groupe de travail interprofessionnel café formé avec l'appui du projet et réunissant producteurs, acheteurs, des torréfacteurs et des exportateurs locaux, pourrait réfléchir à la définition de certains critères utilisables pour évaluer la qualité du café Lao.

Cette formation doit être poursuivie afin de consolider les acquis des personnes formées et de former d'autres acteurs de la filière café. Une future formation pourrait être répartie sur 4 jours par semaine. Le reste de la semaine, des visites de plantations pourraient être organisées et les stagiaires auraient ainsi du temps pour revoir les connaissances acquises.

A la fin de la formation les stagiaires avaient la possibilité de faire une évaluation anonyme de la formation. Leurs commentaires font ressortir plusieurs points :

- Cette formation est utile pour apprendre à connaître les qualités et défauts physiques ou sensoriels du café.
- Ils trouvent intéressant de savoir comment des non-lao déterminent la qualité du café.
- La formation est trop courte pour des débutants, notamment pour apprendre à déguster.
- Les cours sont trop intensifs, il faudrait des pauses pour pouvoir consulter les leçons.
- Ce type de formation doit être renouvelé.
- Le manuel de formation doit être distribué dès le début de la formation.
- La formation est utile à tous les acteurs de la filière : caféiculteurs, acheteurs, torréfacteurs, exportateurs, techniciens.
- Pour que cette formation atteigne pleinement son objectif, il faudrait qu'au Laos, les cafés soient achetés en fonction de leur grade et de leurs défauts.
- La formation pourrait développer davantage les sujets sur la caféiculture et l'augmentation de productivité.

Conclusions sur le potentiel des cafés du Plateau

Le profil des robusta testés est différent des profils habituels de robusta (Figure 1). Les robusta du plateau des Bolovens semblent moins corsés, plus acides et moins amers que les robusta courants du marché international. Ils gardent néanmoins une typicité de robusta (plus amers qu'acides, légèrement verts et âpres).

Les caractéristiques de ces robusta d'altitude traités par voie humide en font des cafés plus doux et équilibrés que les robusta classiques ce qui présente un intérêt sur le plan commercial.

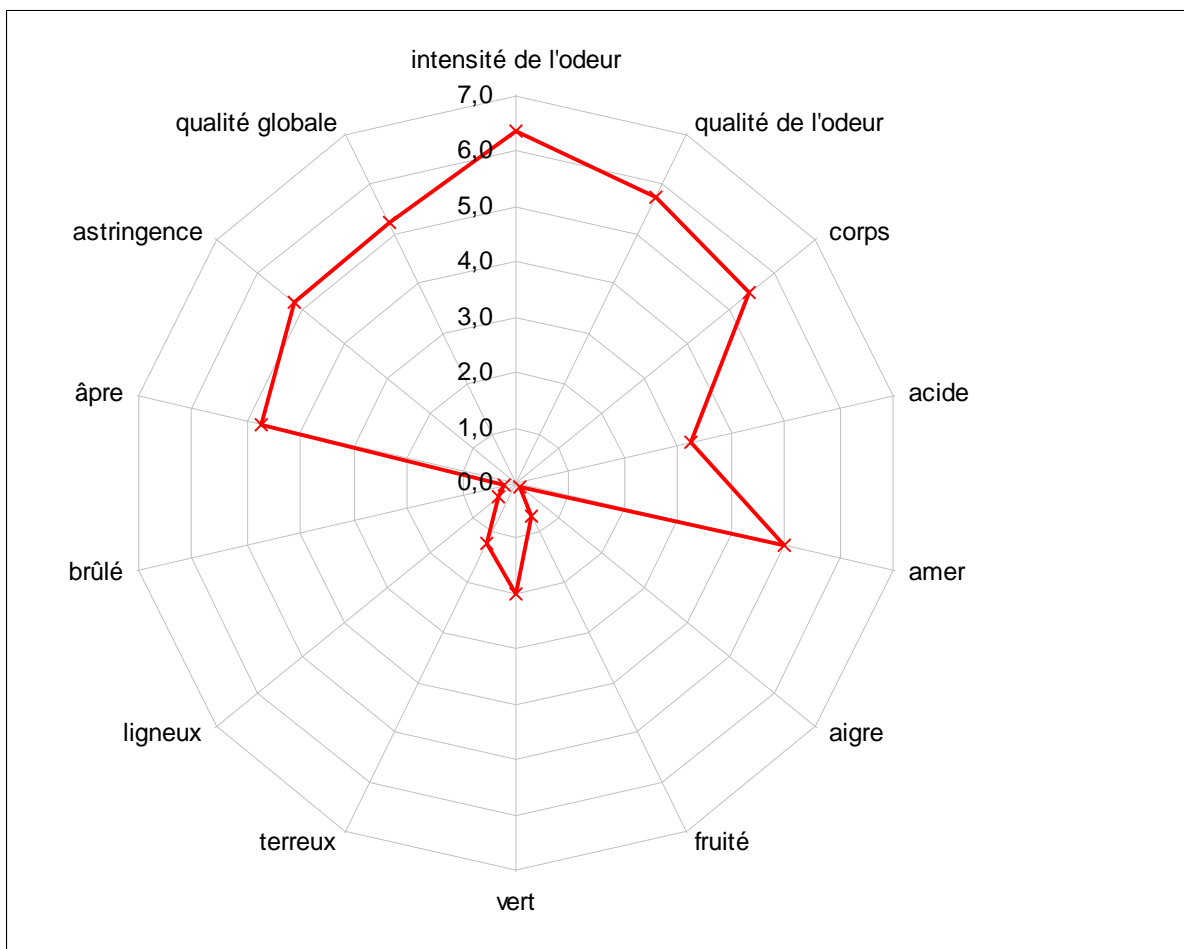


Figure 1: Profil moyen des robusta testés

Les arabica du plateau des Bolovens que le jury a testés sont des cafés moyennement corsés, légèrement acidulés. Ils peuvent avoir des goûts fruités nets. Ils ont des notes vertes et un peu d'âpreté et d'astringence (Figure 2). Certains des arabicas testés sont nettement acidulés et fruités. Ce sont des caractéristiques recherchées sur le marché international.

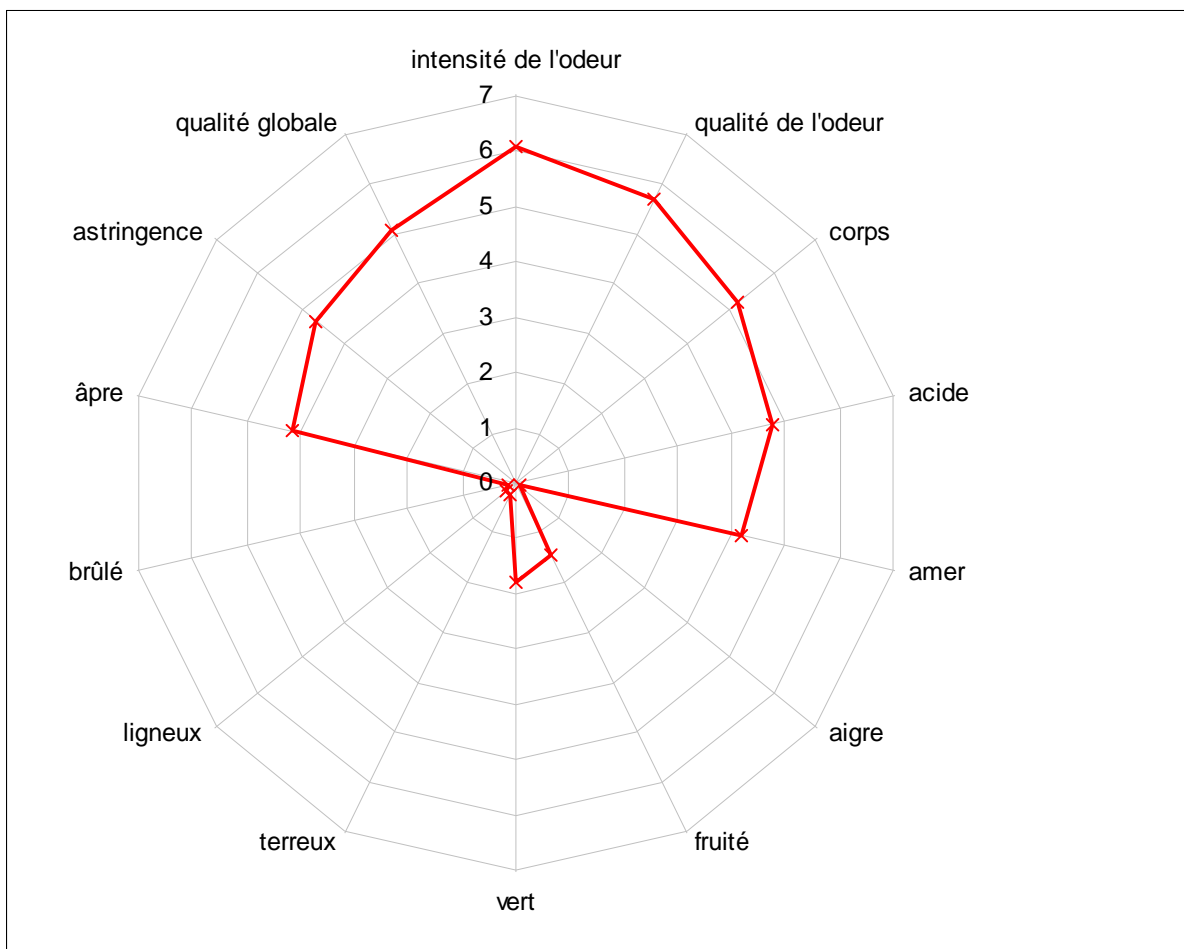


Figure 2: Profil sensoriel moyen des arabicas testés

Conclusion sur les cafés testés

La démulagination mécanique donne au café un profil sensoriel légèrement différent de celui lié à la fermentation. Ces différences dépendent des variétés. Pour l'arabica, ces différences sont nettement moins importantes que celles liées au village. Pour le robusta les différences semblent plus importantes.

Compte tenu des faibles différences entre traitements post récolte et de la simplicité du traitement par démulagination mécanique, cette méthode est à recommander. Il reste à en vérifier l'acceptabilité par les acheteurs du café.

Une méthode intermédiaire, démulagination mécanique suivie d'un trempage, pourrait cumuler les avantages des deux méthodes. Il serait intéressant de l'essayer lors des prochains essais.

Des analyses complémentaires seraient à mener sur robusta pour confirmer les différences de traitement post récolte.

Compte tenu des différences de profils sensoriels qui existent entre villages, des informations complémentaires seraient utiles pour les expliquer : coordonnées géographiques, système de culture, informations climatiques notamment.

Selon les échantillons étudiés, les typica et les catimor donnent des profils sensoriels légèrement différents. Les catimor ressortent plus fruités mais plus verts que les typica et leur qualité globale n'est pas jugée différente. Le

protocole n'était pas adapté à une comparaison des variétés. Il faudrait en effet tester les 2 variétés dans des conditions similaires : même localisation (village), même maturité (pic de récolte), même système de culture.

Les Java n'ont pas été étudiés car trop peu représentés. Si cette variété peut être considérée comme marginale, il n'est pas utile de l'inclure dans des études ultérieures.

L'effet de l'altitude est différent selon les variétés mais les amplitudes étaient réduites. Un plus grand échelonnement des altitudes avec des nombres d'échantillons par classe d'altitude équilibrés serait souhaitable pour pouvoir mieux déterminer l'effet altitude, notamment pour les catimor.

A l'issue de cette formation, un manuel regroupant les 17 formations imparties a été traduit en lao et distribué aux participants (voir référence dans le chapitre 6 page 94). La liste des cours est la suivante :

Tableau 1: Liste des modules impartie lors de la formation en expertise du café (16/05 au 2/06/2006)

N°	Intitulé du cours
1	Introduction à la formation sur l'expertise du café.
2	Principaux défauts des cafés verts
3	Bilan des principaux défauts sur les échantillons de café lao
4	Préparation technologique et défauts du café
5	Récolte et technologie post-récolte
6	Défauts, causes et élimination
7	Echantillonnage du café vert
8	Examen visuel et olfactif du café vert
9	Mesure de la granulométrie
10	Principes de l'analyse sensorielle
11	Préparation des échantillons de café vert pour analyse sensorielle
12	Stockage du café marchand
13	Spécification du café marchand
14	Torréfaction du café
15	Méthode de dégustation et vocabulaire utilisé
16	Conservation des cafés torréfiés
17	Filière internationale et qualification des cafés

Par ailleurs, sur la base des résultats d'analyse des échantillons, un protocole d'échantillonnage a été mis en place lors de la récolte 2006-2007. 72 échantillons ont été récoltés dans 10 villages.

En 2007, les 3 semaines de formation ont concerné 21 personnes, soit 9 ayant reçu la formation en 2006 plus 12 nouvelles personnes. La fin de la formation s'est concentrée sur l'analyse physique et sensorielle des 72 échantillons des essais présentés plus haut et des cafés destinés au marché national.

Les conclusions de l'expert sont les suivantes (voir référence dans le chapitre 6 page 94) :

« Conclusion sur la formation »

Le niveau de formation des jurés est disparate en fonction notamment de leur participation à une ou deux formations. Dans l'ensemble les jurés sont capables de distinguer un café présentant des défauts (off flavours) d'un café propre même si peu peuvent nommer exactement le défaut.

Ils ont appris à différencier un café correspondant à leurs propres critères de qualité (goût personnel et local) d'un café correspondant à des critères de qualité internationaux. La distinction est basée essentiellement sur l'acidité, l'amertume, les off flavours.

Les critères de qualité laos correspondent généralement à des cafés corsés et amers. Cette conclusion se base sur la caractérisation des cafés commerciaux et sur les préférences des 21 participants Laos qui ont goûté les cafés pendant 3 semaines. La présence de notes brûlées fortes et de certains défauts n'est pas perçue négativement par la plupart des participants. Les critères de qualité internationaux correspondent dans beaucoup de cas à des cafés équilibrés (entre amertume et acidité) ou acidulés, avec du corps, sans défauts et présentant éventuellement des saveurs spécifiques (fruité, floral, épicé ...).

Les participants ont appris à mesurer la répartition granulométrique d'un échantillon et à reconnaître et identifier les principaux défauts physiques des cafés verts Laos. Ils savent faire un lien entre certains défauts physiques et des caractéristiques sensorielles des cafés.

Les participants ont acquis des bases sur la torréfaction, la préparation de la dégustation, la méthode de dégustation, la prise d'échantillons et le stockage des échantillons de cafés vert et torréfié. Ils sont donc capables d'expliquer les méthodes à d'autres personnes.

Pour les participants aux deux formations, les acquis de 2006 ont été vite réintégrés ce qui leur a permis d'atteindre un niveau correct pour l'intégration dans un jury. Ils sont notamment capables dans leur ensemble d'évaluer les caractéristiques essentielles d'un café. Ils peuvent quantifier l'acidité, l'amertume, l'astringence et plus difficilement le corps. Ils savent identifier et quantifier certains défauts.

Concernant la partie sur l'évaluation sensorielle l'ensemble du groupe déclare être très intéressé mais beaucoup précisent qu'ils ne l'utilisent pas encore dans leur métier. Une personne souligne que « la filière n'est pas prête » pour l'évaluation sensorielle, elle précise « qu'il n'y a pas encore les moyens matériels et financiers » pour cela. Beaucoup croient à l'évaluation sensorielle dans le futur.

Conclusion sur les cafés commerciaux dits « traditionnels » :

Les cafés consommés localement sont préférentiellement des cafés amers, corsés, avec une forte intensité aromatique en bouche. Ils ont souvent des goûts de brûlé parfois chimiques ou autres. Les ajouts permettent d'obtenir des caractéristiques sensorielles spécifiques (Lao lao par exemple).

La forte torréfaction homogénéise les cafés boissons. Elle induit du corps, de l'amertume, une faible acidité et des notes brûlées. Les défauts du café sont atténués par la forte torréfaction.

Le mode de consommation change la perception de la boisson finale qui est aromatique. Un café peu intense en bouche serait dissimulé par le lait. L'amertume est atténuée par le sucre.

La plupart des cafés vendus sur les marchés locaux sont adaptés à ce modèle.

Conclusion sur les cafés commerciaux dits « européens »

Les cafés haut de gamme sont constitués de café pur.

Différentes torréfactions sont proposées pour une même marque, de relativement claire à foncée.

Les caractéristiques sensorielles de ces cafés sont variées. Il reste parfois des défauts.

L'emballage est correct (paquet hermétique, valves), les informations données sur le paquet sont détaillées.

Ses cafés, plus chers que les précédents ne sont pas destinés aux mêmes consommateurs.

Conclusion sur l'analyse des échantillons des essais :

La caractérisation globale des échantillons 2007 confirme les résultats de 2006. Les arabica du plateau des Bolovens que le jury a testé sont des cafés moyennement corsés, légèrement acidulés. Ils peuvent avoir des goûts fruités nets. Ils ont des notes vertes et un peu d'âpreté et d'astringence. Les arômes étaient différents de ceux de l'année précédente. Les robustas voie humide étaient moyennement corsés, plus amers qu'acides, avec parfois des notes fruitées mais avec souvent des notes végétales (vertes ou ligneuses) ou terreuses.

Les 2 variétés d'arabica testées (Catimor et Typica) donnent en 2007 des boissons aux profils relativement similaires. Seules les odeurs diffèrent. Ceci confirme l'absence de différence de qualité globale entre les 2 variétés déjà notée en 2006.

Les robustas diffèrent des arabica. Ils ont plus d'amertume, moins d'acidité et les saveurs dominantes sont différentes. La démulcination mécanique suivie d'un trempage donne au café un profil sensoriel légèrement différent de celui lié à la fermentation naturelle. Pour l'arabica, ces différences portent essentiellement sur le nombre de défauts et sur le descripteur « vert » plus présent sur les échantillons traités par la démulcination mécanique avec trempage. Pour le

robusta, la démulagination mécanique avec trempage semble plus favorable au développement de légères saveurs fruitées.

L'effet de l'altitude est peu marqué à l'échelle du plateau des Bolovens. D'autres facteurs sont probablement en jeu.

Au vu de ces résultats sur 2 années, le PAB a décidé de poursuivre la production et la commercialisation de café arabica et robusta lavés et semi-lavés. Pour les centres de traitement du café par voie humide, il a été décidé de tenter d'installer des démulagineuses mécaniques dans certains centres et de réaliser un trempage après la démulagination.

En ce qui concerne les variétés d'arabica, la plantation de catimors, si décriés sur les marchés internationaux, n'a pas été remise en cause.

1.5. Indication Géographique « Café des Bolovens »

Le PAB a participé activement de 2007 à 2009 au Projet d'Enregistrement d'Indication Géographiques (PEIG), pour la partie « Cafés des Bolovens ».

En 2007, l'assistant technique du PAB a rédigé l'étude de faisabilité de l'enregistrement d'une Indication Géographique (IG) sur les cafés des Bolovens (voir référence dans le chapitre 6 page 94)

En conclusion une analyse SWOT était proposée :

Tableau 2: Avantages, faiblesses, opportunités et menaces d'une démarche IG pour le café des Bolovens.

Avantages	<p>Typicité très marquée des cafés Robusta unique au monde Réputation forte des cafés au niveau national et international Très bonne image du Laos, forte charge émotionnelle et exotique dans les pays consommateurs Production de café de type « biologique » Bonne maîtrise par les producteurs de la transformation par voie humide Existence de filières de qualité surtout grâce au marché équitable Bonne image des cafés torréfiés de type « européen » Structuration de la filière avancée Structuration des producteurs en cours Appui fort du gouvernement lao pour le développement d'une filière de café de qualité Formation de 22 juges d'analyse sensorielle du café (2006 et 2007) Nombreux bailleurs de fonds intéressés par le développement de la filière café de qualité : AFD (France), JICA (Japon), gouvernement néo-zélandais, Oxfam Australie, Jhāi Foundation, ONG suédoise, etc.</p>
Faiblesses/ difficultés	<p>Production actuelle de cafés de basse qualité (robusta) en vrac, Généralisation de la voie sèche peu soignée pour le robusta (séchage en couches épaisses sur sol nu en particulier) Défauts organoleptiques très présents dans les cafés torréfiés nationaux traditionnels et de type « européen » Système de crédit usurier (vente sur pied) basé sur les volumes et non la qualité Absence de normes d'exportation Absence de laboratoire de contrôle de qualité Structuration très récente de la filière et des organisations de producteurs de café (OPC) Coûts des actions collectives pour des volumes relativement réduits</p>
Opportunités	<p>Amélioration de l'image globale du café lao Marché « gourmet » pour le robusta lavé. Marché de niche pour l'arabica lavé Extension des ventes sur les marchés « équitable » (forte demande) Possibilité de certification « biologique » Réduction de la forte pénalité appliquée au robusta lao</p>
Menaces	<p>Changements climatiques, notamment allongement de la saison sèche, Dominance de quelques acteurs sur la filière, Usurpation du nom avec d'autres cafés nationaux et/ou régionaux (vietnamiens ?) Insuffisance de main d'œuvre pour la culture et la récolte du café.</p>

Après le choix, en juillet 2007, par le comité de pilotage du PEIG de deux produits pilotes, le riz petit poussin de Xieng Khouang et le café des Bolovens, le PAB a activement participé au volet « café des Bolovens » ; réception des missions, participation aux ateliers, à la rédaction de la proposition de cahier des charges, au film sur les IG au Laos, etc.

Le PAB avait insisté, dès le rapport de mise en place, sur l'importance de la création d'une IG sur le café des Bolovens, un des rares signes de qualité basé sur des critères objectifs de qualité et géré par les acteurs de la filière eux-mêmes. Les signes « biologique » et « équitable » (voir chapitre 2.4 page 53), au contraire, sont basés sur des cahiers des charges externes, sans référence à la qualité, contrôlés par des certificateurs étrangers.

Mais, il faut reconnaître que la mise en place d'une IG est une solution de valorisation des cafés à moyen terme, la profession en aval (traders et torréfacteurs) n'étant pas prête à valoriser ce signe.

Par ailleurs, à la fin du PEIG en 2009, aucun groupe interprofessionnel porteur de l'IG « café des Bolovens » n'a été identifié ni créé. Malgré quelques ateliers organisés par l'équipe nationale du PEIG, les producteurs restent peu ou pas informés sur le concept des IG et sa gestion. Les industriels de la filière, torréfacteurs et exportateurs, ont semble t'il intégré l'importance de la mise en place d'une IG mais souhaitent un cahier des charges non contraignant permettant de vendre toute leur production actuelle sous IG, sans effort sur la qualité.

L'IG « Café des Bolovens » reste à créer et à structurer. Il serait souhaitable que cet important dossier soit repris par le futur CNCL.

2. AMELIORATION DES REVENUS « CAFE » DES PRODUCTEURS

Ce fut la partie centrale des travaux du PAB de 2005 à 2009. Après avoir rappelé la stratégie générale adoptée dès le rapport de mise en place, les actions réalisées seront décrites.

2.1. *Stratégie générale.*

Dès les termes de référence du projet et de l'assistance technique, il avait été décidé d'améliorer les revenus des producteurs de café par la production et la valorisation de cafés de qualité.

En 2005, la situation était la suivante :

Sur les produits.

- Des cafés potentiellement intéressants et typiques, tant sur l'arabica que sur le robusta,
- Des robustas uniques au monde par leurs conditions agro-écologiques de culture,
- Des robustas exports très décotés (moins 170 dollars/tonne) par mauvaise récolte, séchage et préparation export (pas de calibrage, sélection sommaire des défauts)
- Des arabicas export de qualité moyenne, décotés aussi (moins 15 cents de US\$/livre anglaise)

Sur les conditions de récolte et process post-récolte

Arabica

- L'arabica relativement bien récolté (5 à 30% de cerises vertes)
- Transformation par voie humide (réintroduite par le PDRPB),
- Mais des difficultés d'approvisionnement en eau dans les villages,
- Transformation individuelle par les producteurs ou vente en cerises à des commerçants transformateurs,
- Manque de moyens de transformation dans les villages d'où la vente aux intermédiaires)
- Aucun contrôle de qualité,
- Mauvaise fermentation en sacs,
- Séchage fréquent au sol, éventuellement sur bâche,
- Séchage incomplet ; vente avec un taux d'humidité de 15 à 25%.

Robusta

- Récolte en un seul passage avec beaucoup de verts (50 à 100%),
- Séchage au sol, sur terre battue, rarement sur bâches,
- Pas de robusta voie humide,
- Séchage incomplet ; vente avec un taux d'humidité de 15 à 25%, en coque ou décortiqué (décorticage artisanal dans des décortiqueuses à riz adaptées).

Préparation export

- Pas de calibrage par taille (sauf 1 exportateur),
- Sélection sommaire des défauts
- Pas de tables de sélection densimétrique (sauf 1 exportateur),

- Pas de contrôle de qualité ni physique, ni organoleptique.

Sur les relations entre les acteurs de la filière

- Recours fréquent des producteurs à la vente sur pied à des intermédiaires (50% des familles, taux moyen d'intérêt de 19% par mois)
- Vente à des intermédiaires et grossistes liés à des exportateurs,
- Aucun différentiel de vente en fonction de la qualité.

Sur les conditions d'exportation

- Vente export à des agents locaux de traders internationaux,
- Exportation par la Thaïlande (port de Bangkok),
- Obligation de passer par des transporteurs thaïlandais,
- Taxe d'exportation (300 kips/kg en 2005, 1,75% de la valeur actuellement⁴),
- Obligation d'être membre de l'Association des Exportateurs de Café Lao (Association du Café Lao actuellement),
- Taxe de 20 kips par kg payée à l'association.

Pour produire et valoriser des cafés de qualité, il fallait donc introduire d'importantes innovations.

Transformation collective par voie humide

Malgré les difficultés engendrées par cette méthode (voir le chapitre 2.3 page 36), le PAB a opté pour la mise en place de centres collectifs de traitement du café par voie humide afin de répondre à quatre objectifs ;

- a) **Fournir** aux groupements de producteurs les équipements nécessaires à la transformation du café par voie humide,
- b) **Améliorer** la qualité du café arabica produit en exerçant un contrôle de qualité centralisé et autogéré ; la transformation individuelle est en effet très hétérogène et la qualité finale du café sera celle du café le moins bien préparé (avec des défauts)
- c) **Explorer** les possibilités de valorisation du robusta d'altitude par voie humide
- d) **Intégrer** les producteurs, vendeurs de cerises, dans la filière commerciale du café arabica en leur fournissant les équipements nécessaires à la transformation du café par voie humide,

La construction de ces centres collectifs de traitement du café passait donc par la structuration des producteurs en groupements.

Lutter contre le crédit usurier

Lors d'un contrat informel de crédit usurier (vente sur pied), le producteur s'engage tacitement à livrer sa production à l'intermédiaire prêteur au delà du simple remboursement de sa dette. Système courant dans le monde du café, il permet aux exportateurs de sécuriser ses approvisionnements avant la récolte. Pour permettre aux producteurs/membres des groupements de livrer leur production au centre de traitement

⁴ Sur la base du prix minimum garanti du commerce équitable avec la prime biologique, 1,75% de la valeur représentent environ 500 kips par kg fin 2009.

collectif et se substituer au système traditionnel d'usure, le PAB a insisté, dès 2005, pour la constitution de fonds de roulement au niveau des groupes. La gestion de ces fonds devait être réalisée suivant le système traditionnel laotien par les groupements, sans intervention d'une structure centralisée. En effet, l'histoire rurale laotienne est jalonnée de crédits jamais remboursés dans un système classique bancaire ou semi-bancaire. Le crédit informel par contre fonctionne bien dans des environnements de proximité tel que le village.

Obtenir des volumes suffisants pour l'exportation

Il était impossible de valoriser les cafés obtenus sans exporter. Les exportateurs nationaux sollicités pour rémunérer du café de qualité ont tous refusé.

Par ailleurs, pratiquement aucun centre de traitement du café par voie humide ne peut obtenir un volume de café suffisant pour exporter. En effet, l'unité minimale d'exportation est un container de 18 à 19,2 tonnes de café marchand. Il fallait donc regrouper tout le café des centres de traitement pour pouvoir exporter. Il était donc indispensable de créer une structure de second niveau, une association des groupements.

Mais, pour exporter, il était de plus indispensable de suivre des standards internationaux de préparation; calibrage par taille, sélection des défauts par densité. La construction d'une usine de préparation des lots exports était donc nécessaire.

Valoriser les cafés par des signes de qualité

Pour obtenir des prix internationaux attractifs, la qualité des produits doit être (re)connue. Faire reconnaître la qualité intrinsèque des cafés pour des marchés de niche est pratiquement impossible pour des organisations de producteurs. Il fallait donc introduire des signes symboliques de qualité basés sur des attributs de confiance. L'idéal était de valoriser les cafés avec une Indication Géographique comme il a été mentionné plus haut. Mais la filière aval n'étant pas encore réceptive à ce signe, le PAB a vite opté pour les certifications « commerce équitable » et ensuite « biologique », seules garantes de prix plus élevés.

Valoriser les cafés sur le marché national

L'analyse des marges obtenues sur le marché national a immédiatement incité le PAB à tenter de placer le café des producteurs sur le marché national. Pour cela, il fallait investir dans des outils de production (torréfacteur, moulin, emballage) et dans un premier temps tester la pertinence de vente de cafés haut de gamme sur le segment « type européen » du marché national.

Créer des relations commerciales

Dès l'obtention de café parche arabica de qualité, le PAB a cherché à nouer des relations durables avec certains torréfacteurs et traders internationaux. L'établissement de relations de confiance peut prendre des années et ne s'installe qu'après plusieurs ventes/envoi de containers sans problème. La base de la méfiance dans le commerce du café provient de la distance entre vendeurs (pays du Sud) et acheteurs (pays du Nord) ; la distance n'est pas seulement géographique mais aussi culturelle. Par expérience, le PAB a privilégié l'accueil des acheteurs sur place, à Paksé et sur le Plateau des Bolovens.

Les difficultés pour le PAB étaient :

- De travailler presque simultanément sur tous ces aspects techniques, sociaux, symboliques et commerciaux,
- De démarrer sur tous ces aspects non abordés par les 2 études de faisabilité,
- D'engager des actions dans un environnement non préparé, voire hostile ; refus des producteurs pour des actions collectives suite aux expériences passées, aucun cadre juridique lao pour les associations de producteurs, pas d'investissement prévu dans le PAB, peu de ressource humaine spécialisée en café, pas de structure adéquate d'aide aux certifications, des acteurs privés assis sur leur oligopole, des structures d'état non formées sur les concepts proposés, etc.
- De ne disposer que d'un seul assistant technique pour la réalisation de cet ambitieux programme.

2.2. Construction technique de la qualité

Pour obtenir des produits de qualité à l'export le PAB a travaillé sur les trois points clefs du process : la récolte, la transformation par voie humide et la préparation des lots d'exportation.

Toutes les étapes de transformation et usinage du café sont présentées dans la Figure 3.

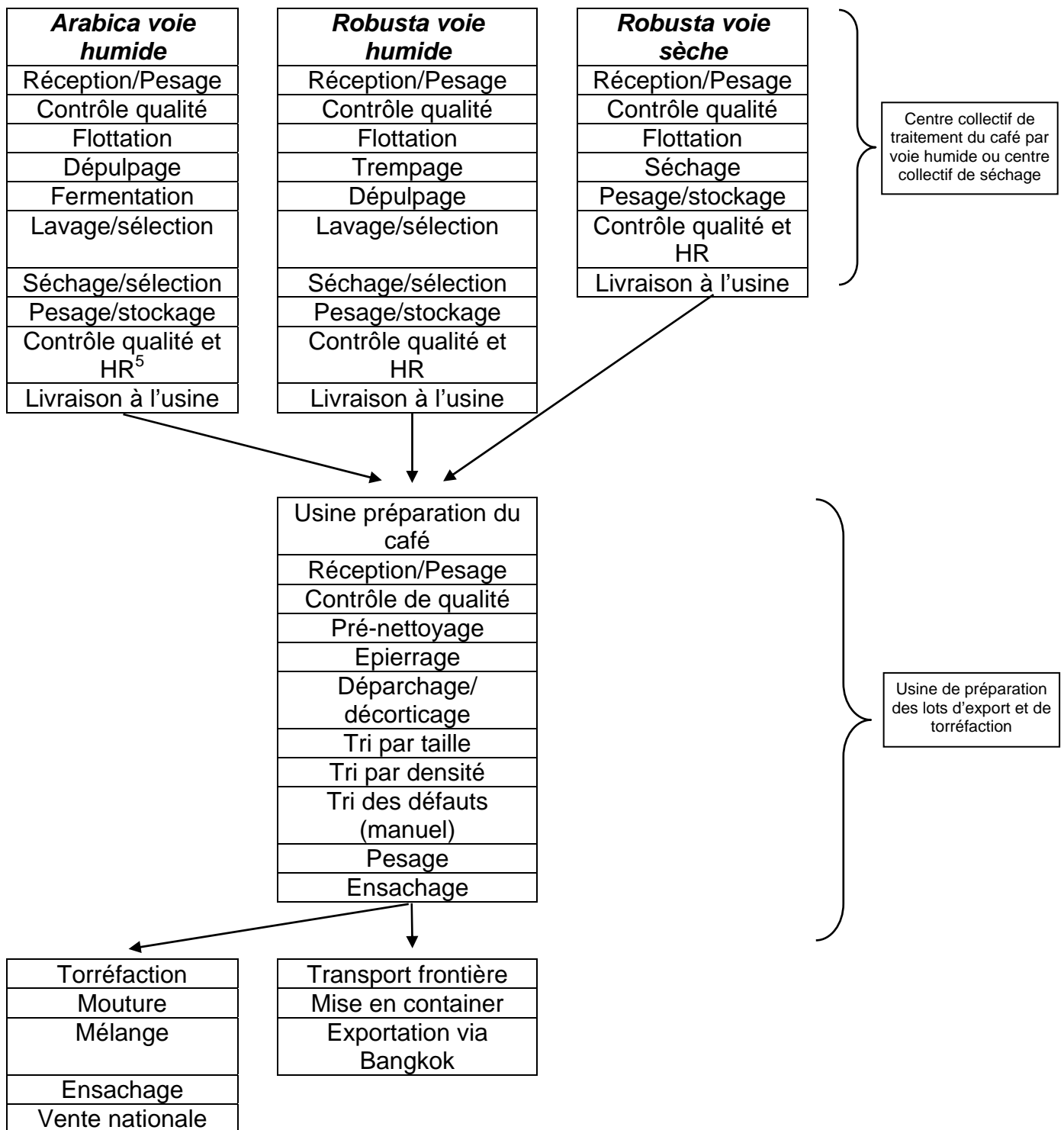


Figure 3: Schéma de la transformation du café cerise en café marchand export ou café torréfié.

⁵ Humidité Relative

2.2.1. Construction des centres collectifs de traitement du café par voie humide

Au total 40 centres collectifs de traitement du café par voie humide (CCTCVH) ont été construits en 2007, 2008 et 2009, dans autant de groupements/villages :

- 31 centres en 2007,
- 7 centres en 2008 et
- 2 centres en 2009 (non terminés)

La construction des 31 centres en 2007 a donné lieu à un rapport (voir référence au chapitre 6 page 94). Une aide technique extrêmement importante a été obtenue de deux experts salvadoriens, Víctor Mencía en mai 2007 et Roberto Ulloa en octobre 2007 (voir références au chapitre 6 page 94).

Trois types de centres ont été construits en fonction de deux critères principaux : le volume de production de cerises d'arabica du groupement et l'accès à l'électricité triphasée :

1. Le type 1, sans électricité, de petite capacité (inférieure à 20 tonnes de cerises par campagne), dépulpeuse manuelle motorisée localement, fermentation et lavage en cuvettes et récipients de plastique ; ce type est nommé « modèle traditionnel ». 5 CCTCVH de ce type ont été construits.
2. Le type 2, de capacité moyenne à grande (15 à 80 tonnes de cerises par campagne), pour les villages en général sans électricité avec réception, flottation, fermentation naturelle et lavage dans des bacs en ciment et un canal de lavage de type « guatémaltèque » ; ce type est nommé « modèle basique », 12 centres ont été construits sur ce modèle.
3. Le type 3 de grande capacité (30 à 300 tonnes de cerises par campagne), pour les villages avec électricité triphasée, réception, flottaison, dépulpage et démulcination mécanique, trempage (12h) et lavage en bacs cimentés ; ce type est nommé « modèle semi-industriel », 14 centres ont été construits sur ce modèle

Les schémas de transformation de ces trois types de centres de traitement par voie humide sont résumés dans la Figure 4 page 30.

Afin que tous les centres fonctionnent sur les mêmes bases, 10 principes de qualité ont été édictés, imprimés et affichés dans tous les centres. 2 règles sont différentes pour les centres de type 3 (voir Tableau 3).

Tableau 3: Les 10 règles de qualité des CCTCVH.

1	Le centre n'accepte que les cerises mûres bien rouges. 100% rouges. Ni vertes, ni noires, ni à moitié rouges.
2	Le centre n'accepte que les cerises fraîches récoltées le jour même.
3	Les cerises sont mises à flotter lors de la réception. Tout le café flottant est traité à part comme café de 2 ^{ème} catégorie.
4	Les cerises sont dépulpées dans une machine propre et bien réglée.
5 Type 1 et 2 5 Type 3	Le café est ensuite fermenté, au maximum 18 h, dans un bac ou des récipients propres. La masse de café est recouverte et protégée du froid. Le café passe ensuite dans la démulcagineuse, en flux continu (pas d'arrêt). La démulcagineuse est bien réglée et les techniciens contrôlent le % de grains pelés
6 Type 1 et 2 6 Type 3	A la fin de la fermentation, le café est parfaitement lavé avec de l'eau propre. Le café démulcaginé est mis dans l'eau propre pour la nuit (12 heures). Le lendemain matin il est lavé dans le bac avec de l'eau propre.
7	Pendant le lavage, les flottants sont séparés et traités à part comme du café de 2 ^{ème} catégorie.
8	Le café est mis à sécher au soleil et remué très fréquemment, surtout les 2 premiers jours. Le café est protégé par une bâche, la nuit, pour ne pas reprendre d'humidité. Pendant le séchage, les pulpes et cerises non dépulpées sont retirées.
9	Quand le café parche atteint 11 à 12% d'humidité (mesuré avec l'humidimètre), il est ensaché, pesé et stocké, seul, dans un endroit propre et bien ventilé.
10	Tout le centre doit être parfaitement propre et nettoyé tous les jours. La qualité commence avec la PROPRETE.

Ce panneau affiché a eu un impact fort sur les responsables de centre et les membres. Il a permis aux responsables de se protéger contre les membres plus influents qu'eux surtout au moment du contrôle de qualité des cerises à la réception. Le technicien du PAB effectue de plus un contrôle de qualité à chacune de ses visites avec une check liste très complète et détaillée.

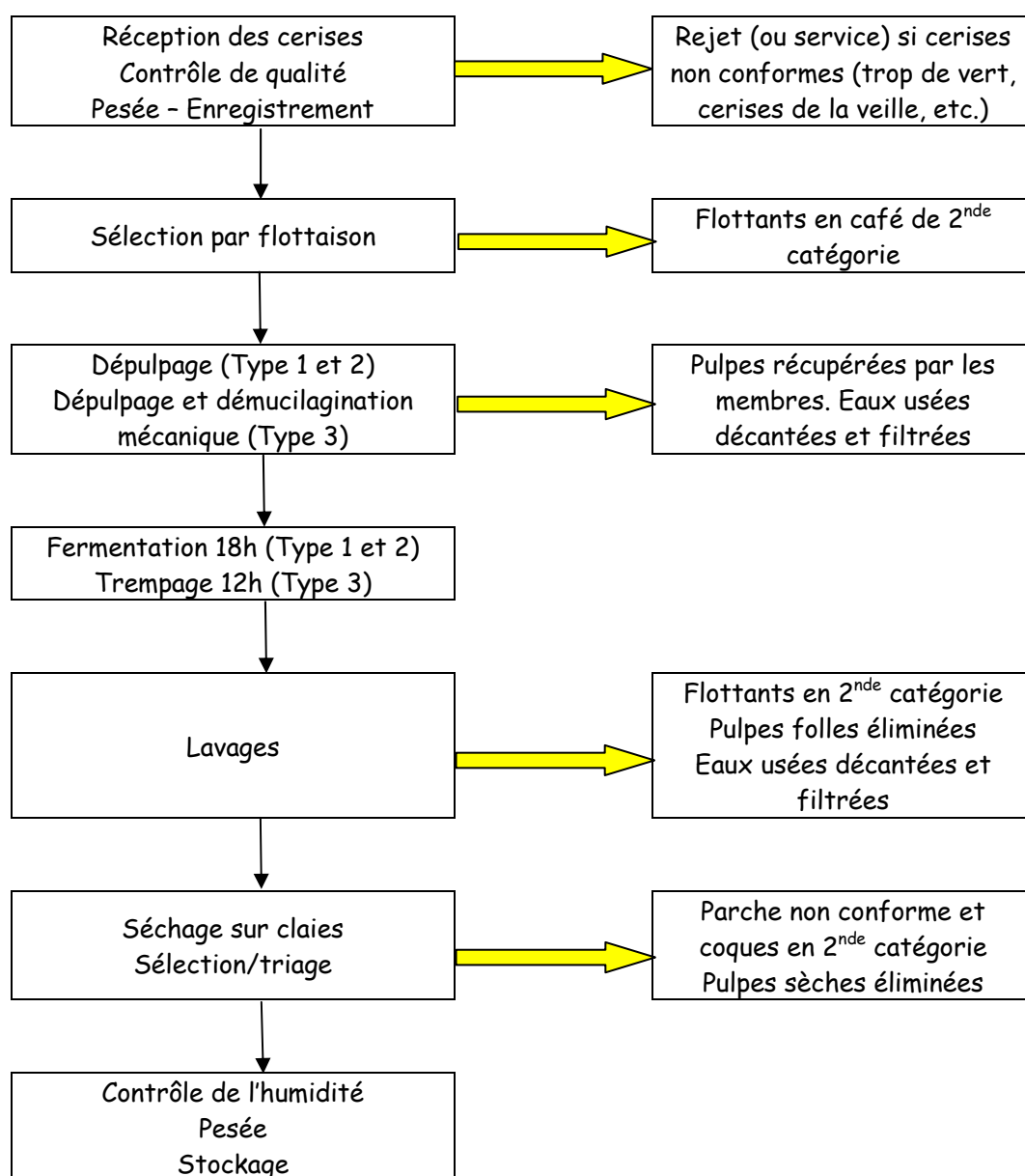


Figure 4: Schéma de transformation du café dans les centres de traitement par voie humide

En 2007, le coût moyen de construction d'un centre collectif de traitement du café par voie humide s'est élevé à 71 millions de kips soit environ 7 500 US\$⁶ (voir Tableau 4).

⁶ Sur la période de construction, on considérera le taux de change moyen 1 US\$ = 9 500 kips (Lak)

Tableau 4: Moyenne du montant de l'investissement par type de CCTCVH en 2007.

Type 1	37 827 790
Type 2	54 537 983
Type 3	97 476 595
Moyenne générale	71 234 422

Le total de l'investissement s'est élevé en 2007 à 2,2 milliards de kips avec des coûts par centre de 26,7 à 126 millions de kips.

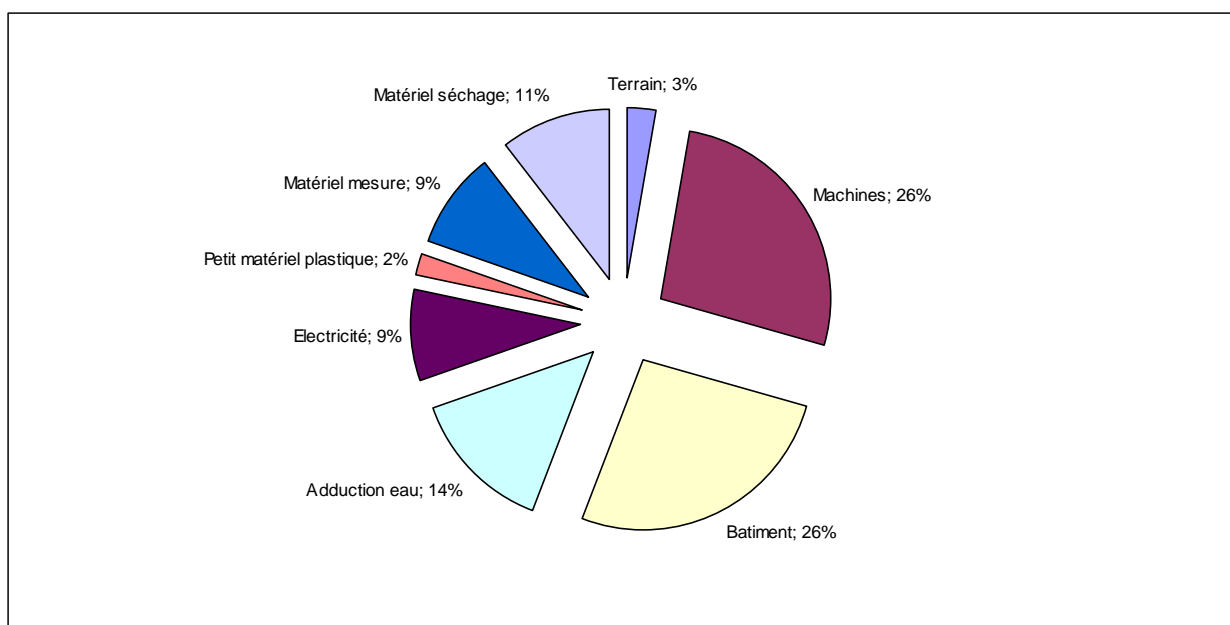


Figure 5: Répartition par poste budgétaire des montants d'investissement des 31 CCTCVH en 2007.

La Figure 5 montre que 2 postes représentent plus de 50% de l'investissement, les bâtiments et les machines (dépulpeuses, démulcigineuses, etc.). La construction des bâtiments est en réalité le premier poste budgétaire car une grande partie du bois de construction et la plupart de la main d'œuvre, fournis par les groupes, ne sont pas comptabilisés.

Le troisième poste budgétaire (14% de l'investissement) est l'adduction d'eau. Les villages du Plateau des Bolovens souffrent d'un manque chronique d'infrastructures collectives.

L'acquisition du terrain ne représente que 4% de l'investissement. Dans la plupart des cas un accord a été passé entre les autorités du village et le groupe pour bénéficier des terrains communautaires.

En 2007, le PAB a financé en moyenne 85% de l'investissement enregistré pour un montant de 1,87 milliards de kips (soit 197 000 US\$ et en moyenne 6 355 US\$ par centre). Les groupements ont apporté 336,6 millions de kips ce qui démontre leur attachement à cette opération. Ces chiffres omettent d'ailleurs certains investissements

des groupes, comme une partie du bois, toute la main d'œuvre de construction, le bois des claies de séchage et la main d'œuvre pour leur réalisation.

Dans le contrat passé avec les groupements, ceux-ci doivent capitaliser au moins 50% du montant octroyé par le PAB en trois ans, pour amortir et augmenter le fond propre auto-géré par le groupe. Au total, en 2007-2008, les groupements ont réussi à capitaliser 177,6 millions de kips au cours de la première campagne arabica et robusta.

Dans chaque centre un membre du groupe est nommé responsable. Il est assisté par le trésorier ou le comptable pour l'enregistrement des données : poids de cerises livrées, temps de travail, poids de parche stocké, etc. Un ensemble de cahiers d'enregistrement a été fourni par le PAB à chaque centre.

Les centres ont fonctionné sur la base du travail fourni par certains membres. Un enregistrement quotidien du temps de travail individuel a été effectué par les gestionnaires. Les travaux effectués dans la journée (lavage, séchage) sont effectués par des permanents qui n'ont pas de tâche de récolte. Certains membres ne viennent donc que pour les travaux nocturnes. En outre, des gardiens surveillent le café la nuit.

Au final, lors de la campagne 2007-2008, le travail effectué par les membres a été rémunéré à une moyenne de 1 816 kips/h, ce qui est assez faible. Une réflexion a été engagée avec les groupes pour améliorer la productivité du travail. Le travail devrait être rémunéré entre 2 500 et 3 000 kips/h⁷.

En 2008, après une campagne de fonctionnement, les centres de type 1 ont été transformés en type 2 car les opérations très manuelles n'étaient pas viables à long terme (coût de main d'œuvre excessifs).

Par ailleurs, beaucoup de villages ont été pourvus en électricité en 2008 et 2009 et les installations ont été adaptées. Enfin, les démulagineuses mécaniques se sont révélées de piètre qualité, difficiles à régler et ont produit de nombreux grains mordus ou brisés. La plupart des groupements ont abandonné cette technique et ont opté pour une fermentation naturelle, mieux maîtrisée et garante d'une bonne qualité.

L'appropriation des centres de traitement par les groupements a été totale, sur une campagne. En 2008, la plupart des groupements ont adapté ou améliorés spontanément leur centre soit sur cotisation, soit en demandant au PAB uniquement la fourniture d'intrants.

7 nouveaux centres ont été construits en 2008, sur un modèle unique (ex type 2) adapté après une campagne de fonctionnement des 31 premiers centres.

Le coût par centre a été de 72 millions de kips en 2008, équivalent au coût moyen en 2007, mais qui correspond à 8 275 US\$⁸ (contre 7 500 US en 2007). La différence est seulement due au taux de change.

En 2008, la répartition par poste budgétaire est sensiblement équivalente à 2007 avec un poids relatif des machines moindre car le PAB n'a acheté aucune démulagineuse.

⁷ Cette fourchette correspond plus ou moins au salaire horaire moyen dans la zone pour le travail agricole.

⁸ Sur la période de construction en 2008, on considérera le taux de change moyen 1 US\$ = 8 700 kips (Lak)

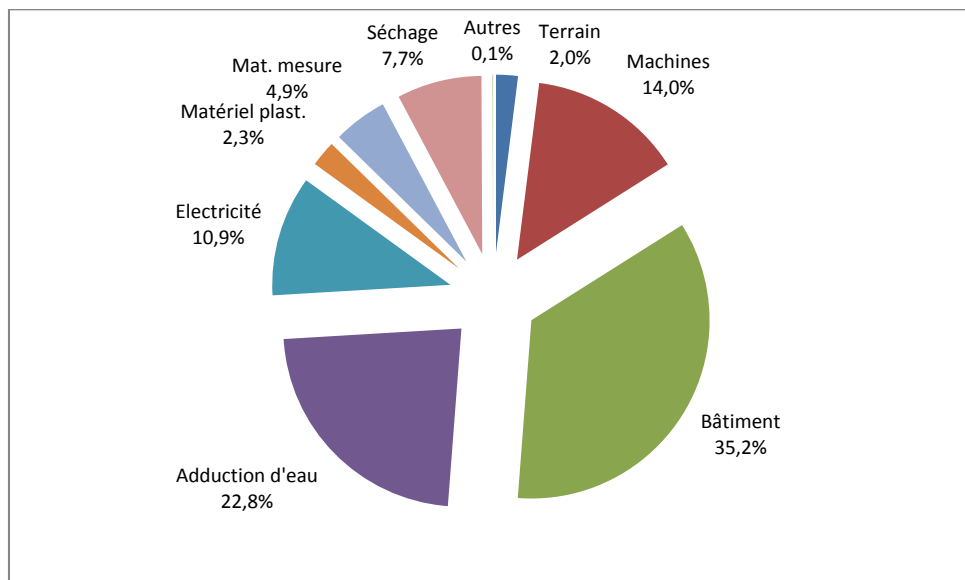


Figure 6: Répartition par poste budgétaire des montants d'investissement des 8 CCTCVH en 2008.

En 2008, le PAB a financé en moyenne 85% de l'investissement enregistré pour un montant de 430,4 millions de kips (soit 49 470 US\$ et en moyenne 7 067 US\$ par centre). Les groupements ont apporté 73,7 millions de kips sans compter le bois et la main d'œuvre.

Au total, en 2007 et 2008, le PAB a financé 38 centres dans 38 groupes pour un investissement total de 246 470 US\$. Cette somme relativement modeste a radicalement changé la vie des 38 groupements.

En conclusion pour la construction des 38 centres collectifs de traitement du café par voie humide en 2007 et 2008, il faut relever les points suivants :

- La construction de tels centres ne représente pas un gros investissement par groupement/village,
- Des modèles de construction de centres collectifs existent maintenant au Laos ; ils ont déjà été copiés et améliorés par la coopérative JCFC avec un financement néo-zélandais ; c'est un des buts recherché par le PAB au niveau de la capitalisation des résultats,
- Ces centres permettent d'augmenter considérablement les capacités de transformation des producteurs et évitent la vente en café cerise peu rémunératrice,
- Les groupements de producteurs sont aptes à cofinancer ces investissements,
- Le cofinancement des groupes est un excellent moyen de consolidation des groupements et d'appropriation des centres,
- L'appropriation des centres par les groupements en 2007, 2008 et 2009 est impressionnante. En 2009, tous les groupements ont utilisé la prime sociale du commerce équitable (voir plus loin) pour améliorer leur centre qui est devenu petit à petit « Le » lieu communautaire du groupement et du village.
- La fierté des groupements est très palpable.

D'après cette expérience, on peut attirer l'attention sur :

- Les démulagineuses mécaniques : les producteurs ont des difficultés à les maîtriser. Beaucoup de grains sont pelés ou mordus. Ce système avait été prévu pour pouvoir traiter par voie humide l'arabica et le robusta. En effet le robusta est beaucoup plus difficile à fermenter et la démulagineuse mécanique représentait une bonne option. Mais, ces démulagineuses ne répondent pas à l'objectif de qualité.
- Les systèmes électriques : la puissance électrique est parfois insuffisante (problème de transformateur). D'autres fois ce sont les moteurs qui ne supportent pas les fluctuations de tension. Enfin, dans tous les cas une mise à terre est indispensable. Ce problème reste entier.
- Le système de traitement des eaux : il a souvent été mal dimensionné et mal compris par les producteurs.
- Les bacs de flottation : souvent insuffisants, l'attente est longue au moment du pic de récolte. La plupart des centres en ont construit d'autres en 2008 et 2009.
- Le canal de lavage de type guatémaltèque est très apprécié des producteurs (voir description dans Sallée et Lomany, 2008).

2.2.2. Construction de l'usine de préparation du café de l'AGPC

A partir de 2008, l'Association des Groupements de Producteurs de Café du Plateau des Bolovens, AGPC, qui regroupe les 53 groupements de producteurs créés dans le cadre du PAB, a sollicité le MAF et l'AFD pour construire une usine de conditionnement du café afin de pouvoir torréfier et exporter. Il était en effet indispensable d'intégrer toutes les étapes de la transformation du café (voir Figure 3 page 27).

Ce fut une longue bataille procédurière pour convaincre le bailleur de fonds. Une étude de faisabilité a été réalisée en 2009 (voir référence au chapitre 6 page 94) et la construction a réellement commencé en novembre 2009, 2 mois avant la fin du projet ... La construction a été réalisée en 3 mois, le bâtiment livré fin janvier 2010. Les machines nécessaires achetées au Vietnam ont également été livrées et montées fin janvier 2010. Début février 2010, l'AGPC commençait la préparation de lots d'exportation (23 containers commandés).

L'usine requise par l'AGPC devait être techniquement capable de :

- Recevoir et stocker du café parche arabica et robusta livré par les groupements,
- Recevoir et stocker du café coque robusta livré par les groupements,
- Transformer ces cafés en café marchand de type export,
- Torréfier, mouliner et emballer du café vert, défauts, petits grains et type export.

Le dimensionnement des machines devait permettre une production moyenne de 1 tonne de café marchand/heure, soit 19,2 heures pour un container. Elle mesure L 40m X l 20 m X H 4m, et permet donc le stockage de 2 000 m³ ce qui devrait s'avérer insuffisant dans le futur (3 500 m³ nécessaires au pic de production).

Le total de l'investissement demandé et réalisé est présenté dans le Tableau 5

Tableau 5: Récapitulatif de l'investissement prévu et réalisé pour l'usine AGPC.

	<i>Prévu US\$</i>	<i>Prévu €</i>	<i>Réalisé US\$</i>
Terrain	2 340	1 800	2 340
Bâtiment	135 000	103 846	126 806
Equipement préparation café export	39 060	30 046	29 137
Equipement torréfaction	13 000	10 000	13 000
Installation électrique	25 000	19 231	15 956
Adduction d'eau	4 000	3 077	6 175
Divers	10 920	8 400	
Aménagements extérieurs	0	0	13 103
Sanitaires	0	0	5 195
Aménagements intérieurs	0	0	3 465
Total	229 320	176 400	215 177

base de calcul 1 € = 1,30 US\$

Le coût total est donc inférieur aux prévisions. Sur la somme totale, le PAB a apporté 207 037 US\$ (96%) et l'AGPC 8 140 US\$ (4%). L'AGPC a utilisé une partie de la prime sociale des groupements et conserve environ 10 000 US\$ pour d'autres aménagements : maison de gardien, pièces de rechange, etc.

En 2010, l'AGPC devrait recevoir 46 000 US\$ de prime sociale (hors les 46 000 US\$ pour les groupements) et l'utiliser pour construire un logement pour les techniciens et commencer les travaux d'un laboratoire d'analyses physiques et sensorielles des cafés.

De même que pour les centres de traitement du café par voie humide, l'appropriation de l'usine de traitement par le personnel de l'AGPC est impressionnante, quelques mois à peine après son ouverture. Les procédures sont comprises, les exigences du cahier des charges « biologique » sont appliquées, le fonctionnement technique des machines est parfait, etc. Il manque encore un règlement sur la sécurité des travailleurs, des équipements de premier secours, etc. Mais, globalement, en mai 2010, cette usine est une réussite.

En conclusion de ce chapitre technique, il faut relever les points suivants :

- l'AGPC s'est doté en 3 ans des outils de production pour produire et commercialiser des cafés arabica et robusta de qualité.
- L'investissement global est d'environ 500 000 US\$ pour un chiffre d'affaire annuel qui devrait rapidement se situer autour de 2 millions de \$ (voir chapitre 2.6 page 62). Cet investissement représente environ 25% du coût total du projet PAB.
- Les équipements construits sont simples et bénéficient de technologies appropriées aux conditions laos,
- Les machines employées dans les 2 cas (centres de traitement et usine) proviennent toutes du constructeur vietnamien Vina Nathrang ; elles sont robustes et bon marché.
- L'appropriation de tous ces outils de production par les producteurs et le personnel de l'AGPC est, une fois de plus, impressionnante et complète.

2.3. Construction sociale de la qualité.

Si la construction technique de la qualité s'est révélée relativement simple, la construction sociale a été lente, compliquée et n'est pas achevée.

La plupart des groupements se sont constitués en 2006 et 2007, sans cadre juridique, sans expérience et dans un climat de grande méfiance aussi bien de la part des intéressés que des autorités gouvernementales. Les producteurs ont encore en mémoire la collectivisation des années 80 et les autorités redoutent la création de pôles de pouvoir non contrôlés. 51 groupements de producteurs se sont constitués sous l'égide du PAB.

En août 2007, a été créée l'Association des Groupements de Producteurs de Café du Plateau des Bolovens, AGPC, une des premières structures de second niveau du Laos. Les autorités provinciales de la province de Sekong, où le PAB ne travaillait pas, ont tenu à incorporer deux groupements de producteurs de robusta de cette province. L'AGPC compte donc 53 groupements membres.

En juillet et août 2008, une étude socio-économique des groupements et de l'AGPC a été commandée au Dr V. Diaz Pedregal (voir référence du rapport au chapitre 6 page 94). L'expert a travaillé sur un échantillon de 6 villages, volontairement biaisé ; il s'agissait en effet de mieux comprendre les causes de l'échec relatif des groupements les moins avancés. Dans cet échantillon, 4 groupements sur 6 sont en grande difficulté, un groupement est moyennement avancé et un groupement est leader. Les conclusions présentées ci-dessous doivent être perçues en tenant compte de ce biais.

Nous reprenons ici des extraits de son rapport :

«

Le Point d'Application des Bolovens (PAB) a contribué depuis 2006 à la création de 53 groupements de producteurs de café. Les groupements ont été constitués pour produire et commercialiser ces cafés de haute qualité, dans le but d'améliorer le niveau de revenu des producteurs mais aussi de participer à la reconnaissance d'un savoir-faire local et de contribuer à la préservation de l'environnement. Les groupements représentent au total environ 2 625 familles de producteurs, situées dans les districts de Paksong, Laongam et Thateng. Ils se distinguent radicalement des anciennes coopératives d'État [Evans, 1988 et 1990], dans la mesure où les membres sont volontaires et les décisions se prennent de façon démocratique. En outre, dans les groupements de producteurs, la production elle-même reste individuelle : il s'agit de grouper les producteurs et non pas de collectiviser la production (et l'ensemble des moyens qui vont avec : terre, outils, etc.)⁹. Autrement dit, au regard des coopératives d'État, les groupements actuels mettent en commun une très faible partie du processus productif, la seule qu'il soit plus rentable de faire collectivement qu'individuellement.

Pour reprendre les termes de référence de l'étude :

« Les groupements ont été constitués pour produire et commercialiser collectivement du café de haute qualité. En effet, il est pratiquement impossible a) de mettre en place une politique et un contrôle de qualité lorsque la transformation post-récolte du café est réalisée individuellement et b) d'avoir individuellement des volumes suffisants pour intéresser les acteurs aval de la filière.

Les groupements ont donc géré les opérations de production et commercialisation du café :

- Appui à la production de plants d'arabica,
- Gestion de la fertilité des sols caféiers,
- Amélioration de la taille des caféiers et des arbres d'ombrage,
- Mise en place du contrôle intégré du scolyte,
- Appui au séchage du café (acquisition de matériels et amélioration des techniques),
- Construction de CCTCVH, centres collectifs de traitement du café par voie humide, 31 en 2007 et 6 en 2008,

⁹ Je dois cette remarque et la suivante à Niels Morel.

- Traitement et commercialisation en commun de la récolte arabica 2007.

Ces 53 groupements ont gérés aussi des actions sur l'élevage dans le cadre de « la diversification des revenus » :

- Formation de vaccinateurs,
- Mise en place de campagnes de vaccination,
- Acquisition de troupeaux de confiage (20 groupements)
- Acquisition de verrats améliorés,
- Amélioration de l'alimentation.

Administrativement, les groupements ont été légalisés auprès des autorités du district suivant le décret n°09 du 8/6/2004 émis par le bureau politique du comité central du Parti. Ils sont dotés d'un règlement interne approuvé par le bureau provincial du MAF (Ministère de l'Agriculture et des Forêts). Le comité de direction de chaque groupe comprend un président, un trésorier, un caissier/comptable, un comité café (2 personnes), un comité élevage (2 personnes) et un conseil de surveillance (3 personnes).

Les groupements se sont constitués des fonds propres avec : a) la cotisation annuelle des membres, b) le remboursement des intrants distribués par les groupements à ses membres (le PAB subventionne ces intrants) et c) par le versement de la moitié de l'investissement fourni par le PAB pour la construction des centres collectifs de traitement du café. Ce fond doit servir au fonctionnement du groupement, du centre de traitement, mais aussi à l'octroi de crédits pour lutter contre la vente sur pied et le crédit usurier.

En 2007, les groupements se sont associés au sein d'une structure de second niveau, l'Association des Groupements de Producteurs de Café du Plateau des Bolovens (AGPC). L'AGPC a pour fonction 1) de représenter les producteurs des groupements auprès des instances provinciales, nationales et internationales, 2) d'encourager la production et la commercialisation de café de qualité pour accéder à l'exportation, au marché national torréfié et à mettre en place de signes de qualité « symboliques » (IG, Fair Trade, bio, etc.), 3) de rechercher des financements et de participer au montage de projets pour ses membres.

La pratique quotidienne de terrain des techniciens travaillant dans le cadre du projet ainsi que le bilan de la saison 2007-2008 du traitement du café par voie humide réalisé par Bertrand Sallée et Chansamone Lomany [2008] mettent en évidence la disparité de fonctionnement entre les groupements. Certains groupes parviennent à motiver leurs membres, produisent un café abondant et de qualité et réussissent à capitaliser, tandis que d'autres peinent à fonctionner de manière durable.

Dès lors, il importe en premier lieu de déterminer quels les facteurs peuvent expliquer l'état d'avancement des groupements de producteurs. L'examen de ces facteurs permettra dans un second temps de formuler des recommandations pour 1) faciliter le fonctionnement des groupements de producteurs, 2) participer à la formulation de la vision stratégique de l'AGPC, 3) inciter les pouvoirs publics à formuler des politiques efficaces et pérennes dans le milieu rural étudié.

....

1^{er} facteur : les conditions physiques et géographiques

Le 1^{er} facteur fondamental expliquant l'état d'avancement d'un groupement est constitué des conditions physiques et géographiques dans lesquelles intervient le groupement. L'altitude, le climat, la richesse des sols influencent le type et les caractéristiques du café obtenu. Une altitude supérieure à 1000 m constituera un atout indéniable pour la production de café de qualité. De même, un sol riche et aéré favorise une production abondante – et à terme la réussite du groupement [Galindo, Sallée, 2007]. Les organisations ont peu de pouvoir sur ces conditions physiques. Leur influence dans ce domaine est faible, voire inexistante.

Les conditions géographiques du lieu d'implantation du groupement, comme la proximité d'une route goudronnée, sont également importantes pour expliquer l'état d'avancement d'un groupe de producteurs. La proximité d'une route goudronnée sur le Plateau des Bolovens est ambiguë en matière d'aide aux producteurs. Elle facilite considérablement le transport du café – et de ce fait le travail des producteurs voulant livrer leur production en ville –, et permet aux producteurs d'accéder à des revenus complémentaires (tourisme, transport, installation d'un membre de la famille en ville, etc.). Néanmoins, la route goudronnée favorise également le travail des commerçants de la région.

« - Être près de la route [goudronnée], c'est vrai que c'est pratique pour vendre le café directement en ville. Je ne sais pas si cela incite les commerçants à venir ici. En moyenne, il y en a 8 ou 9 de différentes compagnies qui viennent acheter le café sur place au moment de la récolte¹⁰. »

Or, les intérêts de ces acheteurs sont souvent contradictoires avec ceux des groupements. Les commerçants encouragent les producteurs à vendre individuellement, de manière à garder le contrôle des prix et leur pouvoir

¹⁰ Citation issue d'un entretien avec un producteur d'un groupement de l'AGPC. Dans la suite du texte, les citations, provenant des entretiens réalisés au cours de l'enquête, apparaîtront en italique. Pour des raisons d'anonymat, seul le statut des répondants est mentionné (producteur d'un groupement, producteur hors groupement, président de groupement, comptable de groupement, etc.).

d'action sur la filière. Originaires du village de production, ils sont non seulement commerçants, mais aussi producteurs, transformateurs, membres du groupement, prêteurs usuriers. Afin de garder une influence sociale auprès des producteurs, ils occupent souvent des fonctions de direction au sein des groupements. Par leur présence, les producteurs sont donc incités à vendre leur café hors du groupement d'appartenance, ce qui affaiblit leur organisation collective.

En ce sens, le groupement se voit fragilisé dans la poursuite de ses objectifs (collecte du café des membres) par l'entrée de ces acteurs sur son terrain d'action. Des stratégies *ad hoc* peuvent alors être développées, comme des prix supérieurs à ceux des intermédiaires, des services spécifiques pour les membres livrant les cerises au groupement ou des primes pour la qualité.

2^e facteur : les conditions administratives et politiques

Le second facteur à l'origine du succès ou de l'échec relatif d'un groupe de producteurs est celui des conditions administratives et politiques de la zone considérée. Certains groupements bénéficient largement du soutien politique des autorités locales (village, district, province), tandis que d'autres peinent à intéresser les pouvoirs publics.

« - Nous, on n'a pas d'aide des responsables politiques ici. Il n'y a pas de techniciens du district, d'aide financière ou même de matériel prêté. On se débrouille vraiment seuls. »

Les groupements ont cependant une certaine marge de manœuvre en ce domaine. Autrement dit, l'incertitude sur le comportement des acteurs politiques n'est pas complète. Par exemple, en invitant régulièrement les politiciens locaux à participer à la vie du groupement, lors d'assemblées annuelles, d'événements extraordinaires ou en intégrant les politiques en tant que membres de base ou chefs du comité de surveillance, l'organisation paysanne peut influencer les décisions politiques en sa faveur.

« - Ici, le secrétaire du Parti est membre du comité de surveillance et le chef du village fait partie des membres. Ça permet de renforcer notre organisation, d'avoir l'appui de personnes bien placées en faveur de notre groupement. »

Par ailleurs, certains villages ont bénéficié de 1997 à 2002 du soutien du Projet de Développement Rural du Plateau des Bolovens (PDRPB). D'après les enquêtés, la présence d'un tel projet a grandement facilité l'implantation des actuelles organisations de producteurs, ce qui peut expliquer que certains groupements soient aujourd'hui plus avancés que d'autres.

« - C'est sûr, avec le PDRPB, nous, on avait déjà l'habitude de s'organiser. On savait déjà comment tenir des comptes, faire des réunions, des choses comme ça. Ça aide. »

Enfin, l'organisation de tournées et visites officielles par le PAB à la rencontre des producteurs dans les villages a un impact fort pour les populations locales. La visite d'un officiel est un événement marquant, pour le groupe comme pour l'individu.

3^e facteur : les conditions éducatives

Le troisième facteur déterminant l'état d'avancement des groupements de producteurs est le taux d'illettrisme des villages. L'illettrisme causé par le faible niveau de scolarisation des producteurs constitue un lourd handicap dans la vie des groupements. Mal à l'aise avec la lecture, l'écriture et le calcul de base, plusieurs dirigeants de groupements peinent à assumer leur fonction. En outre, beaucoup de membres n'ont pas la capacité de contrôler leurs dirigeants et hésitent à donner leur avis. « Je ne sais pas ce que fait le comptable, franchement, je ne sais pas. Je passe mon temps dans les parcelles », déclare un membre d'un groupement visité.

Certains sociétaires ne comprennent pas les directives ou recommandations techniques qui leur sont adressées. N'osant le signaler, ils les appliquent peu ou mal. Les concepts abstraits comme « risque », « obstacle », « attente », « objectif », « crédit », sont généralement mal compris. La motivation des membres s'en ressent, comme le montre l'extrait d'entretien suivant :

« [Enquêteur] - Pourquoi êtes-vous devenu membre de ce groupement ?

[Répondant] - Je me suis engagé dans le groupement sans vraiment savoir pourquoi, à cause de la tendance du moment, à cause de la mode. »

De manière générale, les membres des groupements visités sont pour la plupart passifs dans leur approche du collectif : n'ayant aucun souhait d'amélioration du service de leur organisation, ils se contentent de suivre les recommandations du PAB et posent très peu de questions sur le mode de fonctionnement de leur groupe – qu'ils connaissent de ce fait assez sommairement.

Le pouvoir d'action du groupement sur le taux d'illettrisme des membres est relativement réduit. Des demandes auprès des pouvoirs publics, relayées notamment par les responsables politiques locaux, pourraient peut-être aboutir. Dans ce domaine, la capacité d'influence des groupements de producteurs du Plateau est toutefois faible.

4^e facteur : la formation

Un quatrième facteur important pour déterminer l'état d'avancement des groupements est le niveau de formation des producteurs. L'absence de connaissance dans les domaines technique, administratif, politique, d'organisation et de gestion pèse sur le fonctionnement des organisations. Dans les domaines à forte composante technique, comme la comptabilité, le manque de formation ou de compréhension des formations s'avère très pénalisant pour la structure. Si des formations spécifiques de comptabilité ont été organisées par l'AGPC en 2006 et 2007 à destination de l'ensemble des comptables et caissiers des groupements, les lacunes dans ce domaine demeurent fortes (plusieurs comptables ne sont pas venus ou ont envoyé un remplaçant au cours de ces formations). Ainsi, des membres de groupes chargés d'assurer les fonctions de comptabilité déclarent au cours de leur entretien :

« - Je ne sais pas comment faire la comptabilité, je n'ai jamais appris. Je veux bien apprendre, mais pour le moment, je ne sais pas. »

« - En tant que comptable du groupement, on rencontre beaucoup de difficultés. La première, c'est la comptabilité. Parce que c'est un domaine nouveau pour moi. »

« [Enquêteur] - Pourquoi êtes-vous devenu comptable ?

[Répondant] - Parce que je sais écrire.

- Vous pensez que cela suffit ?

- Non. Mais le groupe m'a poussé à prendre le poste. C'est pour ma franchise. »

« [Enquêteur] - Les emprunts du groupement, ils sont à quel taux d'intérêt ?

[Répondant] - Ah bon, parce qu'il y a un taux d'intérêt ? »

« - J'ai participé à la formation du PAB en comptabilité mais je n'ai pas tout retenu. Pendant la formation, tout était clair, mais quand je suis rentré chez moi, j'ai tout oublié ! C'est difficile à mettre en œuvre. »

En outre, les domaines de la formation et de l'information sont parfois confondus par les répondants : informés sur un aspect de leur structure, ils se disent déjà formés. Aussi, beaucoup de tâches importantes pour assurer le bon fonctionnement du groupe ne sont pas assurées, comme en témoignent les explications d'un chef de comité café sur son travail de collecte d'information :

« [Répondant] - Je note la participation des membres du groupe aux activités relatives au café. J'écris ça sur des feuilles de papier [volantes] et au bout de la semaine, je les jette.

[Enquêteur] - Mais pourquoi les jetez-vous ?

[Répondant] - Parce que je peux retenir le nom et le nombre d'heures des membres qui participent aux activités. On n'est pas nombreux. »

Il arrive également que certains producteurs formés à des techniques comptables quittent ensuite le groupement pour s'installer en ville, comme ce fut le cas pour un groupement visité :

« - Ici, le comptable a changé il n'y a pas très longtemps. L'ancien comptable a trouvé un poste important à Paksong. Il a été formé dans le groupe, mais il est parti. »

5^e facteur : l'expérience

Le 5^e facteur recensé est celui de l'expérience. Plusieurs producteurs interrogés ont connu ou directement participé aux coopératives d'État dans les années 1980. Néanmoins, le souvenir de ces coopératives est la plupart du temps jugé négativement : il est considéré comme une mauvaise expérience. La nostalgie n'est pas de mise. Ainsi, un membre du comité de surveillance d'un groupement affirme :

« - Certains producteurs ne voulaient pas devenir membres du groupement parce qu'ils pensaient que l'histoire des coopératives allait se répéter. »

Le chef du comité élevage d'un groupement visité déclare à ce sujet :

« - Je n'aimais pas mon travail dans la coopérative d'État, c'était un travail difficile. On gagnait peu et on attendait très longtemps, plusieurs mois, avant d'être payés. La situation s'est un peu arrangée après la dissolution de la coopérative. Je ne sais pas comment la coopérative s'est dissoute, mais il y a eu l'arrivée des grands acheteurs sur le Plateau, comme Sinouk, qui sont venus avec leurs propres techniciens, leurs propres technologies. »

Nombreux sont les producteurs déclarant n'avoir aucune expérience de participation dans des groupements de producteurs autonomes et autogérés. Cet état de fait rend plus difficile l'activité des dirigeants (présidents, comptables, membres du comité de surveillance). De leur côté, les membres appréhendent moins facilement les enjeux d'une structure collective. Plusieurs d'entre eux évoquent des difficultés à maîtriser la gestion de leur temps de travail personnel avec le temps de travail du groupe, ce qui les incite à quitter le groupement au bout de quelques mois. Certains voient toutefois de nettes différences entre l'ancienne formule de la coopérative d'État et les groupements actuels :

« - Dans les coopératives, le pouvoir était interne au management. On ne pouvait pas critiquer. Avec les groupements, le pouvoir est mieux réparti. On peut émettre des réserves ou donner des suggestions d'amélioration aux dirigeants. Et puis l'adhésion n'est plus obligatoire comme avant. La transparence est meilleure aussi. »

Néanmoins, la faible expérience de certains producteurs dans la culture du café et la mise en culture d'un grand nombre de nouvelles plantations Arabica a également un effet négatif sur l'état du groupement :

« - Ici, l'an dernier, beaucoup de nouvelles caféières ont été plantées, ce qui fait que la récolte de ces plantations ne se fera pas cette année. C'est difficile, parce que c'est du travail de planter et on ne récolte pas tout de suite le résultat de ce travail. »

6^e facteur : la communication

De très nombreux producteurs ne connaissent pas les objectifs de leur organisation, confondent règlements et règles, ne savent pas s'ils doivent rembourser l'argent du crédit emprunté, hésitent sur ce qu'est l'AGPC, s'interrogent sur la signification du logo et du sigle AGPC en lao... Les présidents de groupements s'avèrent parfois très peu au fait de la vie de leur collectivité :

« [Enquêteur] - Est-ce que vous savez ce qu'est l'AGPC ?

[Répondant] - Non.

- Mais c'est quoi le T-Shirt que vous portez ?

- C'est un T-shirt qu'on m'a donné.

- Et le logo sur le T-Shirt, c'est quoi ?

- C'est le logo du café.

- Mais pourquoi est-ce qu'on vous a donné un T-Shirt avec le logo du café ?

- Eh bien, je suis producteur de café alors on me donne un T-shirt de café. Et on m'a donné un T-Shirt de café alors je le porte !

(...)

- Et il vous plaît ce T-Shirt AGPC ?

- Oui. Si vous pouviez aussi m'apporter le pantalon, ce serait bien !»

« [Enquêteur] - Est-ce qu'il y a un règlement dans le groupement ?

[Répondant] - Oui. Euh... Je me rappelle plus. Est-ce que cela concerne les 10 règles d'or du centre ?

- Non, le règlement ne concerne pas que le centre.

- Ah bon, alors je l'ai jamais vu. Les 10 règles d'or, je me rappelle, c'est bien. Mais je me rappelle plus exactement ce qu'elles disent.»

Dans les faits, la communication est un facteur-clé pour assurer le succès des groupements de producteurs. La diversité des langages et des coutumes, si riche et bénéfique pour le développement de la vie sociale, rend parfois difficile la structuration des producteurs en groupement efficace. La très mauvaise compréhension du Lao par certains membres ethniques complexifie l'échange d'informations.

Les difficultés de communication entre les membres de la structure prennent leur source dans différents facteurs. Par exemple, le manque de régularité dans la mise à jour des livres des actes du groupement ne permet pas de garder la mémoire collective et de trancher en faveur d'une partie en cas de conflit d'autorité, sur la base d'un écrit validé. L'information étant une forme de pouvoir au sein des organisations, les problèmes de transmission de l'information entre les représentants du groupe et les membres peuvent s'expliquer par ces tentatives personnelles de création d'un espace de contrôle au sein du collectif.

L'emploi non systématique d'ordres du jour pour annoncer une réunion démotive certains membres à participer à ces moments d'échange collectif, comme le raconte le producteur suivant :

« - La dernière fois, le président est venu me voir pour dire que mardi, on allait faire une réunion. Mais il n'a pas dit de quoi on allait parler. Il était pressé, il partait tout de suite à Paksé. Alors je ne suis pas venu parce que je savais pas de quoi on allait parler. »

Des individus concentrant l'information au sein de groupements peuvent être remarqués. Jouant le rôle d'« aiguilleurs », ils occupent une place centrale au sein du dispositif organisationnel.

« - Ici, c'est [M. Somh] qui sait tout. Il n'est pas président du groupe, il n'a pas de fonction dans le groupement, mais quand on a une question à lui poser, on lui demande. Parce qu'il parle avec beaucoup de monde, il est toujours au courant de tout. »

7^e facteur : la clarté des fonctions au sein de l'organisation

Le thème de la clarté des fonctions au sein de l'organisation peut être associé au point précédent sur la communication. Dans la pratique, le descriptif des postes de dirigeant n'est pas toujours compris par les membres ni même par les dirigeants ! Cette situation engendre le recoupement de fonctions (empiètement du travail des uns sur celui des autres) et l'absence de réalisation de certains travaux. Un comptable et un membre du comité de surveillance expliquent respectivement leur fonction :

« [Répondant, comptable] - Certains producteurs n'ont pas bien compris comment fonctionnaient le groupe et le crédit. Certains ont pris des crédits qui excédaient leur capacité de remboursement.

[Enquêteur] - Vous n'avez pas contrôlé ?

[Répondant] - Non.

[Enquêteur] - En tant que comptable, ce n'était pas dans votre fonction de contrôler ?

[Répondant] - Non. J'ai juste demandé oralement s'ils pouvaient rembourser et ils m'ont dit oui. Mais ce n'était pas un contrôle officiel. »

« [Enquêteur] - Qu'est-ce que vous faites, en tant que membre du comité de surveillance du groupe ?

[Répondant, membre du comité de surveillance] - Je suis désigné pour surveiller les activités du groupe. J'aide les gens à travailler. Si on fait une réunion, je vérifie si les membres sont là, sinon je note qu'ils ne sont pas là. Mais je ne touche pas à la comptabilité. C'est le comptable qui s'occupe de ça ! Ce n'est pas dans les attributions du comité de surveillance de surveiller le comptable. Chacun sait ce qu'il a à faire et doit s'occuper de ses affaires. Et je fais confiance au comptable. »

Le problème est que le contrôle du travail du comptable fait partie intégrante de la fonction du comité de surveillance. Il ne s'agit aucunement de faire confiance ou d'être méfiant envers le comptable, mais de remplir sa tâche de vérification de la bonne tenue des comptes pour corriger les erreurs et émettre des recommandations adéquates le cas échéant. Certains dirigeants ne connaissent même pas les tâches qui leur incombent dans l'exercice de leur fonction. En témoigne ces membres :

« [Enquêteur] - Que faites-vous en tant que sous-chef du comité café ?

[Répondant] - On m'a nommé. Mais je ne sais pas encore exactement quoi faire. Le projet ne m'a pas dit. Je ne connais pas mes responsabilités.

- Vous faites quoi alors ?

- Je fais rien. Le groupe n'a pas désigné mes responsabilités.

- Mais vous êtes nommé depuis combien de temps ?

- Depuis la création du groupement, en 2006. »

« - Je suis sous-chef du comité de surveillance. Je suis nouveau et je ne sais pas encore quoi surveiller, quoi faire. J'attends qu'on me le dise. Je sais juste qu'il y a 3 personnes dans le comité de surveillance et que je suis le 2^e. Je ne sais pas ce que je dois faire.

[Enquêteur] - Mais vous ne pouvez pas demander aux autres quoi faire ?

[Répondant] - Les autres ne savent pas non plus. Ils travaillent depuis 2 ans avec le groupe mais je ne les ai jamais vu contrôler quoique ce soit. Ils sont juste nommés. »

Par ailleurs, le cumul des fonctions de dirigeant du village (chef de village, secrétaire du Parti...) et de dirigeant de l'organisation (président, membre du comité de surveillance...) peut générer des tensions. Par exemple, une organisation ne peut avoir en son sein un chef de village qui soit membre du comité de surveillance et un secrétaire du Parti qui soit président, étant donné qu'au niveau du village, le secrétaire du Parti est plus influent que le chef du village, mais au sein du groupement, le comité de surveillance a droit de regard sur les activités du président. Dans ce cas, les fonctions villageoises et les fonctions du groupement entrent en compétition, ce qui génère des tensions. L'autorité hiérarchique doit être clairement définie afin de définir, d'interpréter et d'appliquer les règles formelles de façon unifiée dans le groupement.

Enfin, au sein d'un même comité (comité de surveillance par exemple), les fonctions de chef et sous-chef ne sont pas toujours clairement définies, générant des problèmes d'incompréhension et l'absence de la pleine réalisation de la fonction :

« - En tant que chef et sous-chef du comité de surveillance, on s'entraide, on travaille ensemble. C'est le même poste en fait. On se remplace à l'occasion.

[Enquêteur] - Et qui regarde les livres de compte alors ?

- Aucun de nous deux. Parce que les restitutions du comptable, les bilans sont oraux. »

8^e facteur : l'exemplarité et la capacité des dirigeants

Le 8^e facteur expliquant l'état d'avancement d'un groupement est l'exemplarité et la capacité des dirigeants. Ce facteur est une condition *sine qua non* de réussite du groupement. L'exemplarité se note à tous les niveaux : honnêteté dans l'accomplissement de sa tâche, participation au travail collectif, remboursement de sa dette, etc. Si les dirigeants ne sont pas exemplaires, la motivation des membres chute. En effet, le comité de direction est le principal moteur de l'organisation. En réalité, l'équilibre entre prise autoritaire du pouvoir et manque d'implication des dirigeants est difficile à trouver. Ainsi, certains présidents de groupement peinent à assumer leur fonction :

« - Je suis président du groupement, mais j'ai du mal à diriger les gens, à dire « il faut faire ceci, il faut faire cela ». »

« - A Setkhôt [lieu de l'assemblée générale de l'AGPC en 2008], j'ai parlé à personne, non. Chacun est resté dans son coin. Je ne sais pas comment aborder les gens, discuter. Je ne savais pas de quoi parler. »

D'autres présidents préfèrent remplir leur tâche de manière très décontractée :

« [Enquêteur] - L'Assemblée Générale de votre groupe, elle a eu lieu ?

[Répondant] - Je ne sais pas. Je suis pas sûr.

[Technicien] - Mais si, rappelez-vous, vous étiez là...

[Répondant] - Oui, mais je ne sais plus trop ce qu'il y a eu. J'ai beaucoup bu d'alcool ce jour-là car c'était la fête. »

Certains ont du mal à définir clairement les finalités de leur groupe :

« [Enquêteur]- Quels sont les objectifs de votre groupe ?

[Répondant] - Le premier objectif, le seul en fait, c'est de produire du café de qualité.

- Ça sert à quoi de produire du café de qualité ?

- C'est pour vendre à l'étranger. On produit du café de qualité parce qu'il y a un marché pour ça.

- Quels marchés ?

- Je ne sais pas. »

La capacité physique et intellectuelle des dirigeants est également nécessaire : certains comptables ou présidents ont des problèmes de vue qui les empêchent de lire. En témoigne un président de groupement :

« [Répondant] - Pour les activités, tout le monde vient à peu près. Au début, j'ai noté le nom des personnes qui venaient aux réunions et puis j'ai arrêté.

[Enquêteur] - Pourquoi ?

[Répondant] - Je suis paresseux et je faisais trop de fautes d'orthographe. En plus, j'ai une mauvaise vue alors je ne peux plus lire ni écrire. »

C'est pourquoi plusieurs membres ont exprimé au cours des entretiens leur manque de confiance dans les capacités de leur dirigeant. La question du pouvoir hiérarchique se pose clairement dans le cas suivant :

« - Quand le président conseille des choses, on ne le fait pas. Il ne sait pas comment faire un trou [pour mettre en terre un plant de café], il dit n'importe quoi. Heureusement qu'on a les bons techniciens du projet, parce que si on n'écoutait que le président, on n'y arriverait jamais. »

Par ailleurs, les membres souhaitant quitter le groupement ne sont pas toujours écoutés et suffisamment retenus par les dirigeants du groupe, comme en témoigne un ancien membre d'un groupement :

« - J'ai dit au caissier et au président que je voulais quitter le groupe. Ils m'ont demandé les raisons de mon départ. J'ai dit que j'étais déçu par le groupe, que je n'avais pas le temps d'assister aux réunions. Ils m'ont dit que cela dépendait de moi, et je suis parti. »

Enfin, le cumul des fonctions entre dirigeant de groupement et commerçant/revendeur pose question. Un président de groupement apporte son témoignage en faveur d'un tel cumul sur le court terme :

« [Répondant]- Je suis le représentant de Dao Heuang pour l'achat du café depuis cette année. C'est pour cela que je connais si bien l'évolution des prix [en a parlé précédemment]. Avant, je travaillais pour Sinouk Coffee. J'étais agent d'achat du café, j'achetais partout dans la zone. Aujourd'hui, je fais la même chose pour Dao Heuang. Si j'ai été élu président, c'est grâce à mes connaissances sur la vente et l'achat du café. Ça a rassuré les membres.

[Enquêteur] - Mais cela n'est pas contradictoire avec vos activités de président de groupement, dans le sens où, en tant qu'individu, vous avez intérêt à ce que les producteurs vous vendent leur café, et en tant que président de groupement, vous avez intérêt à ce que les producteurs remettent le café au groupement ?

- Oui, c'est vrai, les deux activités entrent en conflit. Mais si je trouve des marchés sûrs pour le groupement, j'arrête Dao Heuang tout de suite. Parce que sinon les membres pourront se plaindre.

- Mais cela va contre votre intérêt personnel alors ?

- Oui, mais je le supporterai. La marge que je gagne avec Dao Heuang n'est pas très importante. En plus, c'est un travail risqué financièrement, puisque le prix d'achat de la compagnie n'est pas garanti. »

9^e facteur : la construction d'un centre collectif de traitement du café par voie humide et le soutien financier du PAB

Le 9^e facteur déterminant pour l'état d'un groupement est la construction d'un centre collectif de traitement du café par voie humide (CCTCVH). L'effet structurant de la transformation et la commercialisation collectives du café est soulignée dans l'ensemble des pays producteurs. Aussi, le discours des répondants est nettement en faveur de la construction d'un CCTCVH qui renforce la solidarité du groupe autour d'une construction et d'une livraison commune du café. Le CCTCVH montre concrètement les avantages d'un groupe par la vente en commun.

« - Je suis content qu'il y ait un centre de traitement dans notre groupement. Je pense que c'est important pour le groupe, parce que chacun voit à quoi ça sert de travailler ensemble. Après, on récolte, on traite le café et on vend ensemble. C'est très valorisant. »

L'ensemble des villages soutenus par le PAB n'a pas bénéficié de la construction d'un tel centre de traitement : seuls 38 groupements sur 53 sont actuellement équipés. Ceci s'explique par le fait que les 15 villages restants ne produisent pas ou très peu d'arabica en raison de la basse altitude de leur production et que le marché du robusta lavé n'est pas encore consolidé. Néanmoins, les sociétaires de groupements n'ayant pas encore de CCTCVH expriment leur désir envers la construction d'un tel centre :

« - Le groupe fonctionne moyen car tout ce qu'on fait, c'est d'appliquer les conseils du projet et des techniciens. On n'en est qu'au début, on n'a pas de centre de traitement et on ne voit pas trop encore les avantages de ce qu'on a fait. »

« - Ce serait une bonne chose de traiter collectivement le café. Et de vendre ensemble. Pour l'instant, on fait ensemble du confiage, c'est tout. Cela ne touche vraiment que 5 familles. »

10^e facteur : Le conseil technique et organisationnel

Le 10^e facteur expliquant l'état d'avancement des groupements est constitué des qualités professionnelles (niveau de connaissance, démarche pédagogique...) et personnelles (rigueur, honnêteté, écoute...) du technicien du projet PAB. Les explications du technicien concernant la sélection des semences, le contrôle du scolyte, la fabrication de compost, les techniques de récolte, le séchage, le tri, le dépulpage... constituent des données précieuses pour les sociétaires.

De manière générale, le technicien du groupement est fortement apprécié par les membres : « *Le technicien fait du bon travail* », assure l'ensemble des répondants. Néanmoins, l'expression « bon travail » ne désigne pas tant la clarté des explications proposées par le technicien que sa ponctualité et sa présence régulière au cours de l'année. Si des conseils techniques ne sont pas compris, les membres ne demandent pas systématiquement de nouvelles explications, souvent par peur de gêner.

« - Le technicien du PAB travaille bien. L'ancien aussi travaillait bien. Il venait souvent, n'avait pas d'accident sur la route. L'explication, par contre, c'était autre chose. Il n'expliquait pas et on ne comprenait pas, c'est tout. »

De manière générale, l'expert et son savoir-faire sont rarement remis en question ou interrogés de façon précise. C'est ainsi que des idées fausses continuent de circuler parmi les producteurs.

« [Répondant] - J'ai du mal à faire pousser mon café ici.

[Enquêteur] - Pourquoi ?

[Répondant] - Je ne sais pas trop. Je crois que c'est parce qu'il y a du brouillard. Le brouillard abîme les caféiers. » »

Les conseils techniques et organisationnels dispensés par le technicien s'avèrent primordiaux pour expliquer l'état d'avancement des groupements. Cet aspect est reconnu par les dirigeants et conseillers du PAB et de l'AGPC. C'est pourquoi deux techniciens du PAB, jugés incompetents et malhonnêtes, ont été remerciés début 2008. Le développement des groupements en dépend.

« - Avec l'ancien technicien, c'était différent d'avec le nouveau. L'ancien technicien, il ne montrait jamais comment faire. Il conseillait, mais c'est tout. Il ne faisait jamais de démonstration avec nous. »

« - L'ancien technicien n'était pas très bien. Quand on avait des problèmes, le plus souvent il ne savait pas quoi répondre. Il disait « la prochaine fois, je vous réponds ». Et il ne répondait pas. »

Suite à la réaffectation de certains techniciens dans les villages, les producteurs déclarent ne pas avoir compris les raisons de ces changements.

11^e facteur : La capacité d'anticipation

Le dernier facteur recensé expliquant l'état d'avancement d'un groupement de producteurs est celui de la capacité d'anticipation du groupement. Cette capacité d'anticipation a trait à plusieurs dimensions : 1) elle est sociale, puisqu'il s'agit de former la relève des dirigeants au sein du groupement, 2) elle est écologique, dans la mesure où elle est marquée par le souci de la protection de l'environnement et incite à la culture biologique, 3) elle est économique, avec la volonté d'obtenir des marchés pérennes, 4) elle est organisationnelle, puisqu'elle concerne la vision sur le long terme du groupement et la capacité d'anticiper les problèmes de la part des dirigeants.

Or cette capacité d'anticipation sur ses dimensions sociale, écologique, économique et organisationnelle n'est pas très développée dans l'ensemble des groupements visités. Par exemple, rares sont les producteurs ayant l'idée de développer des services au bénéfice des membres de l'organisation. Leur approche du groupement est très passive.

« [Enquêteur] - Est-ce que vous voyez certains services qui pourraient être mis en place pour les membres de votre groupement ?

[Répondant] - Non, je ne vois pas.

- Par exemple, un service de santé pour les membres...

- C'est vrai qu'on me demande souvent si je veux une machette ou de nouveaux plants de café. Mais jamais si je veux des médicaments. »

La question de la formation des futurs dirigeants est également problématique :

« - Pour l'instant, personne ne sait comment faire pour prendre la suite du comptable. Il n'y a pas de formation pour ça. On ne sait pas ce qu'on va faire. »

De façon plus générale, un président de groupement affirme :

« On traitera les problèmes quand on les rencontrera. »

Bien entendu, traiter un problème existant est beaucoup plus difficile pour une organisation que de chercher en amont les moyens d'éviter ou de traiter rapidement un problème à venir. La capacité d'anticipation des groupements s'inscrit directement dans leur stratégie d'action. Elle est en grande partie déterminante pour leur pérennité. Or, beaucoup de dirigeants des groupements avouent ne pas être au courant de la fin du projet PAB, prévue pour juillet 2009. L'anticipation des difficultés auxquelles le groupement doit faire face n'est dans ce cas pas réalisée. En témoigne un président de groupement :

« [Enquêteur] - Comment est-ce que vous envisagez l'avenir de votre groupement ?

[Répondant] - Je ne sais pas. Cela dépendra du prix du café je pense.

- Est-ce que vous savez que le projet qui soutient votre groupe, le PAB, et qui paie votre technicien, va se terminer l'an prochain ?

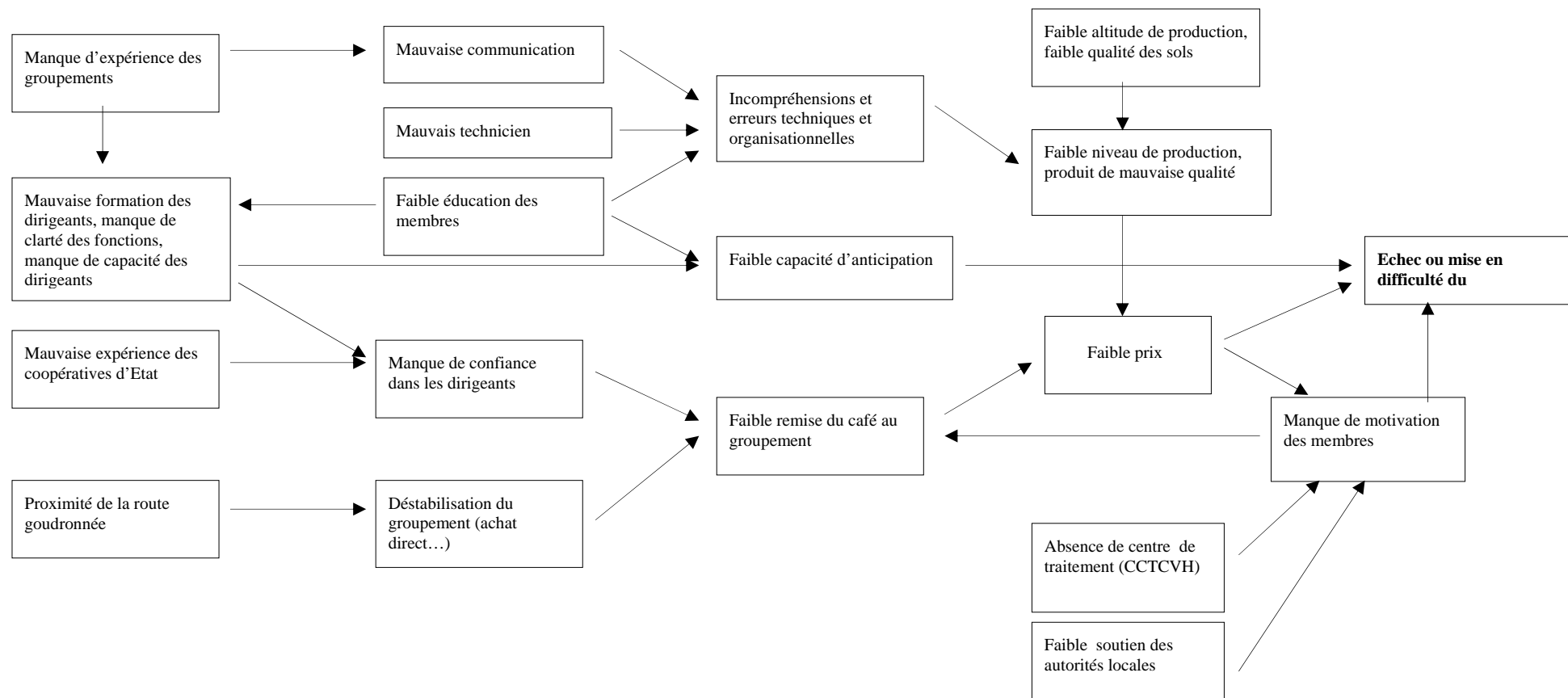
- Ah non, je ne sais pas, vous me l'apprenez. De toute façon, l'an prochain, c'est encore loin. Je n'arrive pas beaucoup à envisager ce qui va se passer dans le futur. »

Retour réflexif sur la typologie

Ces 11 facteurs expliquant l'état d'avancement des groupements de producteurs de café du Plateau des Bolovens ont été classés selon leur difficulté à les traiter : il est plus facile de mettre en place un service de conseils techniques que de parer à un manque de scolarisation des membres.

Néanmoins, si le classement des facteurs explicatifs selon leur difficulté à les traiter présente l'avantage de brosser un tableau presque exhaustif des facteurs influençant l'état d'avancement des groupements, il masque le fait que certains facteurs s'avèrent plus importants que d'autres pour expliquer notre objet d'étude (l'état d'avancement des groupements).

La Figure 1 Figure 7 représente les relations (simplifiées) de causalité entre différents facteurs aboutissant à l'échec ou la mise en difficulté d'un groupement.



Légende : —▶ pour conséquence...

Figure 7: Représentation graphique simplifiée des facteurs aboutissant à l'échec ou la mise en difficulté d'un groupement

Pour conclure, on peut dire que les problèmes des groupements sont multiples. Ces problèmes sont plus ou moins reconnus par les acteurs : représentants politiques, représentants de l'AGPC, techniciens, dirigeants des groupements, producteurs. Les facteurs explicatifs, pluriels, ne sont statistiquement pas prouvés en raison de la faiblesse de l'effectif de départ. Néanmoins, il existe des tendances.

C'est l'accumulation de facteurs défavorables qui explique la difficulté d'un groupement. Autrement dit, les groupements sont peu avancés lorsque plusieurs facteurs défavorables entrent en jeu et se combinent selon une dynamique propre à chaque groupement – ce qui lui donne sa singularité. Pour limiter l'impact de ces facteurs, des préconisations d'action sont possibles. C'est l'objet de la prochaine partie.

Recommandations à destination des groupements de producteurs

Dimension politique

- La première recommandation à formuler à destination des groupements de producteurs sur le plan politique est de **savoir reconnaître l'existence de problèmes pour s'améliorer**. Certains groupements ont effectivement des difficultés à cerner les problèmes actuels, et ne peuvent donc apporter les améliorations nécessaires pour assurer un meilleur fonctionnement. Le déni des problèmes est fréquent (« *Dans notre groupe, tout va bien, il n'y a pas de problème.* »).

- La seconde recommandation est que l'ensemble des membres doit parvenir un **accord sur les objectifs du groupe**. Trouver des objectifs concrets, réalistes, consensuels est une nécessité pour le groupement. Dans la même optique, s'accorder sur ce qui relève du succès et de l'échec d'un groupe est déterminant. Au sein de l'équipe dirigeante, s'accorder sur les moyens pour atteindre les objectifs (la stratégie d'action) est une clé du succès.

- Par ailleurs, **renforcer la stratégie à moyen et long terme du groupement** permet aux dirigeants de planifier les objectifs à atteindre, les services à mettre en place... Cela motive et facilite le travail des membres.

- Pour ce faire, **les dirigeants choisis doivent être honnêtes, travailleurs, mais aussi capables d'exercer leur fonction**. Sélectionner des dirigeants qui ont complété un minimum d'années d'étude peut en ce sens s'avérer une mesure efficace. Pour éviter la discrimination par le niveau scolaire, il est possible de doubler chaque poste, et notamment le poste de président. Ainsi, un président d'honneur et un président exécutif peuvent être élus, le premier bénéficiant de l'autorité morale sur le groupement, le second en charge de la réalisation effective des tâches du président.

- **Une attention particulière sera portée au cumul des fonctions** : si un chef de village est président du groupement, le groupe devra faire en sorte que le secrétaire du Parti ne devienne pas le comptable. En effet, dans la hiérarchie villageoise, le secrétaire du Parti est plus influent que chef de village, alors que dans l'organisation, le président a plus de pouvoir que le comptable. Une ambiguïté de rôles entre l'organisation et le village peut conduire à des tensions, qu'il est cependant facile d'éviter. De même, des conflits d'intérêts peuvent se nouer dans le cas où les dirigeants des groupements sont également des commerçants. En tant que dirigeants, leur rôle est d'inciter les membres à remettre le café au groupement ; en tant que commerçant, leur intérêt est d'amasser le plus grand volume de café au meilleur prix en pratiquant notamment l'usure (vente sur pied).

- Il serait également bénéfique de faire un **rappel sur le profil de poste des dirigeants**, et notamment des membres du comité de surveillance. Suite aux observations de terrain réalisées, beaucoup de membres du comité de surveillance connaissent peu ou mal leur fonction. Or, le comité de surveillance a un rôle crucial dans l'organisation : il a le devoir de surveiller le fonctionnement interne du groupement, ce qui consiste à suivre de près le travail du comptable et du caissier. Trop souvent, les membres du comité de surveillance considèrent que leur fonction est purement honorifique ou consiste à donner quelques conseils généraux aux autres dirigeants.

- Avant d'inscrire un nouveau membre dans le groupe, il est également nécessaire de **présenter les avantages (droits) et les inconvénients (devoirs)** à être membre du groupement. Par exemple, les membres ont le droit de vote dans le groupement, mais le devoir d'assister aux réunions. Trop peu de membres connaissent précisément leurs droits et devoirs en la matière.

- Un autre point important est de **rester vigilant sur les limites géographiques du groupement**. Ainsi, il est crucial de prévenir les producteurs travaillant sur des parcelles éloignées du centre que les réunions entre membres seront fréquentes, les obligeant de ce fait à se déplacer souvent.

- **Une copie du règlement intérieur doit également être donnée à tous les membres**, afin que tous soient informés sur la base d'un document de référence.

- Des **explications précises sont à demander lorsqu'un membre exprime sa volonté de quitter le groupement**. Une réunion entre le membre et les dirigeants du groupement est à prévoir, afin de comprendre les motivations du membre et de tenter, le cas échéant, de remédier aux défaillances du groupe.

- Enfin, il importe de **favoriser la relève dirigeante des groupements**. Si un jeune possède des compétences nécessaires au fonctionnement du groupement, il convient de l'orienter vers les postes à responsabilité. Dans la même optique, si un membre est qualifié, il peut aider un dirigeant en exercice, et ce particulièrement dans le domaine de la comptabilité où la formation est faible.

- Ainsi, de manière générale, à la vision hiérarchique d'un groupement, il convient de **préférer la vision pyramidale ou circulaire** car les membres sont la base ou le cœur de la structure.

Dimension sociale

- Une première recommandation sociale à destination des groupements est de **promouvoir le développement de services collectifs pour l'ensemble du village** : école, électricité, eau courante, surveillance des biens, etc. Par cette action, les relations entre les autorités du village et le groupement seront facilitées et l'ensemble des bénéficiaires des services appuiera le développement du groupement.

- Une seconde recommandation est d'**organiser des sessions de formations à destination des membres et des dirigeants** sur des apprentissages tels que le calcul et la lecture ou des connaissances plus spécifiques concernant la santé, la gestion d'un budget familial, la gestion du temps de travail, etc.
- Par ailleurs, **un service de prêt entre les membres du groupe peut être organisé**. Il peut s'agir d'un service de prêt pour le riz ou prêt en cas de maladie par exemple.
- **La promotion des femmes dans le groupement** est également un point sur lequel les organisations doivent travailler. De manière générale, les femmes sont très minoritaires à l'intérieur des groupements. Elles remplacent un mari défunt ou absent. Or, le développement rural ne pourra se réaliser sans la participation active des femmes. Si les femmes ne sont pas assez qualifiées pour occuper des postes à responsabilité, des formations spécifiques peuvent être organisées.
- De manière générale, **il importe de privilégier l'homme sur l'animal**. Si une grande étable est appréciable, une école est préférable. Vacciner des animaux est utile, vacciner des enfants est indispensable. Or cette priorité n'est pas toujours respectée.
- Enfin, les producteurs doivent garder à l'esprit que **la production de café et l'élevage ne sont pas des finalités en soi**. La finalité est la qualité de vie dans les zones rurales. L'organisation doit avant tout servir à cela.

Dimension économique

- Au niveau économique, on peut souligner la nécessité d'**organiser une formation économique pour les membres concernant le fonctionnement général de la filière du café**, du producteur au consommateur. Il s'agit de montrer où va le café après la vente au centre ou aux intermédiaires, comment sont formés les prix, quels sont les différents marchés, etc.
- La seconde recommandation concerne **la systématisation du bon usage des livres de compte, des livres de réunion et plus généralement des actes du groupe** (journal de banque, cahier de caisse, journal de fonctionnement, journal de café et journal d'élevage). Il importe de bannir les comptes avec des feuilles volantes, des pages déchirées, raturées, non numérotées, blanches, non signées... Les documents doivent être classés, les dépenses ordinaires et extraordinaires récapitulées, les données comptables enregistrées.
- Dans cette perspective, **le bon usage des factures doit être systématisé**. Chaque facture doit indiquer clairement le montant du crédit, la date du crédit, la date du remboursement à effectuer, la (les) personne(s) concernée(s), l'usage du crédit. Les appositions des signatures de la personne recevant l'argent, du comptable ou du caissier et du président sont nécessaires. La rigueur dans le maintien des cahiers de remboursement s'impose : si la femme d'un membre du groupement réalise un emprunt, l'emprunt doit se faire au nom du membre du groupe et non au nom de la femme. De même, si le frère du membre rembourse le crédit, le nom du membre du groupe et non du frère du membre doit apparaître dans la comptabilité, pour limiter les confusions et les tensions en décollant. Le nom ou le code du membre doit être systématiquement utilisé. À ce titre, les comptables et trésoriers doivent se référer au manuel basique de procédure comptable qu'ils ont reçu par le Directeur Administratif et Financier du PAB.
- Pour maximiser le taux de remboursement dans un groupe, on peut envisager de :
 - 1) **Réserver les crédits aux membres du groupe**
 - 2) **Vérifier la capacité de remboursement des membres** empruntant de l'argent avant de leur prêter de l'argent (par ex. en se basant sur leur nombre d'hectares de café en production)
 - 3) **Plafonner le montant de crédit** à un niveau acceptable
 - 4) **Bien expliquer le système de remboursement** et faire signer un contrat au demandeur ; montrer l'intérêt de rembourser (il y aura de l'argent disponible pour les autres années)
 - 5) Pour les groupements avec centre collectif, **recupérer l'argent automatiquement** après la vente du café collectif, avant la liquidation des membres ayant livré
 - 6) Solliciter les personnes qui n'ont pas remboursé en **passant régulièrement chez elles** (président, comptable)
 - 7) **Restituer mensuellement** aux membres le travail de la comptabilité.
- Pour les aspects fondamentaux de la vie d'un groupement, il peut être opportun d'**utiliser la sanction**. Par exemple, on peut envisager un système de sanction pour punir l'absence de remise de cerises ou l'absence de remise de cerises conformes aux groupements ayant un centre de traitement. Pour limiter les dérives, les sanctions doivent être collectivement choisies, justifiées et progressives.
- Enfin, **la vente des premières cerises de la récolte aux intermédiaires locaux peut être favorisée**, afin de 1) garder les meilleurs grains au groupe, 2) assurer un minimum de liquidités aux producteurs.

Dimension technique et communicationnelle

- Plusieurs recommandations peuvent être émises à destination des **techniciens** : 1) **parler lentement et clairement** pour que les producteurs comprennent ; 2) **favoriser les questions**, la prise de parole collective ; 3) **travailler** le plus souvent possible **directement avec les producteurs** car l'information s'appauvrit dès qu'elle passe par plusieurs personnes ; 4) passer **plus de temps dans les groupements qui ont des difficultés**. Dans la pratique, ces recommandations sont parfois déjà mises en œuvre.
- De manière générale, il importe de **faire très attention aux déperditions d'information**. L'information passe de la Direction de l'AGPC aux Techniciens, puis aux Dirigeants des groupements (du Président vers les Autres Dirigeants), puis aux Chefs de sous-groupe, pour enfin arriver aux Membres. Cette chaîne d'intermédiaires dans la communication est nécessairement propice aux déformations du message véhiculé, aux réinterprétations, voire aux extrapolations.
- Il peut également s'avérer utile de **renforcer le rôle du comité café** pour aider le technicien. En ce sens, l'enjeu est de voir comment adapter les conseils du technicien aux particularités des différents terrains des membres.

- Au besoin, on peut envisager d'alléger le travail du technicien en créant au sein de chaque groupement **un poste de chargé(e) de la communication**.
- Il est possible de faciliter la communication par la **tenue de réunions à un jour et une heure fixe** de la semaine, dans un lieu convenu : l'ensemble des membres est supposé venir, ne serait-ce que pour quelques minutes d'information. Les **panneaux d'information ou la tournée d'un crieur** de nouvelles peuvent également servir à diffuser l'information. L'absence non justifiée aux réunions doit être sanctionnée.
- La **tenue d'actes de réunion est à systématiser**. Le technicien ne doit pas être assimilé au dépositaire de la mémoire du groupement ou à un secrétaire de réunion. Il ne doit pas être en charge de tenir à jour les actes du groupe car il n'est pas un véritable membre du groupement et peut être amené à quitter ses fonctions.
- Le travail en sous-groupes est à préconiser uniquement quand le groupe est très nombreux.
- Pour motiver les membres à venir aux réunions régulières et exceptionnelles, **l'ordre du jour doit être communiqué**.
- Pour faciliter la communication de données techniques avec les personnes peu capables de lire, il est possible de **transmettre l'information par le biais de dessins**.
- Il est également important de **présenter aux producteurs les résultats d'analyse concernant la typicité du café** produit sur le Plateau des Bolovens. Ceci permettrait de renforcer le sentiment de participer au développement d'un produit unique.
- La **finalité des actions collectives**, et notamment de la production de café de qualité, **doit être expliquée aux membres** : ces actions permettent de garantir un meilleur prix d'achat au groupement, de respecter la santé des hommes, de préserver l'environnement, etc.
- Pour finir, il convient de **favoriser les échanges d'expérience entre producteurs et dirigeants**, d'un groupement à l'autre. S'inspirer des succès des uns, établir des comparaisons stimulantes entre les groupements... permet aux producteurs de mieux maîtriser la manipulation des machines des centres de traitement, la gestion de l'organisation collective (réunions, tenue des actes, comptabilité...), etc.

Recommandations à destination de l'AGPC

Le projet du Point d'Application des Bolovens (PAB) s'achèvera en décembre 2009. Dans ce cadre, il est crucial pour l'Association des Groupements de Producteurs de Café du Plateau des Bolovens (AGPC) de trouver une continuité de financement pour maintenir son activité. Selon les dirigeants de l'AGPC, l'association doit exporter au minimum 1000 tonnes de café arabica et robusta par an sur le marché international et 50 tonnes de café torréfié sur le marché national pour payer les salaires et les frais de fonctionnement.

L'AGPC a adopté une stratégie qui consiste à :

- 1- renouveler le soutien financier du gouvernement français (AFD) : une demande est en cours pour la période 2009-2013
- 2- stimuler la participation des autorités nationales au projet (concession gratuite du terrain au km 24)
- 3- construire un bureau de représentation (efficacité pratique et symbolique)
- 4- construire une usine de préparation du café et un lieu de stockage du café
- 5- obtenir un statut d'exportateur (devenir une « entreprise collective d'exportation »)
- 6- obtenir la certification biologique et commerce équitable pour l'ensemble des groupements, développer le système des indications géographiques pour ouvrir des marchés de niche avec des prix stables et attrayants
- 7- multiplier les débouchés internationaux et trouver des marchés pour le café de seconde catégorie
- 8- diversifier l'offre de café (café robusta et arabica voie humide et voie sèche)
- 9- soutenir la création du Conseil National du Café Lao (CNCL), qui permettra de faciliter les échanges entre les acteurs de la filière (producteurs, torréfacteurs, exportateurs).

Pour faciliter cette stratégie, certaines actions pourraient être menées, dans la mesure du possible... :

- Il s'agit en premier lieu de **visiter plus fréquemment les groupements membres de l'AGPC** afin d'organiser une véritable force collective.
- Le **soutien administratif des groupements** dans leur gestion des factures et dans l'enregistrement des données est également primordial.
- Afin de favoriser la remise de cerises aux centres des groupements membres de l'AGPC, le travail sur **l'instauration de crédits de consommation à destination des membres** individuels apparaît comme bénéfique. En ce sens, il importe d'obtenir des sources de crédit auprès des banques étatiques, privées, des ONG ou des importateurs du commerce équitable.
- Le **soutien aux groupements dans leur demande technique** (engrais biologique, contrôle biologique des insectes, formation sur le compost...) doit être maintenu, afin de s'assurer de la fidélité d'adhésion des membres.
- Le moyen le plus simple de régler le problème de double appartenance des groupements avec l'AGPC et JCFC (Jhai Coffee Farmers Cooperative) est sans doute de **demander aux groupements à quelle structure ils souhaitent appartenir**. L'appartenance à un groupe exclurait l'appartenance à un autre. Des collaborations avec les groupes JCFC pourraient par ailleurs être envisagées, particulièrement dans le domaine de l'usinage ou de la commercialisation.
- Les groupes qui fonctionnent mal pourraient voir leur aide de l'AGPC augmenter (aide financière, humaine, matérielle...), dans la mesure où le contrôle de l'aide est accru, et ce afin d'éviter la corruption. A l'inverse, les groupes les plus autonomes pourraient voir leur aide diminuer.
- Le classement des groupements en fonction de leur état d'avancement peut être continué, dans le sens où il constitue un incitatif à progresser pour l'ensemble des groupements. Les organisateurs de l'AGPC prendront soin à **ne pas discriminer les groupements en**

bas de classement, mais plutôt à chercher les raisons expliquant les résultats observés. Des **récompenses** (diplômes, cadeaux) pour les groupes ayant beaucoup progressé seraient à mettre en place.

- L'idée de distribuer aux membres et aux dirigeants des groupements des T-shirts et polos frappés du sigle de l'AGPC a été fortement appréciée. L'objectif de communication n'a cependant que partiellement été atteint, puisque plusieurs producteurs portant le T-shirt lors des entretiens ont déclaré ne pas savoir ce qu'était l'AGPC. Les membres ont à cette occasion fait part de leur intérêt pour des T-shirts à manche longue, des chapeaux, des jupes longues ou des pantalons au nom de l'association.
- Enfin, il semble important d'**éviter la création de nouveaux groupements** tant que l'AGPC n'est pas autonome financièrement.

Recommandations à destination des autorités de tutelle

Au cours des entretiens collectifs réalisés avec les représentants des autorités de tutelle du PAB, les caféiculteurs du Plateau des Bolovens sont apparus comme des producteurs faiblement éduqués, peu autonomes, vivant dans des zones économiquement défavorisées, qui seraient très difficilement capables de gérer le bien de leur groupement sans le support du projet. Le manque de fonds permettant d'assurer un fonctionnement satisfaisant des organisations de producteurs a été déploré.

La contribution positive du projet au développement rural du Plateau a pour sa part été largement commentée : les porteurs du projet ont eu la sagesse de réaliser des diagnostics économiques et sociaux auprès des villages avant de lancer des actions de groupe ; la participation des villageois a été sollicitée à chaque étape importante du projet ; le projet a fortement contribué à la formation des producteurs dans le domaine de la caféiculture, de la comptabilité, de la gestion de groupe, de la vaccination... Les comptes des groupements ont également fait l'objet d'un suivi attentif de la part des responsables du PAB. Enfin, le projet s'est avéré innovant sur un grand nombre de points : dans le domaine technique, il a encouragé la promotion de la récolte sanitaire et la mise en place de pièges à scolyte ; dans le domaine commercial, la recherche de débouchés lucratifs sur des marchés de niche (commerce équitable, production biologique, indications géographiques...) au bénéfice des caféiculteurs constitue un des grands succès du projet.

Si l'action du PAB a été amplement saluée par les représentants des autorités de tutelle, le rôle de l'AGPC est apparu moins clairement défini dans le discours des représentants. C'est pourquoi des recommandations dans ce domaine s'imposent.

En premier lieu, le rôle de l'AGPC et son action auprès des producteurs doit être mieux compris et davantage valorisé. L'AGPC est une association de groupements au service des producteurs, dont l'activité de commercialisation est originale et cruciale pour assurer la pérennité du dispositif. Le soutien de l'AGPC et de son personnel est donc primordial pour assurer *in fine* le bien-être économique des producteurs de la région.

Les groupements de producteurs de café sur le Plateau des Bolovens sont encore jeunes, puisque leur création remonte à l'année 2006. L'AGPC, apparue en 2007, l'est encore plus. Les groupements sont aujourd'hui en phase de démarrage : ils ont besoin d'un soutien financier, matériel et humain continu.

Néanmoins, l'avenir de l'AGPC, et ainsi des groupements, est menacé par la fin du projet PAB prévue pour le 31 juillet 2009 (finalisation administrative au 31 décembre 2009).

Il est impératif que l'AGPC trouve une continuité de financement pour exporter, à terme (4/5 ans), au minimum 1000 tonnes de café par an sur le marché international (aux conditions bio et équitable) et 50 tonnes de café torréfié sur le marché national pour payer le salaire des employés, le suivi des techniciens et les frais de fonctionnement de la structure. Il serait très préjudiciable pour les producteurs soutenus que leur expérience de travail collectif se solde par un échec, faute de persévérance dans l'action. Il est prévu que l'AGPC devienne une structure autonome en 2013, capable de payer les salaires du gérant, de 6 techniciens, d'un responsable commercial, etc.

Ce suivi financier est primordial. Il doit s'accompagner d'un suivi-évaluation.

Dans ce cadre, les autorités publiques peuvent directement contribuer au développement rural et au bien-être social de manière pérenne en :

- Promouvant la scolarisation et l'accès aux services de base (eau courante, électricité) en milieu rural. Par exemple, à Louangséna, l'école est fermée depuis deux ans, ce qui hypothèque l'avenir de toute une nouvelle génération.
- Incitant les universitaires à assurer des formations dans les groupements de producteurs. Des accords avec les Universités pourraient être formalisés afin d'encourager des universitaires à travailler, par le biais de stage ou d'emplois, au service des groupements.
- Soutenant efficacement et directement l'AGPC dans sa recherche de fonds pour assurer son fonctionnement dans les 4 années à venir.
- Soutenant efficacement et directement l'AGPC dans sa demande d'accès à l'exportation (dossier pour devenir une « entreprise collective d'exportation »).
- Soutenant efficacement et directement l'AGPC pour rechercher des financements afin d'assurer le pré-paiement des récoltes et renforcer la capitalisation des groupements.

L'expérience des organisations de caféiculteurs du Plateau des Bolovens peut servir de fondement pour tirer des enseignements plus généraux sur la mise en place d'une politique globale pour les organisations de producteurs au Laos. À ce titre, quelques recommandations pour le MAF (Ministère de l'Agriculture et des Forêts) peuvent être émises.

- En premier lieu, l'instauration d'un cadre légal précis et cohérent sur les formes de structuration économique et sociale des producteurs permettrait d'améliorer le paysage institutionnel de la production agricole du pays. Le système légal de l'ancien régime ayant été aboli en 1975 et suivi de seize années de vide juridique absolu [Sélim, 1996 : 540], la pauvreté

actuelle de la construction juridique au Laos apparaît comme un obstacle majeur au développement. Ainsi, l'absence de loi ou décret sur les organisations de producteurs rend pour le moins flou le contexte légal de leur création.

- En second lieu, dans une perspective de développement d'autres filières, la promotion des groupements de producteurs devrait être réalisée seulement dans la mesure où la pertinence de tels groupes a été démontrée. En effet, un groupement est bénéfique aux producteurs s'il permet de réaliser de façon rentable des opérations qui le seraient pas ou moins en restant individuelles. Ainsi, un groupement n'a de sens que si des acheteurs potentiels se manifestent, si la qualité de l'offre doit être homogène (d'où la nécessité de production ou transformation du produit en commun), si un certain volume de production doit être atteint. Il est inutile d'encourager la formation de groupements dans le cas contraire. Autrement dit, la formation de groupements de producteurs ne doit pas être considérée comme un objectif en soi, mais comme un moyen pour résoudre un problème ou améliorer une situation donnée.
- Par ailleurs, des travaux sur des règlements intérieurs « type » à des organisations de production contribueraient à dynamiser le secteur productif en fonction de ses caractéristiques propres. Ils constitueraient une aide importante pour les groupements.
- Enfin, la dimension « entreprise collective » pourrait permettre d'éviter les pièges de la passivité ou du contrôle total de l'administration sur les structures productrices. L'Etat pourrait guider et faciliter la création et la gestion de ces entreprises collectives de producteurs. En ce sens, des formations sur les aspects socio-économiques des zones rurales à destination des personnels de l'État faciliteraient une compréhension fine des contraintes et des enjeux des organisations de producteurs. Des formations sous la forme de stage pourraient être encouragées.

Conclusion

Pour conclure, on peut en premier lieu souligner les apports de l'analyse stratégique dans ce type d'étude. Selon l'analyse stratégique, un groupe est un système d'action, en interaction avec son environnement. Dans cette perspective, l'état d'avancement d'un groupement dépend grandement de la clarté et du consensus autour de ses *objectifs* de départ. Certains groupements sont parvenus à dégager des objectifs simples et accessibles pour tous, tandis que d'autres ne les ont pas encore formulés, entraînant questionnements et doutes parmi les membres.

Pour mener à bien leurs objectifs, les groupements disposent de différentes *ressources* : géographiques, humaines, financières, institutionnelles... Ces ressources sont inégalement réparties selon les groupements, ce qui engendre des disparités dans leur avancement. Ainsi, certains jouissent de ressources géographiques et financières très favorables, tandis que d'autres doivent se concentrer sur l'aspect humain de leur démarche.

Par ailleurs, les *stratégies* sont parfois mal définies par les décideurs du groupement. La certitude de gain en échange de l'appartenance au groupement est faible pour certains producteurs. De manière générale, le manque de stratégie sur le long terme est à déplorer.

Enfin, les *actions* des groupements sont multiples et parfois non concertées. On note des problèmes récurrents de communication et un manque systématique de contrôle interne, notamment de la part des comités de surveillance des groupements, jouant dans les faits une fonction honorifique et non effective.

Ainsi, c'est l'accumulation de facteurs défavorables qui explique la difficulté d'un groupement. Autrement dit, les groupements sont peu avancés lorsque plusieurs facteurs défavorables entrent en jeu et se combinent selon une dynamique propre à chaque groupement (ce qui lui donne sa singularité).

Dans ce cadre, les autorités politiques ont un rôle primordial à jouer pour soutenir les groupements, notamment au niveau de l'AGPC. L'AGPC occupe une place centrale dans ce dispositif, dans le sens où elle permet de rallier les groupements à des objectifs communs, en les dotant de moyens performants et adaptés à leurs situations singulières. C'est une association dynamique au service de producteurs défavorisés. Elle offre un modèle d'action, qui peut être reproduit, et qui génère un fort espoir. Compte-tenu de la fin du PAB en 2009, il serait très regrettable que les efforts déployés ne soient pas récompensés.

... »

L'analyse, les recommandations et les conclusions de cette étude restent valides fin 2009 pour plusieurs groupements. L'équipe du PAB considère ainsi que :

- Environ une vingtaine de groupements s'est considérablement renforcé au cours de ces 3 dernières années, au fur et à mesure des 3 campagnes de production et commercialisation, à tous niveaux ; ce sont les groupements leaders de l'AGPC,
- Environ 20 groupements sont encore fragiles, voire très fragiles, et connaissent des tensions très palpables, surtout au moment de la récolte, lors de la livraison des cerises par les membres au centre collectif de traitement du café par voie humide,
- Les 13 groupements de basse altitude, qui ne produisent pas d'arabica et n'ont donc pas de centre de traitement, risquent de disparaître avec la fin du projet PAB, l'essence même du groupement ayant été l'opportunité de participer au PAB et de recevoir les aides proposées par le projet.

Comme il a été vérifié par ailleurs dans d'autres pays producteurs de café et donc dans des environnements culturels extrêmement distincts, la transformation collective des cerises et la commercialisation du café en commun est un excellent moyen de constituer et consolider des groupements. Les groupements créés uniquement sur la base d'une vulgarisation commune ou du micro-crédit, ou encore dans le but de recevoir des subventions, ne résistent en général qu'au temps du projet qui les a générés.

Dans ce volet social, il faut aussi revenir sur 2 points importants, travaillés durant le projet PAB :

- a) La création de fonds de roulement au niveau des groupements,
- b) Le pré-financement de la campagne de commercialisation.

Création de fonds de roulement dans les groupements

Pour le PAB, dès la création des groupements et la construction des centres collectifs de traitement du café, il était crucial de trouver une solution pour lutter contre le crédit usurier qui empêche les membres de livrer leur récolte à leur groupement car, d'une certaine façon, leur café ne leur appartient plus.

Rappelons quelques données sur le crédit usurier, issu d'une enquête sur 400 familles du Plateau en 2007 (Galindo et Sallée, 2007).

Tableau 6: Quelques paramètres sur le crédit usurier "café" dur le Plateau des Bolovens.

Nombres de familles ayant recours au crédit « sur pied »	45%
Crédit uniquement sur la récolte de robusta (en % de familles y ayant recours)	66%
Crédit uniquement sur la récolte d'arabica (en % de familles y ayant recours)	24%
Crédit sur la récolte d'arabica et de robusta	10%
Durée moyenne du crédit	8,4 mois
Montant moyen emprunté en 2007	1,7 millions de kips ¹¹
Pourcentage des familles empruntant moins d'un million de kips	54,8%
Taux d'intérêt moyen appliqué	19% par mois

Le PAB a donc proposé aux groupements de créer des fonds de roulement dans leur groupement pour prêter de l'argent aux membres dans le besoin au taux moyen de 1% par mois. Pour créer des fonds de roulement au niveau des groupements, le PAB a utilisé un système classique de donation au groupement sur des intrants divers (sacs de pépinière, outils de taille, vaccination des animaux, etc.) qui a son tour vend le bien à ses membres avec un paiement différé, soit après la liquidation de la récolte (voir Figure 8).

A ce premier schéma, s'est ajouté :

- Une capitalisation contractuelle de 50% du financement PAB (en trois ans) des groupements ayant bénéficié d'un centre collectif de traitement du café par voie humide,
- Un versement d'une partie des bénéfices obtenus par le groupe après la campagne de commercialisation, et
- Une partie de la prime de développement social du commerce équitable.

Les groupements ont ainsi pu commencer à faire du crédit auprès des membres les plus nécessiteux à partir de 2008. Un des groupements leader compte actuellement, en 2010, sur un fond de plus de 200 millions de kips.

Lorsque le groupement transforme et commercialise du café, le remboursement est déduit du montant de la liquidation finale au membre concerné.

¹¹ Environ 180 US\$ au moment de l'enquête

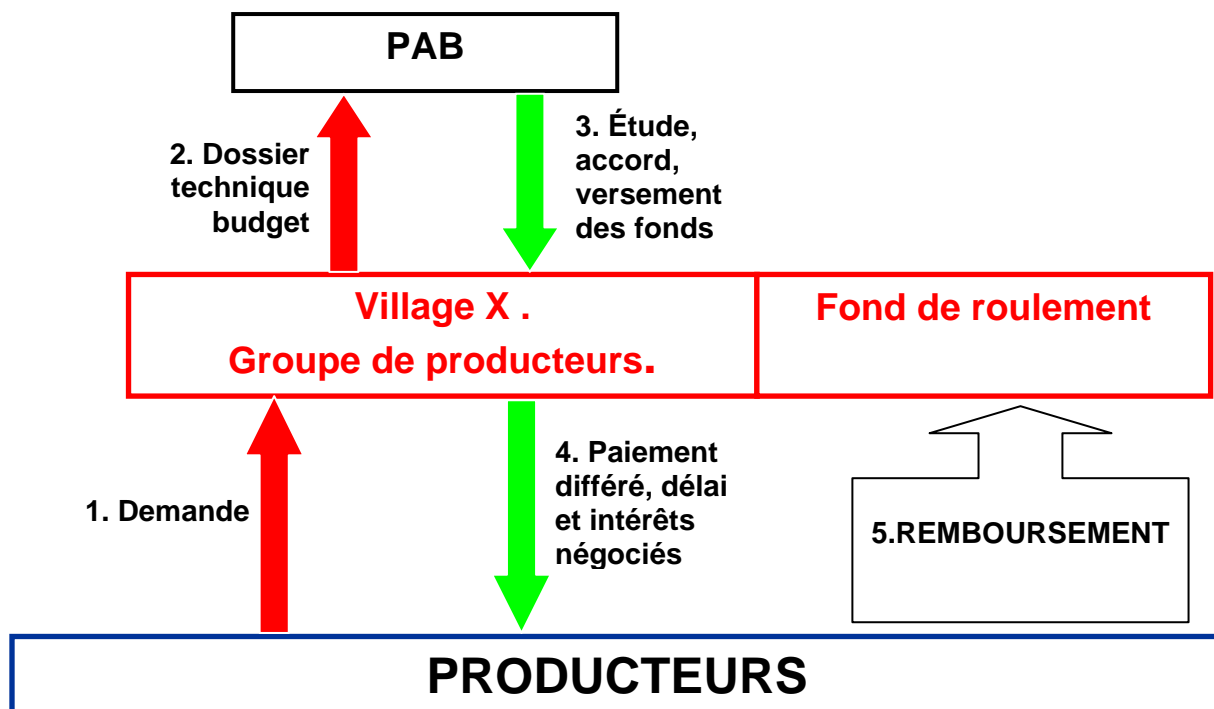


Figure 8: Méthode de création des fonds de roulement dans les groupements.

Le PAB, dès le départ, a opté pour une gestion de ces fonds par le groupement lui-même, misant sur le modèle de bon fonctionnement du crédit usurier dans les villages. Le PAB n'avait en effet ni le mandat, ni le temps, ni les moyens humains de suivre les micro-crédits de chaque groupement.

C'est certainement une lacune du PAB. Il serait très important de réaliser un bilan chiffré précis sur un échantillon de groupements.

Les seules données récoltées par le PAB concernent les premiers remboursements en avril 2007, avant la mise en place des CCTCVH. Un taux de remboursement moyen de 44% était observé (9% à 100% pour les extrêmes). Le remboursement direct sur la liquidation du café aux membres a très nettement amélioré ce chiffre. Une autre donnée disponible montre qu'à la fin de la première campagne de commercialisation (2007-2008) les 31 groupements concernés ont versés 177,7 millions de kips dans leur fond avant la liquidation aux membres. Les chiffres de la campagne 2008-2009 sont disponibles mais n'ont pas été dépouillés.

Préfinancement des campagnes de commercialisation

L'un des gros problèmes auquel l'AGPC est confronté concerne le préfinancement des campagnes de commercialisation.

Lorsqu'un producteur vend son café aux intermédiaires ; il reçoit son paiement immédiatement en liquide (novembre/décembre pour l'arabica et janvier/février pour le robusta). Lorsqu'un membre livre du café au groupement, il ne reçoit rien du tout... Cette situation n'est pas tenable.

L'AGPC effectue des avances aux groupements dès qu'elle reçoit un paiement, soit le paiement du café export, soit une avance prévue dans le contrat, soit sur fonds propres. Mais la liquidation finale n'intervient au mieux que fin juin.

Même si l'AGPC arrive à un prix final bien supérieur à la filière traditionnelle, le différentiel est souvent annulé par le recours des membres au crédit usurier dans l'attente de la liquidation.

A partir de la campagne 2008-2009, l'AGPC a fortement pressionné ses acheteurs pour qu'ils respectent les normes du commerce équitable (voir plus loin). Une de ces normes spécifie textuellement : « l'acheteur est en devoir de préfinancer 60% du contrat lors de la signature, si l'organisation de producteurs en fait la demande ». Dans les faits, les acheteurs ne respectent pas ou peu cette règle. Et il est difficile à une organisation de petits producteurs de faire valoir ses droits auprès de gros torréfacteurs et traders internationaux, surtout dans la phase de construction des relations commerciales.

Par exemple, pour préfinancer 60% du montant de ses ventes 2009-2010, l'AGPC aurait du trouver un million de dollars en octobre/novembre 2009. Elle n'a pu obtenir que 205 000 US\$ d'une institution de financement alternatif (Alterfin) et 118 000 US\$ de ses acheteurs de café équitable.

Ce point met en péril la construction sociale de l'AGPC, les membres étant de plus en plus réticents à livrer le café aux groupements (voir résultats de livraison de cerises arabica dans le Tableau 13 page 69). En mai 2010, cette situation de crise est très palpable, d'autant plus sur la campagne écoulée (2009-2010) qui a vu un acteur majeur de la filière offrir des prix d'achat de cerises très élevés pour éliminer la concurrence en général et l'AGPC en particulier.

Le préfinancement est la priorité numéro un de l'AGPC en 2010 et devra être sérieusement travaillé dans le cadre du nouveau projet PRCC. 3 pistes sont possibles :

- a) Des demandes plus importantes aux organismes alternatifs, Alterfin, fondation Rabobank, etc., d'autant plus que la confiance commence à s'installer avec une première expérience,
- b) Une forte pression sur les acheteurs pour qu'ils respectent les normes du commerce équitable FLO¹². Là encore, la situation risque de s'améliorer au fur et à mesure des contrats honorés.
- c) Des crédits auprès des banques commerciales laotiennes. C'est une piste possible si l'AGPC peut garantir ses emprunts avec ses actifs, ce qui n'est pas le cas actuellement.

2.4. Construction symbolique de la qualité

L'AGPC a cru naïvement pouvoir valoriser ses cafés sur la seule qualité intrinsèque de sa production. Les premiers contacts avec les importateurs, torréfacteurs et traders internationaux ont vite montré que les signes de qualité « équitable » et « biologique » étaient devenus indispensables pour valoriser les cafés au dessus du cours de la bourse de New York pour l'arabica et de Londres pour le robusta, et donc pour pouvoir offrir aux membres de l'association une meilleure rémunération que la filière traditionnelle. Pourtant ces deux signes de qualité n'ont rien à voir avec la qualité du café.

La qualité des cafés intervient alors pour se différencier de la concurrence à l'intérieur de ces marchés.

L'autre signe de qualité envisagé dès le début du PAB, l'Indication Géographique, garant d'une certaine qualité du café et géré par les acteurs de la filière eux-mêmes, n'est pas encore reconnu ni demandé par la filière aval. Au contraire des signes équitables et biologiques, exigés par les consommateurs qui ont poussé la filière aval à s'adapter, il semble que pour l'IG la pression doit partir de l'amont, en provoquant la rareté, donc la surenchère, sur une origine. Ce signe, si il est mis en place effectivement au Laos, sera stratégique à moyen terme.

Certification équitable

L'AGPC a commencé les démarches pour la certification équitable FLO début 2008. L'organisme qui s'occupe de la certification s'appelle Flo Cert, séparé de FLO Ev. Voir <http://www.flo-cert.net/flo-cert/index.php>

12 Fair Trade Labelling Organization, voir plus loin.

Il s'agit au départ de remplir un épais dossier et de nombreux questionnaires généraux et spécifiques café. Ce dossier devait comprendre :

- Un long questionnaire général sur la structure et l'organisation de l'AGPC et des groupements,
- Un questionnaire spécifique sur le café, les chiffres de production passés et futurs de production et de vente,
- Les statuts de l'AGPC (traduits du lao en anglais),
- Les statuts des groupements de premier niveau,
- Les organigrammes de ces structures,
- Les comptes rendus des dernières assemblées générales au niveau de l'AGPC et des groupements,
- Une base de données indiquant pour chacun des 2 700 producteurs, le nombre d'hectares en arabica (total et en production), en robusta, éventuellement le nombre de pieds de chacune des espèces, les chiffres de production de la dernière récolte pour les 2 cultures, l'emploi de main d'œuvre salariée temporaire et permanente.
- Une liste des intrants chimiques utilisés en production de café,
- Des lettres d'intention d'acheteurs du circuit équitable,
- Etc.

Un des principaux problèmes fut de constituer la base de données de tous les producteurs dans tous les groupements. Les producteurs au Laos ont une méfiance profonde pour les questionnaires, surtout si ils proviennent d'organismes reliés à l'Etat (le PAB est considéré comme un projet du gouvernement). Par ailleurs, les producteurs ne connaissent pas toujours la superficie qu'ils cultivent et ne savent pas quantifier avec exactitude leur production vendue au fur et à mesure, sous différentes formes (cerises, parche, coque, marchand). Dès la mention du nom du producteur les problèmes sont apparus, les laotiens utilisant préférentiellement les surnoms, à la rigueur les noms et extrêmement rarement les noms de famille. Sans un travail en profondeur du PAB et du réseau de techniciens, il aurait été impossible à l'AGPC d'élaborer cette base de données (voir Tableau 7 pour les données générales AGPC et Tableau 8 pour une des 53 bases de données par groupement).

L'AGPC et le PAB ont mis 4 mois à élaborer les différents documents requis, finalement envoyés en juillet 2008.

Ces documents ont été étudiés par les responsables de Flo Cert jusqu'en octobre 2008. Il manquait encore de nombreuses données, comme par exemple les « business plan » de l'AGPC et des groupements, et un nouvel envoi a été effectué fin octobre 2008.

La réponse de Flo Cert estimant que l'AGPC était éligible est venue en février 2009, avec la facture du futur audit, à payer avant toute intervention : 8 300 euros pour la première inspection.

L'inspection a été réalisée en mars 2009 et le rapport final d'inspection ainsi que la certification ont été obtenus fin avril 2009.

La durée totale de cette première démarche a donc été de 16 mois.

Lors de la première inspection aucun critère de non conformité n'a été relevé.

Une deuxième inspection a eu lieu en février 2010. Aucun critère de non conformité n'a été relevé mais l'inspecteur a relevé plusieurs points à améliorer pour la prochaine visite. Ils sont résumés ci-dessous :

Tableau 7: Base de données AGPC 2008 pour la certification Flo Cert.

Name of the Organization:				AGPC Bolovens Plateau Coffee Producers Groups Association										Flo ID: 19 646		version:		12-oct-08	
Year:				2008															
N°	District	Sub-Group Name	Altitude	Sub-Group code	Number of members in the sub-group	Sub-group members with coffee	Numbers of members certified FLO through JCFC	Sub-group Foundation date	Member since (year)	Arabica Total area (Ha) To be certified	Arabica Total area in production (Ha)	Arabica Estimated production volume green coffee (kg)	Arabica Estimated production volume exportable green coffee (kg)	Robusta Total area (Ha) To be certified	Ronbusta Estimated production volume green coffee (kg)	Robusta Estimated production volume exportable green coffee (kg)	Total DW for cultivation	Total DW for Harvest	
1	Paksong	Lak 35	920	1	43	43	0	19/5/06	7/8/07	52,3	27,9	21 809	17 229	55,3	19 270	16 508	1 719	1 769	
2	Paksong	Lak 40	935	2	61	61	0	17/5/06	7/8/07	92,3	55,7	40 540	32 026	198,8	85 300	73 074	36 460	20 265	
3	Paksong	Chansavang	1200	5	40	40	0	9/5/06	7/8/07	24,6	5,4	1 369	1 082	41,7	1 756	1 504	424	168	
4	Paksong	Katouat	1200	6	80	80	0	2/10/03	7/8/07	100,6	49,7	24 528	19 377	60,6	13 690	11 727	4 807	6 360	
5	Paksong	Phou Oy	1310	7	43	43	43	17/8/06	7/8/07	77,9	48,2	30 858	24 378	121,0	53 380	45 729	3 140	3 720	
6	Paksong	Houeixanh	1185	8	55	55	0	8/5/06	7/8/07	39,0	14,3	4 916	3 884	83,0	61 247	52 469	120	-	
7	Paksong	Phoudamkhouar	1000	9	72	72	65	11/5/06	7/8/07	53,7	37,2	21 679	17 126	206,5	171 570	146 978	8 919	23 305	
8	Paksong	Phoumone	960	10	31	31	0	10/5/06	7/8/07	24,2	14,0	13 390	10 578	58,1	48 744	41 757	2 214	2 705	
9	Paksong	Maysaisombour	1000	12	54	54	0	15/5/06	7/8/07	87,0	41,1	21 452	16 947	146,0	99 485	85 225	15 909	16 075	
10	Paksong	Somsanoukmay	930	13	19	19	0	12/5/06	7/8/07	19,7	5,2	2 604	2 057	95,2	24 940	21 365	1 009	1 925	
11	Laongam	Daxia Gnai	645	14	38	29	0	17/5/06	7/8/07	1,7	0,3	-	-	42,9	20 830	17 844	240	270	
12	Laongam	Phokhem	800	15	45	44	0	16/5/06	7/8/07	56,4	43,6	38 426	30 356	160,7	118 642	101 637	8 265	8 618	
13	Laongam	Meuanpardi	565	16	52	52	0	12/5/06	7/8/07	-	-	-	-	74,3	28 409	24 337	-	-	
14	Laongam	Dongnoi	705	17	53	53	0	11/5/06	7/8/07	11,5	4,2	722	570	112,9	41 608	35 644	605	2 259	
15	Laongam	Phakkoutgnay	975	18	49	49	0	9/5/06	7/8/07	53,2	32,2	10 054	7 943	155,5	95 101	81 470	820	2 468	
16	Laongam	Nongchoua	939	19	53	53	0	15/5/06	7/8/07	33,4	19,2	9 999	7 899	172,9	127 327	109 077	4 608	10 600	
17	Laongam	Laogna	970	20	39	39	0	18/5/06	7/8/07	103,7	65,7	10 514	8 306	125,6	37 251	31 912	1 435	4 645	
18	Laongam	Ohn Noi	600	21	41	41	0	8/5/06	7/8/07	2,1	0,1	82	64	77,5	6 752	5 784	120	-	
19	Laongam	Dong Gnai	705	23	69	69	0	26/6/06	7/8/07	4,7	0,5	98	77	120,5	73 863	63 276	525	1 285	
20	Laongam	Houeixèng	850	26	39	39	0	27/6/06	7/8/07	29,2	22,7	13 468	10 640	36,8	13 552	11 610	60	560	
21	Laongam	Khoua	600	29	34	33	0	28/3/07	7/8/07	-	-	-	-	43,8	7 234	6 197	440	180	
22	Laongam	Louangséna	625	32	24	24	0	29/6/06	7/8/07	-	-	-	-	33,5	9 165	7 852	184	140	
23	Laongam	Nambèng	905	34	50	50	0	29/3/07	7/8/07	17,7	6,5	1 194	943	209,9	79 820	68 379	4 675	10 434	
24	Laongam	Phoukham	850	35	37	37	0	28/6/06	7/8/07	41,3	36,8	45 477	35 927	46,6	42 335	36 267	4 775	6 221	
25	Laongam	Nongtôm	775	36	21	21	0	3/4/07	7/8/07	15,7	12,0	5 021	3 966	42,4	25 880	22 171	680	745	
26	Laongam	Ohn Gnai	535	37	21	21	0	30/6/06	7/8/07	-	-	-	-	53,5	9 075	7 774	-	-	
27	Laongam	Ohnbèng	510	38	25	25	0	2/4/07	7/8/07	-	-	-	-	56,2	5 820	4 986	167	53	
28	Laongam	Phonhine	685	39	46	45	0	26/3/07	7/8/07	0,8	0,8	179	142	52,8	25 330	21 699	-	20	
29	Laongam	Phouak Noy	600	41	58	57	0	3/7/07	7/8/07	-	-	-	-	93,0	12 936	11 082	570	420	
30	Laongam	Sixiengmay	680	42	37	36	0	19/5/06	7/8/07	-	-	-	-	76,3	10 270	8 798	935	240	
31	Laongam	Vang Gnao	835	43	62	62	0	10/5/06	7/8/07	33,9	12,3	2 990	2 362	195,7	38 372	32 872	-	-	
32	Paksong	Bèng	1245	44	38	38	38	17/7/06	7/8/07	41,7	20,9	2 940	2 323	55,6	9 099	7 795	21	16	
33	Paksong	Dènesavang	920	45	35	35	0	27/3/07	7/8/07	22,9	8,4	5 705	4 507	56,8	45 184	38 708	2 949	5 106	
34	Paksong	Houaxang	1020	46	37	37	0	18/7/06	7/8/07	35,3	11,1	4 686	3 702	63,0	29 150	24 972	760	1 526	
35	Paksong	Houeivay	1055	50	69	69	0	26/3/07	7/8/07	129,8	68,5	29 408	23 233	142,8	108 762	93 173	125	969	
36	Paksong	Kapheu	1120	51	113	113	113	26/7/06	7/8/07	115,6	78,7	31 838	25 152	183,1	97 465	83 495	1 408	3 709	
37	Paksong	Lak 11	1140	53	66	66	0	26/6/06	7/8/07	39,3	15,0	3 002	2 372	43,3	8 360	7 162	190	15	
38	Paksong	Lak 43	1065	58	89	89	58	21/7/06	7/8/07	104,0	41,7	28 093	22 193	136,9	57 820	49 532	1 240	2 605	
39	Paksong	Lak 45	1110	59	81	81	0	3/4/07	7/8/07	60,0	34,0	12 975	10 250	140,5	41 936	35 925	2 220	3 470	
40	Paksong	Licheuang	965	61	56	31	0	4/7/06	7/8/07	26,2	9,6	804	635	28,3	4 800	4 112	-	-	
41	Paksong	Namphoth	960	62	38	38	0	2/4/07	7/8/07	33,8	2,9	831	657	28,9	16 040	13 741	-	-	
42	Paksong	Nongbone	915	63	40	40	0	29/3/07	7/8/07	40,8	15,3	8 395	6 632	150,0	77 323	66 240	3 610	9 119	
43	Paksong	Nongka	960	64	40	40	0	27/2/07	7/8/07	57,0	19,0	12 665	10 005	125,8	70 700	60 566	6 446	9 938	
44	Paksong	Nonglê	1240	67	35	35	0	30/6/06	7/8/07	36,9	22,3	14 857	11 737	28,4	8 151	6 983	180	445	
45	Paksong	Nonglouang	1180	68	78	78	78	27/7/06	7/8/07	70,6	54,4	17 308	13 673	186,5	57 508	49 266	171	1 100	
46	Paksong	Phoudinedèng	1180	75	31	31	31	29/6/06	7/8/07	52,3	40,8	33 729	26 646	5,5	1 761	1 509	1 290	955	
47	Paksong	Phoulangkèo	1185	76	24	24	24	19/7/06	7/8/07	27,3	12,4	3 896	3 078	20,0	9 097	7 794	70	98	
48	Paksong	Phoumaknao	1230	77	46	38	0	14/6/06	7/8/07	85,6	48,5	32 926	26 012	72,5	28 650	24 544	4 000	5 000	
49	Paksong	Phoumakô	1220	78	39	39	39	13/6/06	7/8/07	83,4	52,9	19 009	15 017	66,0	19 204	16 451	1 268	7 183	
50	Paksong	Setkhôt	995	79	143	143	84	24/7/06	7/8/07	152,0	91,6	39 004	30 813	324,9	145 550	124 688	2 390	3 780	
51	Paksong	Xétapoung	1190	84	73	73	73	28/7/06	7/8/07	63,0	36,3	10 149	8 018	95,5	57 431	49 199	420	420	
52	Thateng	Chounla	625	100	30	30	0	2007	7/8/07	-	-	-	-	53,8	11 550	9 895	-	-	
53	Thateng	Kapeu	625	101	33	33	0	31/10/03	7/8/07	6,8	-	-	-	36,6	5 564	4 767	140	15	
TOTAL GENERAL					2 625	2 578	646			2 260,8	1 239,6	633 589	500 535	5 094,1	2 320 060	1 987 518	132 723	180 919	

Tableau 8: Exemple de base données Flo Cert pour un groupement de producteurs.

FLO-Cert Certification of Social-Economic-Development GmbH

List of Producer Members

AGPC: Bolovens Plateau Coffee Producers Groups Association

Village group of		Phoumone				Code	10						12/10/08					
N°	Member Code	Mr/ Mrs	Member	Member since	ARABICA						ROBUSTA					Labour Day Worker		
					Total area arabica (ha)	Has arabica in production	Has arabica young /	Production arabica 2007 (kg)	C(herries) or P(archment)	Production estimated green coffee	Total area robusta (ha)	Has robusta in production	Production robusta 2008 (kg)	C(herries) or D(ry cherries) or G(green)	Production estimated green	Cultivation	Harvest	
1	001	Mr	Bounnoy	10/5/06	1,0	0,5	0,5	800	C	130	1,9	1,9	1 500	G	1 500	96	80	
2	002	Mr	Bounthiène	10/5/06	0,2	0,2	-	300	C	49	2,5	2,5	500	G	500	540	-	
3	003	Mr	Phonekèo	10/5/06	1,0	0,4	0,6	500	C	82	2,0	2,0	2 000	G	2 000	-	150	
4	004	Mr	Phovanh	10/5/06	0,8	0,8	-	5 600	C	913	3,0	3,0	1 682	G	1 682	63	63	
5	005	Mr	Bounseu	10/5/06	0,5	0,1	0,4	500	C	82	1,0	0,5	500	G	500	-	-	
6	006	Mr	Khammane	10/5/06	0,6	0,4	0,2	700	C	114	2,4	2,4	1 800	G	1 800	-	-	
7	007	Mr	Bounthavi	10/5/06	0,5	0,5	-	3 795	C	619	0,5	0,5	500	G	500	-	-	
8	008	Mr	Khamkeuth	10/5/06	1,0	0,3	0,7	2 900	C	473	2,5	2,5	1 500	G	1 500	-	-	
9	009	Mr	Khamphèt	10/5/06	0,7	0,2	0,5	350	C	57	1,7	1,7	2 240	G	2 240	180	138	
10	010	Mr	Souvanni	10/5/06	0,8	0,8	-	7 300	C	1 190	2,1	2,1	1 922	G	1 922	-	-	
11	011	Mr	Sivath	10/5/06	0,6	0,3	0,3	1 200	C	196	-	-	-	-	-	-	-	
12	012	Mr	Khamlai	10/5/06	0,5	0,5	-	500	C	82	3,0	3,0	1 500	G	1 500	15	240	
13	013	Mr	Boungnong	10/5/06	0,5	0,5	-	500	C	82	2,5	0,5	2 000	G	2 000	140	240	
14	014	Mr	Khamphay	10/5/06	4,0	3,0	1,0	20 000	C	3 260	7,0	5,0	5 000	G	5 000	250	250	
15	015	Mr	Thongkham	10/5/06	0,4	-	0,4	-	-	-	1,0	1,0	1 200	G	1 200	30	24	
16	016	Mr	Sisomphone	10/5/06	1,0	-	1,0	-	-	-	4,0	4,0	2 000	G	2 000	50	60	
17	017	Mr	Kéophouthone	10/5/06	-	-	-	-	-	-	1,0	1,0	500	G	500	30	30	
18	018	Mr	Somhok	10/5/06	0,5	0,5	-	5 000	C	815	-	-	-	-	-	150	100	
19	019	Mr	Bounnao	10/5/06	0,5	0,5	-	2 000	C	326	0,8	0,8	2 000	G	2 000	200	200	
20	020	Mr	Tè	10/5/06	1,0	1,0	-	10 000	C	1 630	-	-	-	G	-	200	200	
21	021	Mr	Koumvilay	18/8/08	1,0	-	1,0	-	-	-	2,0	2,0	1 800	G	1 800	270	60	
22	022	Mr	Bounsom	18/8/08	0,3	0,3	-	500	C	82	3,0	3,0	2 300	G	2 300	-	150	
23	023	Mr	Somsay	18/8/08	0,7	-	0,7	-	-	-	0,9	0,9	2 000	G	2 000	-	-	
24	024	Mr	Nouane	18/8/08	1,0	0,3	0,7	1 000	C	163	6,0	6,0	4 000	G	4 000	-	150	
25	025	Mr	Khamphanh Dampha	18/8/08	0,6	0,6	-	3 500	C	571	5,4	5,4	5 500	G	5 500	-	210	
26	026	Mr	Vanhdý	18/8/08	0,5	-	0,5	-	-	-	0,5	0,5	500	G	500	-	-	
27	027	Mr	Khamphèng	18/8/08	1,0	0,3	0,7	1 000	C	163	1,5	1,5	1 500	G	1 500	-	-	
28	028	Mr	Sovath	18/8/08	1,0	0,5	0,5	3 500	C	571	-	-	-	-	-	-	-	
29	029	Mr	Sidachanh	18/8/08	0,6	-	0,6	-	-	-	0,4	0,4	500	G	500	-	-	
30	030	Mr	Phoukham	18/8/08	1,3	1,3	-	10 000	C	1 630	2,2	2,2	1 600	G	1 600	-	360	
31	031	Mr	Sèngphachanh	18/8/08	0,2	0,2	-	700	C	114	1,8	1,8	700	-	700	-	-	
					24,2	14,0	10,3			13 390	62,6	58,1			48 744	2 214	2 705	

- Les minutes et les feuilles de présence des assemblées générales des groupements de premier niveau sont insuffisantes ou inexistantes. Il n'existe aucune évidence que les décisions soient prises démocratiquement dans les groupements,
- L'AGPC ne dispose pas d'un conseil de surveillance ainsi que ses statuts l'indiquent,
- Dans beaucoup de groupements, le comité directeur est arrivé à son terme de 3 ans sans que de nouvelles élections soient organisées,
- La gestion de la prime de développement social (dite prime FT) n'est pas transparente au niveau des groupements,
- Peu de justificatifs (factures) pour prouver l'utilisation de la prime FT au niveau des groupements,
- Pas de comptabilité séparée pour la gestion de la prime FT au niveau des groupements,
- Pas d'évidence écrite sur une décision démocratique d'utilisation de la prime FT par les groupements,
- Pas d'évidence écrite de décisions d'assemblée générale des groupements pour le suivi et l'approbation des activités de l'AGPC (second niveau)

Ce rapport montre bien que la gestion sociale des groupements est encore balbutiante et que les décisions sont prises bien souvent par le comité directeur du groupement, quand ce n'est pas uniquement le président. Cette exigence de transparence et démocratie dans les prises de décision des groupements est un choc extrêmement important pour les sociétés rurales laotiennes. La rencontre entre un monde du Nord basé sur les normes, contrôles et écrits et un monde du Sud empirique, hiérarchique et oral est sûrement un sujet de réflexion.

Le nouveau projet PRCC devra s'attacher à mettre en place les mesures correctives avant la prochaine inspection.

Il faut noter en conclusion, que le fonctionnement de la certification équitable est lourd, cher et très bureaucratique.

La certification biologique

L'AGPC a commencé aussi les dossiers de certification biologique en 2008. Cette certification est beaucoup plus exigeante, compliquée et impose la mise en place de systèmes complexes de contrôle interne auxquels les producteurs du Sud ne sont absolument pas préparés.

Comme dans le cas de la certification équitable, cette certification fait intervenir dans la filière un acteur majeur, le certificateur.

L'AGPC s'est rapidement tournée vers une compagnie thaïlandaise ACT, Organic Agriculture Certification Thailand, voir <http://www.actorganic-cert.or.th/index.php?lang=en>, pour deux raisons principales :

- a) Le coût de certification, certes cher mais pas prohibitif comme le devis proposé par Ecocert France (23 916 euros HT en novembre 2009 pour une première inspection !) ou d'autres certificateurs européens,
- b) La proximité culturelle et linguistique des thaïlandais.

Le choix de l'organisme certificateur fait, il faut ensuite décider du type de certification souhaité en fonction du ou des pays de destination du café. En effet, quatre grands standards existent pour la certification biologique :

- La certification EU pour les pays de l'Union Européenne
- La certification NOP pour les USA
- La certification JAS pour le Japon

- La certification IFOAM pour le reste du monde (avec une mention spéciale pour la Suisse qui a des standards propres)

Pour commencer à constituer le dossier de certification, deux éléments fondamentaux sont nécessaires :

- Un système de contrôle interne à l'AGPC des règles de l'Agriculture Biologique,
- Une base de données par parcelle de tous les producteurs.

Le système de contrôle interne doit permettre :

- D'enregistrer les données de bases de chaque parcelle, structure, plan, variétés, cultures associées, etc.,
- De mettre à jour annuellement cette base de données, avec une visite annuelle, parcelle par parcelle,
- De contrôler la non-utilisation des intrants interdits,
- De régler les litiges et les cas de non conformité avec des procédures de pénalités,
- D'assurer la traçabilité du café du champ à la sortie de l'usine de conditionnement,
- Etc.

De nombreux acteurs sont impliqués :

- Deux membres par groupements qui sont nommés Inspecteurs Internes,
- Le comité directeur de chaque groupement,
- Les techniciens de l'AGPC (ex PAB)
- Les responsables des CCTCVH
- Le responsable de l'usine de conditionnement export
- Un responsable général du système (au niveau de l'AGPC)
- Un comité « biologique » qui veille au bon fonctionnement du système.

Un manuel sur le système de contrôle interne a été rédigé en 2008 (voir référence au chapitre 6 page 94). En 2009, une deuxième version a été produite. Début 2010 une troisième version a été publiée. Cette dernière est en cours de traduction en lao grâce à un appui d'un programme de New Zealand Aid.

Là encore, la base de données par parcelle, plus de 20 000 parcelles pour l'AGPC avec environ 50 paramètres par parcelle, soit 1 million d'entrées, est un exercice violent pour les laotiens, à tous niveaux. Et cet exercice doit être répété tous les ans pour environ 10 paramètres sur les 20 000 parcelles. L'exigence de qualité dans la gestion de ces données est loin d'être parfaite. Sans parler du plan précis de chaque parcelle (avec cultures voisines, etc.).

Par ailleurs, on peut noter :

- De nombreuses lacunes sur les concepts de l'agriculture biologique, chez les producteurs, les inspecteurs internes et même les techniciens,
- Un processus très lent de formation chez les 106 (53 groupements X 2 membres) inspecteurs internes pour remplir correctement les différents formulaires,
- Des difficultés sur le concept de traçabilité, surtout quand l'AGPC doit, au niveau commercial, mélanger tous les cafés provenant des différents centres pour fournir un produit homogène et stable,
- Un coût de certification élevé, environ 6 000 US\$/an pour l'inspection externe et 6 000 US\$/an pour l'inspection interne (salaire du responsable, déplacements, matériel, etc.), soit 12 000 US\$/an pour 21 groupements seulement.

Comme pour la certification équitable, la certification biologique repose sur un modèle bureaucratique des pays du Nord qui a beaucoup de mal à s'adapter aux réalités des organisations de producteurs du Sud.

Le prochain projet PRCC devra se pencher sérieusement sur la consolidation de la gestion de ces 2 certifications.

2.5. Construction commerciale de la qualité.

Là encore, c'est un processus lent, cher et souvent décevant. La grande difficulté du commerce du café réside dans l'éloignement entre vendeurs et acheteurs.

Pour l'export, la mise en place de liens commerciaux durables, basés sur la confiance, avec la filière aval repose sur :

- La connaissance mutuelle qui s'établit principalement par des visites des opérateurs sur place,
- L'envoi d'échantillons des cafés produits, tous les ans, à de nombreux acheteurs potentiels et,
- La réalisation d'une, deux ou trois campagnes d'exportation sans accroc particulier et avec un côté « gestion des documents » irréprochable.

L'AGPC a tenté des ventes avec de très nombreux importateurs, traders et torréfacteurs. Bien peu ont abouti. A l'issue de 3 campagnes, l'AGPC peut compter seulement sur 2 acheteurs fiables, surtout pour l'arabica.

L'effort doit maintenant porter sur la commercialisation de robusta lavé et naturel, en commerce équitable et biologique. Mais les demandes sont très peu nombreuses, ces cafés étant extrêmement chers par rapport au conventionnel (en 2010, 2 976 US\$/tonne contre 1 300 US\$/tonne à la bourse de Londres). Pour le robusta haut de gamme les meilleurs marchés se trouvent en Asie et Océanie (Australie, Nouvelle Zélande). Mais dans ces marchés, le concept de commerce équitable est encore méconnu. En Europe, les torréfacteurs de la filière équitable se concentrent presque exclusivement sur l'arabica.

L'AGPC a eu beaucoup de mal à recruter un responsable commercial compétent. Il faut en effet trouver une personne qualifiée, très à l'aise avec les outils informatiques, parlant et écrivant très bien l'anglais. Dans chaque cas, pour chaque contrat, un grand nombre de courriels est échangé avec l'acheteur. Le responsable doit réagir très vite et comprendre parfaitement les discussions et les points de litiges.

Par ailleurs, le responsable commercial doit se charger des tâches et documents d'exportation :

- Achat de sacs en jute et impression particulière à chaque contrat,
- Gestion des relations avec le transporteur thaïlandais,
- Certificat phytosanitaire (MAF, Ministère de l'Agriculture et des Forêts),
- Certificat de qualité (STEA, Science, Technology and Environmental Agency),
- Certificat d'origine (Ministère du Commerce et de l'Industrie)
- Permis douanier après paiement de la taxe (1,75% de la valeur du contrat),
- Permis export délivré par le Ministère du Commerce et de l'Industrie après paiement de la taxe à l'ACL (20 kips/kg),
- Certificat de poids délivré par les autorités thaïlandaises,
- Connaissance délivré par la compagnie maritime de Bangkok.

En 2009, un calcul moyen a été effectué sur les coûts d'exportation depuis Paksé jusqu'à la mise FOB à Bangkok. Le coût se situe entre 18 et 20 cents US par kg exporté, soit bien plus que les autres pays producteurs. Les raisons sont multiples :

- Le coût important de transport depuis l'usine jusqu'au port de Bangkok. Les exportateurs laotiens doivent en effet avoir obligatoirement recours aux transporteurs thaïlandais, les transporteurs laotiens ne pouvant pas rouler en Thaïlande... Les compagnies thaïlandaises de transport facturent en général le transport d'un

container entre 40 et 45 000 baths (1 330 à 1 500 US\$). Tous les exportateurs laotiens, confrontés au même problème, ont pensé à exporter par le Vietnam ou le Cambodge où les coûts sont nettement inférieurs. Mais les routes, peu fiables, nécessiteraient un service de sécurité de l'exportateur pour chaque container, augmentant considérablement le coût. De plus, des laotiens, dans un pays étranger, auraient peu de marge de manœuvre pour sécuriser totalement le transport des containers.

- Le service d'exportation ; durant les deux dernières campagnes l'AGPC s'est appuyé sur une compagnie exportatrice, Agricultural Products, très bien introduite dans les méandres du circuit d'exportation du café. Cette compagnie, inscrite à l'ACL, perçoit une commission pour ses services, ce qui augmente les coûts. Elle gère aussi les commissions occultes ce qui ne permet pas à l'AGPC d'être reconnue dans ces circuits informels... En 2011, l'AGPC devrait tester des exportations en direct ; il faudra cependant résoudre le dilemme politique de l'appartenance à l'ACL.
- Le coût important des sacs d'export en jute. Ces sacs viennent pour la plupart du Bangladesh via la Thaïlande avec au moins deux intermédiaires. Le prix du sac passe de 0,90\$ à 1,5 US\$ au Laos. Acheter les sacs en direct chez les fournisseurs serait une solution mais l'AGPC devrait immobiliser la valeur d'au moins 100 000 sacs.

La répartition de ces frais est présentée dans la Figure 9.

Les frais de transport représentent la majeure partie.

Le deuxième poste est composé par les taxes et commissions (souvent occultes) pour obtenir tous les documents nécessaires. La taxe de 1,75% de la valeur du contrat est maintenant une exception dans le monde du café qui s'est attaché depuis la dérégulation de 1989 à éliminer toutes les taxes à l'exportation.

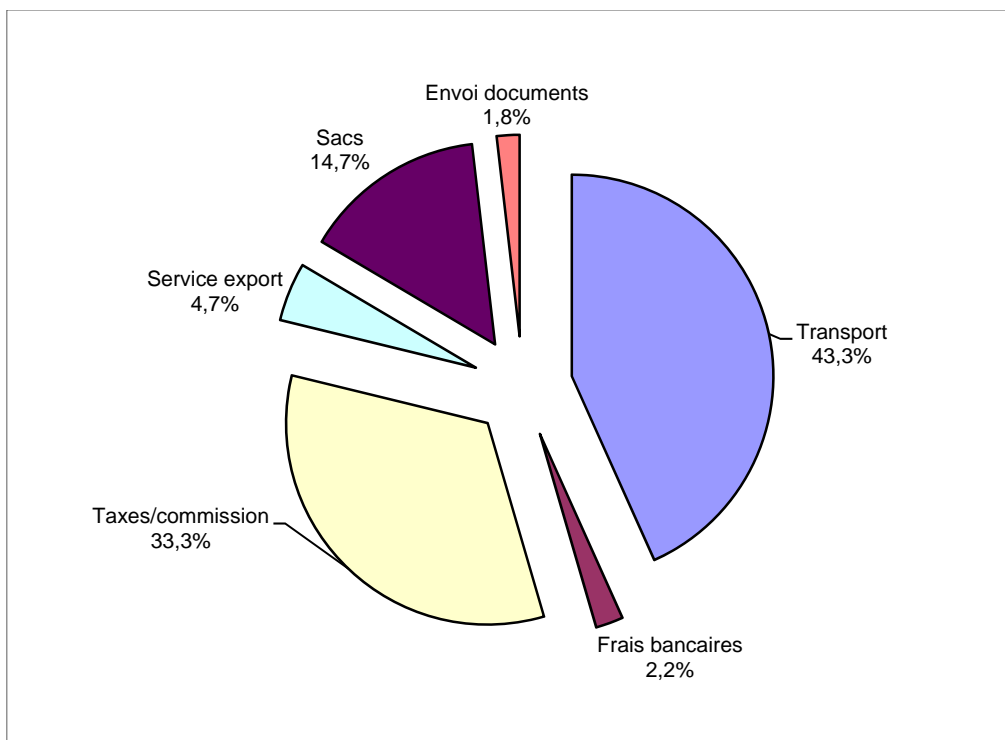


Figure 9: Répartition en pourcentage des frais d'exportation de l'AGPC en 2009 (18 à 20 cents de US\$/kg).

Au niveau de la commercialisation nationale, l'AGPC doit être beaucoup plus présent. C'est un marché étroit mais très intéressant. Les marges peuvent être fortes (1 US\$ par kg ou plus). Elles permettraient de financer une grande part du coût de fonctionnement de l'AGPC.

Le marché national a été bien étudié par A. David en 2008¹³, dans le cadre du PEIG. Ce marché d'environ 800 à 1000 tonnes de café marchand par an est segmenté en 3 :

- le café traditionnel, torréfié avec des additifs (riz, sucre de palme, alcool de riz, margarine, etc.), dont la matière première est souvent composée de défauts inexportables, mal emballé mais très bon marché (15 à 60 000 kips/kg)
- le café « type européen », torréfié avec du café de type export ou des petits grades « propres », bien torréfié et emballé dans des paquets tri-couches avec valve, cher (90 à 150 000 kips/kg)
- le café instantané, le plus souvent vendu en dosette individuelles « 3 en 1 » avec beaucoup de sucre (50%) et de « creamer » (40%). Ce marché est le plus dynamique, mais est exclusivement réservé aux compagnies maîtrisant la lyophilisation.

A priori, les cafés de l'AGPC se situeraient dans le marché « type européen » destiné aux laotiens des classes sociales aisées ayant voyagés, aux expatriés occidentaux et aux touristes. Les signes « équitable » et « biologique » pourraient être un atout.

En 2008, l'AGPC a effectué un test pour mesurer l'acceptation de ses cafés avec environ 700 kg de cafés torréfiés. Le résultat a été concluant. L'AGPC a conservé environ 4,5 tonnes en 2009 pour ce marché. Un torréfacteur a été acheté au Vietnam.

Même si ces essais sont concluants, un véritable plan stratégique « marketing » est nécessaire. De nombreuses questions restent en suspens :

- au niveau des produits ;
 - o l'AGPC doit-elle être présente aussi sur le marché « traditionnel », valorisant les défauts pour l'instant vendus en vert à très bas prix ?
 - o l'AGPC doit-elle torréfier les petits grades ou le café export ?
 - o les 4 produits actuels (Arabica, Robusta voie sèche, Robusta voie humide et mélange Espresso 75% arabica et 25% robusta voie sèche) sont-ils suffisants pour offrir une gamme complète,
 - o Faut-il offrir plusieurs niveaux de torréfaction ? Les clients, cosmopolites, sont en effet amateurs de cafés soit très torréfiés (laotiens et étrangers latins) soit très clairs (Europe du Nord et Anglo-saxons), en passant par toute la gamme intermédiaire.
- au niveau des prix ; faut-il proposer des prix inférieurs à la concurrence car les marges sont importantes ? Ou bien des prix équivalents ou supérieurs à la concurrence pour marquer la différence de qualité ?
- au niveau du packaging et de la promotion ;
 - o Quelle marque ? Ou quelleS marqueS pour différencier le café type export d'un éventuel café traditionnel ? La marque actuelle « AGPC » est imprononçable et peu attractive,
 - o Quel packaging pour ce/ces cafés. Le packaging actuel est sommaire et peu attractif.
 - o Faut-il mettre le logo « FLO » bien connu des européens ? Flo Cert exige dans ce cas 1% du chiffre d'affaires en royalties.
 - o Faut-il mettre le logo « Agriculture biologique » ? Lequel ? Celui du Laos en se faisant certifier localement ? Celui de l'IFOAM peu connu ? Celui de l'UE ?

¹³ David, A., 2008. Etude de marché, par l'approche qualitative et quantitative, de la consommation de café lao en vue de la mise en place d'une indication géographique. Agrocampus Rennes, Insfa et Cirad, Rennes, France, 94p.

- Quelle stratégie promotionnelle doit être mise en place ? Sur quelle(s) cible(s) ? A quel coût ?
- L'AGPC a-t-elle les ressources humaines nécessaires à la gestion de la promotion ?
- Au niveau des lieux de vente ;
 - L'AGPC doit-elle avoir des lieux propres de vente ?
 - Doit-elle être présente à Vientiane ? dans les autres lieux touristiques ?
 - Comment organiser les ventes à Vientiane ?
 - Etc.

Pour répondre en partie à ces questions, une étudiante en dernière année d'école agro-marketing est actuellement en stage à Paksé. Une analyse de la situation a déjà été réalisée et un plan marketing devrait être discuté avec l'AGPC au cours du 2^{ème} semestre 2010.

2.6. Bilan de 3 campagnes de production et commercialisation

Dans ce chapitre nous ferons état des résultats des 3 campagnes de récolte¹⁴ et commercialisation que le PAB a suivies (voir Tableau 9 pour les conditions de commercialisation et Tableau 13 page 69 pour la synthèse des résultats) :

- 2007-2008, ouverture des 31 premiers centres collectifs de traitement du café par voie humide, pas d'usine de départage/conditionnement, d'où une majorité des ventes en parche, au Laos, en café conventionnel (pas de certification équitable ni biologique).
- 2008-2009, 2^e campagne pour les 31 centres et ouverture de 7 nouveaux centres, pas d'usine de départage/conditionnement mais un accord avec la coopérative JCFC pour préparer le café export ; vente en parche au Laos et premières exportations en café équitable et « biologique » seulement pour le robusta,
- 2009-2010, 3^e campagne pour 31 centres, 2^e campagne pour 7 centres, ouverture de 2 nouveaux centres (pas terminés en avril 2010), construction d'une usine de conditionnement du café (février 2010) ; exportations en cours de cafés arabica et robusta équitables et biologiques.

¹⁴ Une campagne de récolte commence mi-octobre avec la récolte d'arabica (jusque fin décembre) se poursuit avec la récolte de robusta (15/12 à 28/02) et se termine avec le conditionnement, la commercialisation et l'export (en général fin juin).

Tableau 9: Conditions de commercialisation des cafés de l'AGPC sur 3 campagnes.

<i>Campagne</i>	<i>2007-2008</i>	<i>2008-2009</i>	<i>2009-2010</i>
<i>Nombre de CCTCVH opérant</i>	31	38	40
<i>Cafés commercialisés localement</i>	Arabica parche 1 ^{ère} cat. Arabica 2 ^e cat. Robusta lavé parche 1 ^{ère} cat. Robusta lavé 2 ^e cat.	Arabica parche 1 ^{ère} cat. Arabica 2 ^e cat. Robusta lavé parche 1 ^{ère} cat. Robusta lavé 2 ^e cat. Robusta voie sèche 1 ^{ère} cat.	Arabica 2 ^e cat. Robusta lavé 2 ^e cat. Robusta voie sèche 1 ^{ère} cat. Petits grades et défauts arabica Petits grades et défauts robusta
<i>Cafés export</i>	Aucun	Arabica Équitable Robusta lavé Equitable et Bio Petits grades arabica	Arabica Équitable Arabica Equitable et Bio Robusta lavé Equitable et Bio Robusta voie sèche Equitable et Bio Petits grades et défauts arabica
<i>Certifications obtenues</i>	Aucune	Equitable (avril 09) Bio uniquement pour le robusta et 2 centres	Equitable Bio pour le robusta et l'arabica, 21 centres
<i>Usine de conditionnement export</i>	Sans	Pas d'usine propre Paiement du « service » dans l'usine JCFC	Construction usine. Ouverture en février 2010

Campagne 2007-2008

Au cours de la campagne 2007-2008, 31 groupements pourvus de centres de traitement du café par voie humide ont transformé le café arabica cerise des membres en café parche suivant 2 modalités : du café cerise dit « collectif » transformé et commercialisé en commun, du café cerise dit « de service » dépulvé et parfois démucilaginé dans le centre, le reste de la transformation étant effectué individuellement par le producteur. Au cours de la transformation du café « collectif », au fur et à mesure des 3 sélections (d'abord par flottaison des cerises à la réception, puis du parche humide lors du lavage et enfin du parche sec à la fin du séchage), chaque centre a produit 2 types de café : du café parche de 1^{ère} catégorie et du café de 2^{nde} catégorie sous forme de café vert, coque, parche ou cerise.

2 groupements ont testé la transformation du café robusta par voie humide pour une commande spéciale.

Les principales données des 31 centres pour cette récolte sont résumées dans le Tableau 10 :

Tableau 10: Production et vente de café de l'AGPC en 2007-2008.

Arabica (fully washed)	
Tonnes de cerises traitées collectivement	674,82
Tonnes de cerises de « service »	270,21
Total de cerises traitées en tonnes	945,03
Tonnes de café parche 1 ^{ère} C ¹⁵ produit à partir des cerises « collectives »	126,47
Coefficient de transformation cerise/parche 1 ^{ère} C	5,34
Tonnes de café marchand 2 ^{ème} C produit	5,10
Tonnes de café parche 2 ^{ème} C produit	1,66
Tonnes de café coque 2 ^{ème} C produit	1,58
Tonnes de café cerise 2 ^{ème} C produit	0,05
Chiffre d'affaire total de l'AGPC en arabica en dollars US	302 650
Prix moyen obtenu par le producteur par kg de cerises	3 873 kips/kg
Prix moyen payé par les intermédiaires dans la zone par kg de cerises	3 200 kips/kg
Robusta lavé (washed)	
Tonnes de cerises traitées collectivement	66,40
Tonnes de café parche 1 ^{ère} C produit à partir des cerises « collectives »	19,67
Coefficient de transformation cerise/parche 1 ^{ère} C	3,38
Tonnes de café coque 2 ^{ème} C produit	0,70
Chiffre d'affaires total de l'AGPC pour le Robusta lavé en dollars US	36 350
Prix moyen obtenu par le producteur par kg de cerises	4 700 kips/kg
Prix moyen payé par les intermédiaires dans la zone par kg de cerises	2 000 kips/kg

Seul le café « collectif » de 1^{ère} catégorie a été commercialisé par l'AGPC. Le café de service a été commercialisé par le producteur concerné et le café de seconde catégorie a été commercialisé sur le marché local par le groupe concerné.

Pour l'arabica, le café parche de 1^{ère} catégorie a été vendu à quatre acheteurs :

1. L'entreprise Plantation Hills Artisans Ltd (90,1% du parche produit). Cette entreprise lao-sino-canadienne a été fondée par un homme très attaché à l'église baptiste de Hong Kong en 2007. Ce sont des exportateurs dont le but est de vendre en direct du café torréfié de haute qualité sur des marchés captifs liés à l'église à Hong Kong et au Texas. Ils ont acheté du café parche afin de le conserver dans les meilleures conditions. Une prime pour la qualité a été négociée. Ils ont ensuite préparé le café marchand dans la modeste usine de JCFC, au fur et à mesure, pour l'exporter directement à leur torréfacteur, à Hong Kong ou aux USA.
2. La coopérative « Jhai Coffee Farmers Cooperative », JCFC, pour les groupes dont certains membres appartiennent à cette coopérative (7,6% du parche produit). Ce café a ensuite été départché et trié dans l'usine de JCFC puis exporté sur le marché équitable par l'intermédiaire d'une entreprise d'exportation de Paksé (JCFC n'a pas le statut d'exportateur mais est certifié équitable depuis 2006).
3. La filière traditionnelle et en particulier l'entreprise Dao Heuang (1,45% du parche produit). C'est le marché qui a été le moins bien rémunéré.
4. 3 torréfacteurs nationaux intéressés par du café de qualité pour des marchés spéciaux (0,85% du parche produit). C'est le meilleur marché au niveau du prix de vente.

Le robusta lavé a été vendu pour moitié dans le circuit du commerce équitable via JCFC et le reste à Plantation Hills Artisans Ltd. Il faut noter que pour un producteur qui raisonne sur le prix de vente du kg de cerises, le robusta a été rémunéré en moyenne à 4 700 kips/kg contre 3 873 kips/kg pour l'arabica.

Enfin il est intéressant de constater que, pour l'arabica, pour une première année d'exercice, les 31 centres ont traité collectivement environ 20% du potentiel de production des membres de ces 31 groupes.

¹⁵ C = catégorie dans ce tableau

Campagne 2008-2009

En 2008-2009 (voir résultats dans le Tableau 11), fort de ce premier succès, les membres ont livré beaucoup plus de cerises pour la transformation et la commercialisation collective du café arabica. On peut noter que l'ensemble des centres ont produit 460,8 tonnes de café parche de qualité, soit environ 34% du potentiel des membres concernés (contre 20% en 2007-2008). Ce café parche représente environ 325 tonnes d'arabica de type export (tamis au dessus de 15 et moins de 5 défauts par 300g).

Les cafés ont été vendus à :

1. L'entreprise Plantation Hills Artisans Ltd suivant les mêmes modalités qu'en 2007-2008 mais avec un prix inférieur : 20 000 Kips¹⁶/kg au lieu de 22 200 Kips/kg. Cette entreprise a en effet subi d'énormes pressions de la part du gouvernement provincial et des acteurs de la filière traditionnelle pour réduire ses prix d'achat et s'aligner sur le prix des autres exportateurs. Le prix payé reste néanmoins bien au dessus des prix pratiqués par les commerçants locaux (10 à 12 000 Kips/kg de parche). Par ailleurs, cette compagnie s'était engagée, avant la récolte, à acheter jusqu'à 1 000 tonnes de café parche. La commercialisation du café torréfié aux USA s'étant révélée beaucoup plus compliquée que prévue, cette compagnie a réduit sa commande à 150 tonnes de café parche maximum en fin de récolte.
2. La coopérative « *Jhai Coffee Farmers Cooperative* », JCFC, pour les groupes dont certains membres appartiennent à cette coopérative. Il s'agit d'une commande de 4 containers du torréfacteur français Lobodis avec qui l'AGPC avait négocié. Ce torréfacteur produisant exclusivement du café labellisé « équitable », l'AGPC a transmis la commande à JCFC, déjà certifié, mais l'acheteur a exigé que le café soit traité dans les centres des groupements de l'AGPC pour des raisons de qualité.
3. L'AGPC pour le marché national torréfié haut de gamme. L'AGPC avait fait un essai en 2007-2008 avec 500 kg de café parche pour la vente en torréfié. L'opération a été répétée, en plus grand (4,4 tonnes). Les marges étant particulièrement intéressantes pour le café torréfié, l'AGPC a payé le kg de parche à 25 000 Kips/kg.
4. Le trader CAFEMA (Suisse), pour le torréfacteur français Malongo. Une commande de 5 containers (5 X 19 200 kg) d'arabica équitable qui n'a pu être honorée qu'après avoir obtenu la certification équitable (fin avril 2009). Le prix payé était de 1,25 US\$/livre¹⁷, prix minimum garanti du commerce équitable, plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement.
5. Le trader CAFEMA (Suisse), pour le torréfacteur français Malongo. Une commande d'un container (19 200 kg) de robusta lavé bio et équitable. Le prix payé était de 1,05 US\$/livre, prix minimum garanti du commerce équitable, plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement, plus 0,20 US\$/livre de prime bio.
6. L'entreprise Plantation Hills Artisans Ltd pour 16 479 kg de robusta voie sèche de qualité (récolte 100% rouge, sélection par flottaison, séchage sur claies en couches minces) au prix de 21 900 kips/kg de café marchand.
7. Le trader Rucquoy de Belgique, pour le torréfacteur français Meo. Une commande de 2 containers (2 X 18 000 kg) d'arabica équitable. Le prix payé était de 1,25 US\$/livre, prix minimum garanti du commerce équitable, plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement.
8. L'exportateur local UDOMSAB pour la vente de défauts d'arabica (4 000 kips par kg) et de robusta (3 000 kips/kg) ainsi que les petits grades de robusta (en dessous du tamis 14) à 10 500 kips/kg.
9. Un agent local d'un trader de Singapour pour les petits grades d'arabica (en dessous du tamis 15) au prix de 2 US\$/kg (soit 0,907 US\$/livre pour comparaison). Ce café est vendu sur place, le trader prenant en charge les frais d'exportation.

¹⁶ Pendant la période de commercialisation en 2009 1 US\$ = 8 500 kips.

¹⁷ Une livre anglaise (référence du New York Stock Exchange, NYSE) pèse 453,6g. 1kg = 2,2046 livres anglaises.

Tableau 11: Production et vente de café de l'AGPC en 2008-2009.

Arabica (Fully washed)	
Tonnes de cerises traitées collectivement	2 358
Tonnes de café parche 1 ^{ère} C produit à partir des cerises « collectives »	460,79
Coefficient de transformation cerise/parche 1 ^{ère} C	5,12
Arabica vendu sur place en parche, en équivalent kg de café marchand	131 693
Arabica exporté en kg de café marchand type export	130 941
Petits grades et défauts vendus au Laos en kg	11 218
Chiffre d'affaire total arabica vendu par AGPC en US\$	996 548
Dont prime de développement social (prime FT) en US\$	28 337
Prix moyen payé au producteur par kg de cerises pour l'AGPC en kips/kg (sans prime FT)	3 534
Prix moyen payé au producteur par kg de cerises dans la zone en kips/kg	2 000
Plus value AGPC par kg de cerises (sans compter la prime FT)	76,7%
Robusta voie humide (lavé)	
Tonnes de cerises traitées collectivement	83,57
Tonnes de café parche 1 ^{ère} C produit à partir des cerises « collectives »	24,40
Coefficient de transformation cerise/parche 1 ^{ère} C	3,43
Robusta équitable et biologique exporté en kg	15 840
Robusta petits grades et défauts en kg	1 390
Chiffre d'affaire total Robusta lavé vendu par AGPC en US\$ (équitable et bio)	48 501
Dont prime de développement social (prime FT) en US\$	3 427
Prix moyen payé au producteur par kg de cerises pour l'AGPC en kips/kg (sans prime FT)	4 014
Prix moyen payé au producteur par kg de cerises dans la zone en kips/kg	1 900
Plus value AGPC par kg de cerises (sans compter la prime FT)	111,3%
Robusta voie sèche (naturel)	
Tonnes de cerises traitées collectivement	86,19
Tonnes de café marchand vendu (14+ ; moins de 20 défauts)	17,71
Tonnes de café résiduels (défauts et petits grains)	2,63
Chiffre d'affaire total Robusta voie sèche vendu par AGPC en US\$	46 376
Prix moyen payé au producteur en Kips par kg de cerises	3 937
Prix moyen dans la zone relevé chez les commerçants en Kips par kg de cerises	1 900
Plus value AGPC par kg de cerises (sans compter la prime FT)	107,2%

A ces excellents résultats au niveau des producteurs, il conviendrait de rajouter :

- l'ensemble de la prime sociale de développement, de 31 764 US\$,
- les commissions de l'AGPC pour commencer à constituer un fond de roulement, de 9 340 US\$,
- la capitalisation au niveau des centres de traitement par les groupements, environ 25 000 US\$, versés dans les fonds de roulement des 38 groupements concernés,
- la rémunération des membres par le travail dans les centres de traitement, 28 200 \$ et puis aussi,
- l'aspect social des centres collectifs avec une solidarité retrouvée,
- la fierté des producteurs avec leur centre et
- la récupération des pulpes pour le compostage.

Campagne 2009-2010

Cette campagne est en cours d'achèvement (fin prévue en juillet 2010). Nous ne présenterons donc que des estimations (voir le Tableau 12),

Les cafés sont vendus à :

1. Le trader CAFEMA (Suisse), pour le torréfacteur français Malongo. Une commande de 11 containers (11 X 19 200 kg) d'arabica équitable et biologique au prix moyen de 1,41 US\$/livre, prix de la bourse de New York (au dessus du prix minimum garanti du

commerce équitable), plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement plus 0,20 US\$/livre de prime bio. Pour ce même torréfacteur CAFEMA a commandé un container (19 200 kg) d'arabica seulement équitable au prix moyen de 1,33 US\$/livre, prix de la bourse de New York (au dessus du prix minimum garanti du commerce équitable), plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement.

2. Le trader CAFEMA (Suisse), pour un torréfacteur suédois Arvid Nordquist HAB. Une commande de 4 containers (4 X 19 200 kg) d'arabica équitable au prix moyen de 1,42 US\$/livre, prix de la bourse de New York (au dessus du prix minimum garanti du commerce équitable), plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement. Pour ce même torréfacteur CAFEMA a commandé un container (19 200 kg) d'arabica équitable et biologique au prix moyen de 1,42 US\$/livre, prix de la bourse de New York (au dessus du prix minimum garanti du commerce équitable), plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement plus 0,20 US\$/livre de prime bio.
3. Le trader CAFEMA (Suisse), pour le torréfacteur français Malongo. Une commande de deux containers (2 X 19 200 kg) de robusta lavé bio et équitable. Le prix payé était de 1,05 US\$/livre, prix minimum garanti du commerce équitable, plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement, plus 0,20 US\$/livre de prime bio. Pour ce même torréfacteur CAFEMA a commandé un container (19 200 kg) de robusta voie sèche équitable et biologique au prix de 1,01 US\$/livre, prix minimum garanti du commerce équitable, plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement, plus 0,20 US\$/livre de prime bio.
4. Le trader international Ecom de Suisse (filiale à Singapour), 2 containers de robusta lavé équitable et biologique (au dessus du tamis 16) pour le torréfacteur néo-zélandais Cerebos Clegg au prix de 1,05 US\$/livre, prix minimum garanti du commerce équitable, plus 0,10 US\$/livre de prime sociale de développement, plus 0,20 US\$/livre de prime bio, plus 0,05 US\$/livre de prime de qualité (tamis 16).
5. Le trader néo-zélandais John Burton a commandé aussi un container équitable et biologique composé de 13 200 kg d'arabica équitable et bio et 6 000 kg de robusta lavé équitable et bio. 1,43 + 0,10 + 0,20 US\$/livre pour l'arabica et 1,05 + 0,10 + 0,20 US\$/livre pour le robusta lavé.
6. Le reste du café sera vendu à Singapour pour les petits grades et localement pour les défauts.
7. Il faut noter que l'acheteur de Hong Kong s'est totalement retiré du marché en 2009-2010 ; cela confirme que l'avenir commercial de l'AGPC est fondé sur des relations durables avec des traders/torréfacteurs internationaux et qu'il est très difficile de compter sur une demande locale très volatile.

Deux évènements majeurs ont caractérisé cette campagne 2009-2010 :

- a) La dévaluation constante du dollar US par rapport au kip qui pénalise le bilan en kips et que les producteurs n'arrivent pas à comprendre (de 8 500 kips par dollar en 2008-2009 à 8 200 kips par dollar en 2009-2010) et
- b) Une compétition féroce sur le Plateau au niveau du prix d'achat des cerises menée principalement par un acteur majeur. Les prix proposés, irréalistes (surtout pour le kg de cerises de robusta) par rapport aux cours mondiaux on été proposés pour éliminer toute la concurrence (acheteur vietnamien et AGPC). Beaucoup de membres de l'AGPC ont vendu directement leur café cerise aux intermédiaires, attirés par des prix très importants et surtout un paiement immédiat au moment de la récolte ; il faut rappeler que dans le cas de l'AGPC, les producteurs reçoivent des avances au fur et à mesure des ventes export et sont finalement « liquidés » en juin et juillet. Cette compétition promet des lendemains très durs pour l'AGPC si l'association ne résout pas rapidement les problèmes de préfinancement.

Tableau 12: Production et vente de café de l'AGPC en 2009-2010 (estimations).

Arabica (Fully washed)	
Tonnes de cerises traitées collectivement	2 109,3
Arabica exporté en kg de café marchand type export	338 400
Petits grades et défauts vendus au Laos en kg	19 166
Chiffre d'affaire total arabica vendu par AGPC en US\$	1 273 460
Dont prime de développement social (prime FT) en US\$	74 790
Prix moyen payé au producteur par kg de cerises pour l'AGPC en kips/kg (sans prime FT)	3 900
Prix moyen payé au producteur par kg de cerises dans la zone en kips/kg	2 829
Plus value AGPC par kg de cerises (sans compter la prime FT)	37,9%
Robusta voie humide (lavé)	
Tonnes de cerises traitées collectivement	422,8
Tonnes de café parche 1 ^{ère} C produit à partir des cerises « collectives »	123,26
Robusta lavé équitable et biologique exporté en kg	82 800
Robusta petits grades et défauts en kg	9 200
Chiffre d'affaire total Robusta lavé vendu par AGPC en US\$ (équitable et bio)	260 950
Dont prime de développement social (prime FT) en US\$	18 250
Prix moyen payé au producteur par kg de cerises pour l'AGPC en kips/kg (sans prime FT)	4 120
Prix moyen payé au producteur par kg de cerises dans la zone en kips/kg	3 000
Plus value AGPC par kg de cerises (sans compter la prime FT)	37,3%
Robusta voie sèche (naturel)	
Tonnes de cerises traitées collectivement	96,6
Tonnes de café marchand vendu (14+ ; moins de 20 défauts)	19,2
Tonnes de café résiduels (défauts et petits grains)	2,94
Chiffre d'affaire total Robusta voie sèche vendu par AGPC en US\$	58 590
Dont prime de développement social (prime FT) en US\$	4 230
Prix moyen payé au producteur en Kips par kg de cerises	3 700
Prix moyen dans la zone relevé chez les commerçants en Kips par kg de cerises	3 000
Plus value AGPC par kg de cerises (sans compter la prime FT)	23,3%

Ce qui donnera au final :

- Un chiffre d'affaires total de 1 593 000 US\$ pour les ventes de l'AGPC,
- 96 270 US\$ de prime sociale répartis entre l'AGPC et les groupements (50% chacun).
- 49 900 US\$ de marge AGPC pour payer les certifications et commencer à payer son personnel,
- 13 370 US\$ pour les frais d'usinage qui permettront de payer les ouvriers, le responsable, les frais de fonctionnement (électricité, etc.) et de prévoir l'amortissement des machines et du bâtiment.

En conclusion, nous proposons un tableau comparatif de l'évolution des résultats de commercialisation au cours des 3 campagnes 2007-2008, 2008-2009 et 2009-2010 (voir Tableau 13 page 69)

Tableau 13: Résultats de commercialisation des cafés de l'AGPC sur 3 campagnes.

<i>Campagne</i>	<i>2007-2008</i>	<i>2008-2009</i>	<i>2009-2010¹⁸</i>
Arabica Fully washed			
<i>Tonnes de cerises « collectives » traitées dans les centres</i>	674,8	2 358	2 109,3
<i>Arabica exporté en kg</i>	0	130 941	338 400
<i>Arabica vendu localement</i>	104 970	142 911	19 166
<i>Prix payé au producteur en kips/kg</i>	3 873	3 534	3 900
<i>Prix payé dans la zone en kips/kg</i>	3 200	2 000	2 830
<i>CA AGPC pour l'arabica en US\$</i>	302 650	996 548	1 273 460
Robusta voie humide (lavé ou washed)			
<i>Tonnes de cerises traitées dans les centres</i>	66,4	83,57	422,8
<i>Robusta lavé exporté en kg</i>	0	15 840	82 800
<i>Robusta lavé vendu localement</i>	15 738	1 390	9 200
<i>Prix payé au producteur en kips/kg</i>	4 700	4 014	4 120
<i>Prix payé dans la zone en kips/kg</i>	2 000	1 900	3 000
<i>CA AGPC pour le robusta lavé en US\$</i>	36 350	48 501	260 950
Robusta voie sèche (naturel ou natural)			
<i>Tonnes de cerises traitées dans les centres</i>	0	86,2	96,6
<i>Robusta voie sèche exporté en kg</i>	0	0	19 200
<i>Robusta voie sèche vendu localement</i>	0	20 340	2 940
<i>Prix payé au producteur en kips/kg</i>	-	3 937	3 700
<i>Prix payé dans la zone en kips/kg</i>	-	1 900	3 000
<i>CA AGPC pour le robusta voie sèche en US\$</i>	0	46 376	58 590
AGPC au total			
<i>CA Total en US\$</i>	339 000	1 091 425	1 593 000
<i>Prime sociale en US\$</i>	0	31 764	96 270
<i>Marge AGPC en US\$</i>	2 907	9 340	49 900

¹⁸ Les valeurs 2009-2010 sont estimées, la campagne se terminant en juillet 2010.

2.7. Conclusion sur l'amélioration des revenus des producteurs par la qualité

L'assistance technique a gardé pendant toute la durée du PAB cet objectif comme axe principal de travail.

Parti de zéro, avec des producteurs totalement dépendants des intermédiaires locaux, une filière qui ne reconnaît absolument pas la qualité et un système inique de crédit usurier, le PAB a dû bousculer toute la filière nationale, de la base au sommet. Pour ne rien faciliter, le PAB a dû aussi :

- convaincre péniblement le bailleur de fonds car les actions proposées ne suivaient absolument pas les recommandations des 2 études de faisabilité préalables (Sofreco et Iram)
- convaincre les autorités locales et nationales qui ne comprenaient pas les actions proposées, craignaient la création de groupements et l'organisation de second niveau,
- convaincre les producteurs hostiles, à priori, à toute action collective.

Pour produire, commercialiser du café de qualité et distribuer les plus values obtenues aux producteurs, le PAB a simultanément travaillé sur 4 volets :

- la construction technique de la qualité avec la création d'outils de production appropriés (40 centres collectifs de traitement du café par voie humide et une usine de préparation et conditionnement export)
- la construction sociale de la qualité avec la création de 53 groupements de base et une association de second niveau,
- la construction symbolique de la qualité avec l'enregistrement aux certifications « commerce équitable » et « agriculture biologique » sans oublier la participation active à la mise en place d'une future indication géographique, et enfin
- la construction commerciale de la qualité avec la mise en place de relations durables avec les acheteurs internationaux et une incursion sur le marché national du café torréfié.

Sans aucun doute, le volet technique est le plus simple à résoudre et le volet social le plus lent à mettre en place.

En quatre années, les résultats obtenus sont très encourageants mais restent fragiles. Le futur projet PRCC d'appui à la filière café et en particulier à l'AGPC devrait consolider ces acquis.

3. AMELIORATION DE LA PRODUCTION DE CAFE

Ce chapitre n'a pas été prioritaire dans les actions du PAB. Les anciens projets « café », LUADP au début des années 1990 et PDRPB de 1998 à 2002, s'étaient surtout attachés au volet agronomique de la production avec un certain succès. Il n'a pas semblé nécessaire de beaucoup revenir sur ces acquis.

En règle générale, les projets café à l'échelle mondiale s'attachent beaucoup trop à l'amélioration de la production et très peu à la partie post-récolte et commercialisation. Or ces projets constatent assez régulièrement que les producteurs minifundistes n'adoptent pas les recommandations agronomiques...

En fait, si les projets s'attachent dans un premier temps à améliorer la valeur du café produit sur la base de la qualité, il est relativement facile dans un deuxième temps de travailler sur l'amélioration de la production. Les producteurs sont alors demandeurs et réceptifs.

Le PAB a cependant insisté sur 4 thèmes agronomiques :

- Le matériel végétal et les pépinières

- La taille des caféiers et des arbres d'ombrage,
- La gestion de la fertilité des sols dans le cadre de la certification biologique et
- Le contrôle intégré du scolyte.

3.1. Matériel végétal et pépinières

Dès 2005, le PAB a été sollicité par les groupements de producteurs pour les aider à réaliser des pépinières d'arabica performantes.

En 2006, le PAB a procédé à trois opérations :

- a) La mise en place d'un contrat de collaboration avec le CREC pour l'entretien des champs semenciers et la fourniture de semences de qualité,
- b) Le suivi de pépinières « écoles » d'arabica dans les groupements demandeurs,
- c) L'appui des pépinières individuelles d'arabica menées par les membres des groupements à partir des technologies appréhendées dans les écoles.

La mise en place du contrat de collaboration avec le CREC permet de financer l'entretien de 4,5 hectares de champs semenciers suivant des recommandations techniques adéquates. Le PAB a fourni à cet effet un budget de 22,7 millions de kips et a reçu un maximum de 760 kg de semences sélectionnées de qualité.

Malheureusement, pour de multiples raisons, le CREC n'a suivi que partiellement les recommandations techniques. Les relations entre le PAB et le CREC ont été si difficiles qu'elles ont été totalement interrompues fin 2006. Le CREC, habitué à recevoir de nombreuses subventions (LUADP puis PDRPB puis FAO), souhaitait financer intégralement son fonctionnement général avec le projet PAB.

Le PAB a créé 15 pépinières « école » dans les villages demandeurs en 2005 (voir Tableau 14).

Tableau 14: Liste des pépinières « école » d'arabica en 2005.

Code	Paksong	Kg de semences	Plants germés	Kg de compost
2	Lak40	1	3 115	200
3	Lak5	1	3 177	200
5	Chansavang	1	2 925	200
6	Katouat	1	3 148	200
8	Houixanh	1	2 943	200
9	Phoudamkhouane	1	3 180	200
10	Phoumone	1	2 400	200
12	Mayxaysomboune	1	2 800	200
13	Somsanoukmay	1	3 220	200
Total		9	26 908	1 800
Code	Laongam			
15	Phokhem	1	2 500	200
17	Dongnoy	1	2 337	200
18	Phakkoutgnay	1	2 720	200
19	Nongchoua	1	2 238	200
21	Ohnoy	1	2 842	200
42	Laogna	1	1 250	200
Total		6	13 887	1 200

Total Paksong et Laongam	15	40 795	3 000
---------------------------------	-----------	---------------	--------------

A partir des connaissances acquises dans ces « écoles », les membres du groupement réalisent leur propre pépinière. En 2005, le PAB avait subventionné l'achat de semences de qualité pour tous les membres demandeurs. En 2006, les groupements ont demandé au PAB la fourniture de sachets plastique, pour le repiquage des jeunes plants. Les sachets, fournis aux groupements, ont été ensuite vendus aux membres avec un paiement différé (voir Figure 8 page 52).

Ainsi, en 2006, le PAB a appuyé 512 pépinières pour un total de 1 692 000 plants environ (voir Tableau 15). Le PAB a ainsi fourni 7,3 tonnes de sachets de pépinière pour repiquer les plantules. Ces plants représentent environ 420 hectares de nouvelles plantations (à une moyenne de 4 000 pieds/ha) qui auront un impact significatif sur la production des groupements (environ 420 tonnes de parche sec) à partir de 2011 (plantation en 2007, première production en 2010).

Tableau 15: Liste des pépinières suivies et appuyées par le PAB en 2006.

Code	District Paksong	Nombre de pépinières	Nombre de plants germés	Nombre de sachets demandés (Kg)
1	Lak35	38	110 001	458
2	Lak40	43	159 311	664
8	Houixane	55	156 783	653
5	Chansavang	11	21 494	90
6	Katouat	49	293 335	1 222
9	Phoudamkhouane	31	103 932	433
10	Phoumone	16	42 989	179
12	Mayxaysomboune	27	107 472	448
13	Somsanoukmay	13	44 253	184
Total		283	1 039 569	4 332
Code	District Laongam			
14	Daxiagnay	5	17 954	80
15	Phokhem	26	116 323	530
16	Meuanpardi	14	27 058	125
17	Dongnoy	41	100 139	455
18	Phakkoutgnay	24	52 345	238
19	Nongchoua	12	29 586	135
20	Laogna	17	105 955	485
21	Onhnoy	35	61 449	273
42	Sixiengmay	9	9 104	45
43	Vanggnao	46	132 759	601
Total		229	652 670	2 967
Total		512	1 692 240	7 298

Le PAB a poursuivi en 2006-2007 l'appui aux pépinières individuelles d'arabica menées par les membres des groupements. Les demandes sont importantes comme en témoigne la demande en semences sélectionnées présentée dans le Tableau 16. On peut considérer que la demande en semences sélectionnées payantes (20 000 kips/kg) concerne seulement un tiers des semences ; le reste provient des plantations villageoises et des plantations personnelles.

Sur la base de cette estimation, les villages avec lesquels collabore le projet auraient semé environ 2 900 kg de semences d'arabica fin 2006, soit un potentiel final de 7 millions de plants ou environ 1 700 ha.

Tableau 16: Demandes des villages en kg de semences sélectionnées fin 2006.

N°	Code	Village	Kg de semences
1	8	Houeixanh	62,0
2	9	Phoudamkhouane	41,1
3	53	Lak 11	93,6
4	78	Phoumarkô	34,2
5	77	Phoumarnao	29,0
6	75	Phoudinedèng	45,3
7	67	Nonglê	28,7
8	61	Licheuang	60,0
9	7	Phou Oy	67,0
10	44	Bèng	66,0
11	46	Houaxang	75,2
12	76	Phoulangkèo	24,2
13	58	Lak43	123,0
14	79	Setkhôt	53,7
15	51	Kapheu	67,4
16	68	Nonglouang	20,6
17	84	Xétapoung	53,9
Total			944,9

Fin décembre 2006, le PAB suivait 1 393 pépinières individuelles : 467 semées en juin 2006 à partir de semences de la récolte 2005 puis plantées en juin 2007 (environ 13 mois de croissance), les 926 autres semées directement à partir des semences de la récolte 2006 en décembre pour une plantation prévue en juin/juillet 2007 (environ 7 mois de croissance). L'ensemble de ces pépinières représentent quelque 5 millions de plants soit un potentiel de 1 200 tonnes de parche sec à partir de 2011 (plantation en 2007, première production en 2010). La valorisation future de ces 1 200 tonnes sur la base du prix 2009-2010 (21 000 kips/kg de parche sec) est de 25,2 milliards de kips (environ 3 millions de US\$).

Les actions d'appui aux pépinières ont cessé en juillet 2007, les producteurs s'étant complètement approprié les techniques de production.

3.2. Taille des caféiers et des arbres d'ombrage

La taille des caféiers est un des principaux facteurs limitants de la production des caféières au Laos. Elle est mal comprise, mal réalisée ou absente. Il en résulte des caféiers en croissance libre, peu productifs et très difficiles à récolter. Des formations pratiques, dans des parcelles villageoises, ont été réalisées avec les techniciens du PAB depuis 2006.

Pour la réalisation de la taille, le PAB s'est heurté à l'absence totale d'outils tels que les sécateurs et les scies à recéper. L'achat sur le marché de Paksé des seuls sécateurs trouvés, de marque chinoise, chers et de mauvaise qualité, s'est soldé par un échec. Ils ont tous cassés. Le PAB s'est alors tourné vers la Thaïlande où il a trouvé des outils adéquats. Il a procédé à des achats groupés au deuxième semestre 2006 (voir les outils fournis en 2006 dans le Tableau 17).

Ce programme de fourniture a représenté 150,6 millions de kips en 2006, soit environ 15 000 US\$. En 2007, le PAB a poursuivi les achats pour les 11 groupements intégrés en 2007 pour stopper finalement ces achats subventionnés fin 2007.

Par ailleurs, le PAB a réalisé de nombreuses formations sur la taille des arbres d'ombrage, surtout les érythrines. Cette taille, si elle réalisée régulièrement et drastiquement, apporte environ 110 unités d'azote par ha et par an pour 100 arbres par hectare.

Tableau 17: Fourniture de scies à recéper et de sécateurs en 2006.

Code	Groupement	Fourniture		Nbre familles atteintes	Nombre de familles du groupe	% membres atteints
		Scies	Sécateurs			
1	Lak35	86	83	42	42	100,0%
2	Lak40	86	108	43	43	100,0%
8	Houeixanh	110	129	55	56	98,2%
5	Chansavang	17	22	16	39	41,0%
6	Katouat	45	42	31	75	41,3%
9	Phoudamkhouane	118	138	60	60	100,0%
10	Phoumone	23	18	14	24	58,3%
12	Mayxaysomboune	47	50	36	43	83,7%
13	Somsanoukmay	24	25	17	30	56,7%
53	Lak 11	58	104	56	62	90,3%
78	Phoumarkô	31	31	31	40	77,5%
77	Phoumarnao	32	36	23	42	54,8%
75	Phoudinedèng	25	29	18	37	48,6%
67	Nonglê	24	24	24	24	100,0%
61	Licheuang	90	119	72	93	77,4%
7	Phou Oy	24	24	24	43	55,8%
44	Bèng	38	76	33	39	84,6%
46	Houaxang	5	5	5	43	11,6%
76	Phoulangkèo	9	9	9	22	40,9%
58	Lak43	87	88	74	89	83,1%
79	Setkhôt	21	16	21	143	14,7%
51	Kapheu	55	50	55	113	48,7%
68	Nonglouang	48	16	37	77	48,1%
84	Xétapoung	35	25	35	78	44,9%
Total		1138	1267	831	1 357	61,2%
District de Laongam						
14	Daxia Gnai	38	30	25	35	71,4%
15	Phokhem	31	10	26	48	54,2%
16	Meuanpardi	16	5	17	59	28,8%
17	Dongnoy	23	26	31	52	59,6%
18	Phakkoutgnay	22	17	19	46	41,3%
19	Nongchoua	20	14	18	46	39,1%
21	Onh Noi	49	36	36	43	83,7%
42	Sixiengmay	11	9	12	26	46,2%
20	Laogna	25	22	24	35	68,6%
43	Vang Gnao	49	22	41	51	80,4%
23	Dong Gnai	36	36	39	58	67,2%
26	Houeixièng	31	18	31	34	91,2%
35	Phoukham	28	23	26	30	86,7%
32	Louangséna	27	26	26	28	92,9%
37	Onh Gnai	24	24	20	20	100,0%
Total		430	318	391	611	64,0%
Total Paksong Laongam		1568	1585	1 222	1 968	62,1%

3.3. Gestion de la fertilité des sols

Les actions sur ce thème ont été les suivantes :

- Formation des techniciens à la gestion de la fertilité des sols dans le cadre de l'agriculture biologique,
- Formation des producteurs par les techniciens dans tous les groupements,

- Rédaction d'un manuel de gestion de la fertilité des sols en français et en lao (voir référence au chapitre 6 page 94).

Le maintien de la fertilité des sols s'appuie sur 3 composantes : ombrage, paillage et compostage. Ces techniques ont été plus ou moins adoptées par les producteurs.

3.4. Contrôle Intégré du Scolyte, CIS

Le scolyte (*Hypothenemus hampei*) est apparu en 2004 au Laos, probablement en provenance du Vietnam. Dès 2005, le PAB a souhaité mettre en place le CIS, contrôle intégré du scolyte, issu du concept d'IPM (*Integrated Pest Management*).

Le CIS développé principalement en Amérique Centrale et du Sud repose sur la réalisation simultanée de 3 composantes :

- a) Les récoltes sanitaires réalisées après le fin de la récolte des caféières ; il s'agit de retirer le maximum de cerises oubliées dans la caféière pour éviter la reproduction des femelles de scolyte d'inter-saison,
- b) Le piégeage olfactif à l'aide des pièges brevetés Brocap® ; les pièges (25 par hectare) permettent de capturer les femelles résiduelles d'inter-saison, et
- c) Le contrôle cultural avec le nettoyage des parcelles, taille des caféiers et des arbres d'ombrage, ce qui induit un environnement défavorable au scolyte (moins d'humidité relative, plus de lumière et d'aération)

Pour mettre en place le CIS, le PAB a écrit un manuel de vulgarisation (voir référence au chapitre 6 page 94) traduit en lao. Des sessions de formation ont été organisées dans les 2 districts de Paksong et Laongam pour les techniciens du PAB et ceux des DAFO¹⁹. Les techniciens du PAB ont ensuite répercutées leur formation à tous les groupements de l'AGPC.

Puis le PAB a importé 2 000 pièges Brocap® du Mexique. Des parcelles de démonstration et d'essai de ces pièges ont alors été mises en place : 106 parcelles pour une surface totale de 76 ha, 54 parcelles sur arabica et 52 sur robusta, avec une densité de 25 pièges/ha.

En juin et août 2007, le comptage des cerises piquées 120 jours après la floraison principale a été effectué dans les parcelles Brocap®, sur 20 branches choisies au hasard (suivant la méthodologie recommandée) et dans une parcelle témoin proche de la parcelle Brocap®. Les résultats sont présentés dans le Tableau 18 page 77. Ces résultats montrent que :

- Le pourcentage moyen de cerises piquées est élevé, dans les parcelles pourvu de piège et dans les parcelles témoins (ce sont seulement les cerises piquées ; dans de nombreux cas un des deux grains de la cerise reste sain).
- Les parcelles témoins, représentatives de la situation globale de la zone révèlent une situation préoccupante puisque à 4 mois de la récolte, 10,2% des cerises sont déjà attaquées, ce qui laisse présager un pourcentage élevé de récolte perdue par le scolyte ; les pertes annuelles sont estimées au total à 4 millions de US\$ par an.
- Le piège Brocap® permet de réduire significativement le pourcentage de cerises piquées, de 10,2% à 5,7%. Soit un gain pour le pays d'environ 2 millions de dollars si le piège est généralisé.
- Les pièges Brocap® ne sont cependant pas suffisants pour contrôler le scolyte, comme il a toujours été dit. Il s'agit seulement d'une composante du CIS. Le Contrôle Intégré du

¹⁹ District Agriculture and Forest Office

Scolyte doit être appliqué dans son ensemble pour obtenir des pertes économiquement acceptables (moins de 3%). Les récoltes sanitaires effectuées juste après la récolte restent indispensables. En associant récoltes sanitaires et piège Brocap®, le recours aux insecticides chimiques ne devrait pas être nécessaire.

- Outre son effet sur la capture des femelles de scolyte, le piège Brocap® a provoqué un réel engouement des producteurs, grâce à la perception visuelle du problème. C'est un résultat déjà observé dans d'autres pays. Le piège Brocap® permet de voir concrètement les scolytes et les fluctuations des captures, remarquées lors des relevés hebdomadaires, constituent une forme de suivi épidémiologique pour les producteurs.

Ainsi, le PAB a enregistré une forte demande des producteurs pour l'acquisition de pièges Brocap®. Le prix annoncé était de 20 000 kips par piège, soit 500 000 kips par ha. Les producteurs en ont commandé 15 000.

Le PAB a donc procédé à une commande auprès du seul fournisseur, le groupe Ecom. La commande passée en janvier 2008 n'a abouti qu'en décembre 2009, démontrant que le groupe Ecom²⁰ n'est pas intéressé par la diffusion du piège Brocap®. Il sera difficile dans l'avenir de généraliser l'utilisation du piège au Laos. Par ailleurs, en dehors du piège, les producteurs doivent utiliser deux petits flacons environ d'attractifs par an. Là encore, on peut sérieusement se poser la question du renouvellement des attractifs après la fin du PAB.

Cette technologie, simple et prometteuse, risque de ne pas avoir de lendemain.

²⁰ Le groupe Ecom est un des principaux traders mondiaux du café.

Tableau 18: Comptage de cerises piquées dans les parcelles Brocap® et les parcelles témoins.

No	Code	Village	Famille	Espèce	Parcelle Avec Piège			Parcelle Témoin		
					Total cerises	Piquées	% Piquées	Total cerises	Piquées	% Piquées
1	1	Lak 35	M. Vanta	Arabica	1 603	264	16,5%	1 626	433	26,6%
2	2	Lak 40	M. Nouthiang	Arabica	2 917	141	4,8%	2 266	206	9,1%
3	8	Houeixanh	M. Siniith	Arabica	2 647	103	3,9%	2 519	166	6,6%
4	9	Phoudamkhouane	M. Khamla	Arabica	2 563	68	2,7%	3 694	217	5,9%
5	50	Houeivay	M. Kikeo	Arabica	1 949	138	7,1%	1 704	266	15,6%
6			M. Bounpone	Arabica	1 771	180	10,2%	2 003	221	11,0%
7	61	Licheuang	M. Vieng	Arabica	1 948	126	6,5%	1 938	256	13,2%
8	62	Nampot	M. Khamchouane	Arabica	2 898	224	7,7%	2 200	223	10,1%
9	5	Chansavang	Mme. Nay	Arabica	2 445	281	11,5%	2 670	372	13,9%
10	6	Katouat	M. Somboune Koth	Arabica	2 298	255	11,1%	1 344	317	23,6%
11			M. Soulned	Arabica	2 597	231	8,9%	2 011	341	17,0%
12	10	Phoumone	M. Som Ok	Arabica	1 735	49	2,8%	1 812	143	7,9%
13			M. Bounnoy	Robusta	2 213	34	1,5%	2 059	52	2,5%
14			M. Thongdam	Robusta	2 465	50	2,0%	2 335	137	5,9%
15	12	Maysaisomboune	M. Chanthavong	Arabica	1 310	45	3,4%	1 766	134	7,6%
16			M. Bountèng	Arabica	1 690	24	1,4%	1 578	337	21,4%
17			M. Noui	Arabica	2 262	12	0,5%	2 154	94	4,4%
18			M. Thongsamout	Arabica	3 007	134	4,5%	2 109	323	15,3%
19				Robusta	2 462	65	2,6%	2 223	162	7,3%
20			M. Noupone	Robusta	2 128	78	3,7%	2 092	126	6,0%
21	13	Somsanoukmay	M. Somphane	Arabica	2 346	218	9,3%	1 473	269	18,3%
22			M. Vat	Arabica	1 790	167	9,3%	2 233	456	20,4%
23			M. Khamkeo	Arabica	1 764	59	3,3%	1 669	65	3,9%
24				Robusta	1 196	36	3,0%	2 103	114	5,4%
25	59	Lak 45	M. Bounleuame	Arabica	2 526	75	3,0%	1 910	363	19,0%
26	64	Nongka	M. Miang	Arabica	1 637	104	6,4%	1 192	176	14,8%
27	45	Dènesavang	M. Khamcho	Robusta	1 459	177	12,1%	1 419	204	14,4%
28	53	Lak 11	M. Khamsène	Arabica	1 506	122	8,1%	1 129	121	10,7%
29			M. Bounleuy	Robusta	1 736	175	10,1%	1 465	257	17,5%
30			M. Sèngviphèth	Robusta	1 792	275	15,3%	1 595	226	14,2%
31	63	Nongbone	M. Somphone	Robusta	1 118	86	7,7%	997	204	20,5%
32	67	Nonglé	M. Bounleu	Arabica	1 302	33	2,5%	1 660	197	11,9%
33			M. Bounthong	Robusta	1 166	86	7,4%	1 260	229	18,2%
34			M. Khamphou	Robusta	1 107	51	4,6%	1 141	264	23,1%
35	75	Phoudinedèng	M. Ade	Arabica	1 960	94	4,8%	2 158	348	16,1%
36			M. Bounhieng	Arabica	2 009	169	8,4%	1 863	199	10,7%
37			M. Khanti	Arabica	1 675	216	12,9%	1 765	293	16,6%
38	77	Phoumaknao	M. Sisavang	Arabica	1 124	84	7,5%	1 151	175	15,2%
39			Mme Gnong	Arabica	1 206	115	9,5%	1 699	181	10,7%
40			M. Khamphone	Robusta	1 268	56	4,4%	1 124	156	13,9%
41	78	Phoumakô	M. Nong	Arabica	1 021	145	14,2%	986	238	24,1%
42			M. Khamphone	Arabica	969	30	3,1%	819	107	13,1%
43			M. Champa	Robusta	830	67	8,1%	1 005	150	14,9%
44	7	Phou Oy	M. Souk	Arabica	1 414	105	7,4%	1 243	154	12,4%
45			M. Nome	Arabica	1 622	129	8,0%	1 443	159	11,0%
46	44	Bèng	M. Ngeuane	Arabica	1 627	116	7,1%	1 750	156	8,9%
47			M. Mone	Arabica	2 115	155	7,3%	1 653	179	10,8%
48	46	Houaxang	M. Souphang	Arabica	1 542	103	6,7%	1 276	133	10,4%
49			M. Khamfeuang	Arabica	1 335	106	7,9%	1 359	131	9,6%
50	51	Kapheu	M. Lop	Arabica	1 254	162	12,9%	1 330	187	14,1%
51	58	Lak 43	M. Viankham	Arabica	1 923	121	6,3%	1 359	138	10,2%
52			M. Vixaysot	Arabica	1 261	121	9,6%	1 388	138	9,9%
53	68	Nonglouang	M. Xou	Arabica	1 512	86	5,7%	1 307	148	11,3%
54	76	Phoulangkèo	M. Yith	Arabica	1 242	121	9,7%	1 393	172	12,3%
55	79	Setkhot	M. Né	Arabica	1 611	144	8,9%	1 827	193	10,6%
56			M. Pone may	Arabica	1 676	133	7,9%	1 687	169	10,0%
57	84	Xétapoung	M. Xo	Arabica	977	64	6,6%	1 346	140	10,4%
58			M. Ki	Arabica	1 393	146	10,5%	1 460	171	11,7%
59			M. Phoumi	Arabica	1 261	97	7,7%	1 405	135	9,6%
60	14	Daxia Gnai	M. Kham one	Robusta	2 147	160	7,5%	1 910	167	8,7%
61	15	Phokhem	M. Bouali	Arabica	1 931	119	6,2%	1 480	113	7,6%
62			M. Kham hou	Robusta	2 652	82	3,1%	1 576	79	5,0%
63			M. Dame	Robusta	1 461	60	4,1%	3 114	204	6,6%
64			Mme Thongsi	Robusta	2 363	38	1,6%	924	16	1,7%
65	19	Nongchoua	M. Peuak	Arabica	2 086	85	4,1%	1 833	74	4,0%
66			M. Theuy	Robusta	2 064	82	4,0%	1 996	130	6,5%
67			M. Siad	Robusta	2 553	134	5,2%	1 714	221	12,9%
68	20	Laogna	M. Xiangthat	Arabica	1 153	113	9,8%	1 409	159	11,3%
69			M. Manh	Robusta	1 534	129	8,4%	1 526	106	6,9%
70			M. Xiangthat	Robusta	1 463	172	11,8%	1 310	179	13,7%
71	34	Nambèng	M. Khamboth	Robusta	2 738	216	7,9%	1 930	334	17,3%
72			M. Sibounxouane	Robusta	2 587	182	7,0%	1 891	275	14,5%

No	Code	Village	Famille	Espèce	Parcelle Avec Piège	Parcelle Témoin	No	Code	Village	Famille
					Total cerises	Piquées				
73	41	Phouak Noy	M. No	Robusta	1 506	134	8,9%	1 002	163	16,3%
74			M. Tieng	Robusta	1 901	13	0,7%	1 812	60	3,3%
75	42	Sixiengmay	M. Keo	Robusta	1 205	18	1,5%	872	27	3,1%
76			M. Noy	Robusta	1 850	252	13,6%	1 094	63	5,8%
77	16	Meuanparidi	M. Khamdi	Robusta	1 390	30	2,2%	1 288	43	3,3%
78	17	Dongnoi	M. Bouali	Robusta	1 448	56	3,9%	1 409	95	6,7%
79			M. Keobo	Robusta	1 422	52	3,7%	1 661	69	4,2%
80	18	Phakkoutgnay	M. Khamphone	Robusta	1 674	32	1,9%	1 425	40	2,8%
81	21	Onh Noi	M. Intha	Robusta	1 147	17	1,5%	1 242	28	2,3%
82	36	Nongtôm	M. Bounthiang	Robusta	1 817	39	2,1%	1 714	38	2,2%
83			M. Phad	Robusta	1 754	45	2,6%	1 770	64	3,6%
84	39	Phonhine	M. Xiangpeng	Robusta	1 945	47	2,4%	1 927	43	2,2%
85	43	Vang Gnao	Mme Vienggnay	Arabica	1 103	88	8,0%	1 404	179	12,7%
86			M. Vanthong	Robusta	1 611	35	2,2%	1 479	67	4,5%
87	23	Dong Gnai	M. Sengchanh	Robusta	1 511	52	3,4%	1 283	145	11,3%
88			M. Phone	Robusta	1 461	45	3,1%	950	121	12,7%
89	26	Houeixèng	M. Viangphet	Arabica	1 690	43	2,5%	1 773	147	8,3%
90			M. Chantha	Arabica	1 308	43	3,3%	1 354	160	11,8%
91			M. Amphone	Robusta	1 780	69	3,9%	1 562	120	7,7%
92			M. Thavone	Robusta	1 780	69	3,9%	1 562	120	7,7%
93			M. Adgna	Robusta	1 837	57	3,1%	2 035	285	14,0%
94			M. Visanh	Robusta	1 722	46	2,7%	1 633	137	8,4%
95	M. Sounded	Robusta	1 088	27	2,5%	1 198	95	7,9%		
96	29	Khousa	Mme. Bo	Robusta	1 693	60	3,5%	1 699	104	6,1%
97			M. Khamlay	Robusta	1 410	58	4,1%	1 254	97	7,7%
98	32	Louangséna	M. Kham one	Robusta	1 028	34	3,3%	1 017	76	7,5%
99			M. Keo Mouei	Robusta	1 685	43	2,6%	1 755	101	5,8%
100	35	Phoukham	M. Khamphanh	Arabica	1 797	56	3,1%	1 748	162	9,3%
101			M. Noy gnod	Arabica	1 460	25	1,7%	1 285	76	5,9%
102			M. Bounthanh	Robusta	1 492	63	4,2%	1 686	115	6,8%
103	37	Onh Gnai	M. Boungnong	Robusta	1 058	29	2,7%	1 162	67	5,8%
104			M. Khamphoui	Robusta	1 619	48	3,0%	950	121	12,7%
105			M. Vèò	Robusta	1 527	40	2,6%	1 608	119	7,4%
106	38	Onhbèng	M. Sineuy	Robusta	1 564	59	3,8%	2 257	144	6,4%
		<i>Total</i>			182 195	10 447	5,7%	171 628	17 569	10,2%
		<i>Moyenne</i>			1 656	83		1 587	152	
		<i>Minimum</i>			830	12	0,5%	819	16	1,7%
		<i>Maximum</i>			3 007	281	16,5%	3 694	456	26,6%

4. DIVERSIFICATION DES REVENUS PAR L'ÉLEVAGE

Dans les attributions du PAB (cf les termes de référence dans l'Introduction page 5) existait un volet « Elevage »

« ...

En complément des actions spécifiquement orientées vers la production caféière un volet d'appui à l'élevage sera mis en œuvre, dans les mêmes villages, pour renforcer l'intégration de ces deux activités au sein des exploitations agricoles. Ceci permettra à la fois de réduire les risques d'un système de monoculture et de bénéficier des complémentarités des deux spéculations en termes d'utilisation de l'espace, de maintien des équilibres écologiques, et de sécurisation des revenus paysans. »

L'assistant technique du PAB n'étant absolument pas spécialiste de l'élevage, des missions d'appui ont été demandées.

L'expert du Cirad, M. J.F. Renard, a ainsi effectué une première mission de cadrage en 2006 puis une première mission de suivi en 2007. Il est malheureusement tombé gravement malade et est décédé des suites de cette maladie en 2009.

Rappelons les principales conclusions de sa première mission en 2006.

Rapport de l'expert en élevage. Diagnostic.

Comme dans la plupart des régions du Laos, l'élevage est considéré dans la zone du projet comme une activité secondaire ou plus exactement comme un système de thésaurisation et d'épargne, davantage que comme une réelle spéculation orientée vers les marchés.

La plupart des villageois considèrent les animaux comme un mode d'épargne pour faire face aux imprévus ou comme stockage temporaire des revenus, notamment en vue de l'achat d'aliments. Cette approche implique 3 conséquences en matière de conduite de l'élevage :

- la gestion des troupeaux est orientée uniquement vers la conservation des avoirs et non vers une exploitation commerciale de ceux-ci. Le nombre d'animaux est dès lors plus important que leur productivité propre;
- les « éleveurs » sont généralement réticents à investir en plus de l'épargne ainsi constituée dans des facteurs de production d'élevage comme des aliments ou même du travail ou des vaccins ;
- les stratégies commerciales sont fonction de leur besoins de trésorerie et non de l'exploitation optimale des troupeaux. Les ventes des plus beaux mâles ou des jeunes femelles sont ainsi des pratiques courantes.

Sur les Bolovens, la culture de rente du café domine souvent les exploitations au point d'empêcher une production vivrière suffisante pour couvrir les besoins familiaux. La place de l'élevage - épargne est dès lors plus fragile que dans d'autres régions. D'une part en effet, l'achat de la nourriture pour la famille est souvent une contrainte majeure en termes de trésorerie. Cela se traduit par exemple par une forte autoconsommation des petits animaux, comme par exemple d'au moins 80% des volailles dans les villages visités contre environ 60% dans les provinces de Savannakhet et Khammouane. Cela se traduit aussi par une utilisation continue des ressources financières et donc par la difficulté de constituer une épargne durable. D'autre part, les exploitants ne disposant souvent qu'une fois par an de leurs revenus principaux venant du café, ils sont souvent obligés en cas d'aléas de s'endetter tout au long de l'année, à des taux usuraires pratiqués par les commerçants de café; ils doivent ainsi souvent gager leur production future avec des conséquences désastreuses pour leurs marges de négociation des prix. Sortir de la spirale de l'endettement est devenu une aspiration majeure qui, ainsi que l'a constaté la mission, peut conduire à la vente de tout le cheptel.

L'épargne durable sous forme d'animaux d'élevage est donc très réduite et sous forme de bovins ne semble pouvoir être le fait que d'une toute petite minorité, qui par une autre source de revenus a réussi à satisfaire les besoins quotidiens d'alimentation et à limiter son endettement. Dans ce cas, chez ces exploitants plus aisés, le nombre d'animaux semble plus significatif que dans d'autres régions du pays. Mais, l'épargne en élevage pour la majorité des familles dans la zone du PAB, quand elle existe, semble davantage réalisée sous forme de porcs. Comme pour les volailles le nombre d'animaux est alors très réduit, ce qui traduit sans doute la plus grande vulnérabilité financière des familles. La comparaison entre une vingtaine de villages cible dont les statistiques sont disponibles au PAB et une vingtaine de villages dans les provinces de Savannakhet et Khammouane est à ce sujet éloquent (Tableau 19).

Tableau 19: Comparaison de la propriété du cheptel entre le PAB et deux autres provinces.

	Savannakhet et Khammouane	PAB
% de familles possédant des :		
- bovins	44,6%	13,6%
- porcs	26,5%	46,8%
- volailles	97,0%	63,3%
Nombre de têtes par famille propriétaire :		
- bovins	4,12 têtes	11,4 têtes
- porcs	5,71 têtes	1,41 têtes
- volailles	12,2 têtes	6,58 têtes

Dans ce contexte, un développement de l'élevage qui considérerait plus particulièrement les petites espèces (élevage de basse-cour), plus à même de résoudre à la fois les problèmes de trésorerie quotidienne et ceux d'autoconsommation familiale, semble plus adapté pour les familles les plus pauvres des Bolovens.

Une autre différence majeure de la zone du PAB par rapport à d'autres projets est la relative rareté des terres pour l'élevage. Les densités de population seraient en moyenne de 56 habitants au Km² dans le district de Paksong et 25 à 30 dans celui de Laongam, avec des pointes pouvant aller à 229 habitants au Km² dans certains villages. A titre de comparaison, cette densité est à peine de 8 habitants au Km² dans le district de Phongsaly. Les terres disponibles pour l'élevage, en particulier pour le pâturage des ruminants, sont de ce fait beaucoup plus réduites : sur l'échantillon de 20 villages du PAB, on ne dispose en moyenne que de 7,21 ha totaux par famille. Or, Selouchichamh (1998) estimait les besoins d'espace pour l'élevage bovin « sous forêt » ou « sous café » de l'ordre de 13 à 15 ha par tête et sur savane de l'ordre de 4 à 6 ha par tête ; Grimeaux et Méaux (1999) parlaient eux dans la zone basse de 2 à 10 ha par tête. Ces ordres de grandeurs semblent raisonnables à la mission dans les modes extensifs actuels de conduite et limitent donc les possibilités de développement numérique du cheptel.

Une certaine focalisation semble aussi être apparue au fil des différents rapports sur le potentiel des savanes autour de Paksong pour le développement de l'élevage bovin. Mais les superficies sont relativement réduites et, par ailleurs, le plus souvent déjà largement amodiées à des privés ou à d'autres fins (hévéa, station de Nong Hine, plantations...).

Enfin, la place de la caféiculture, qui occupe 90% de la SAU de certains villages limite aussi les possibilités d'alimenter les animaux. Le « pâturage » disponible sous caféiers est extrêmement limité et de faible valeur tandis que la rareté des autres cultures ne permet pas de disposer de suffisamment de sous-produits (pailles et son de riz par exemple) pour les ruminants mais aussi pour les monogastriques.

Le développement de l'élevage bovin dans ses pratiques actuelles sur les Bolovens a donc un potentiel limité face aux autres utilisations de l'espace. L'intensification de la production d'aliments pour les ruminants et l'utilisation d'autres aliments, importés de l'extérieur, pour toutes les espèces aux exigences protéiques fortes semblent les seules alternatives raisonnables à recommander, pour autant qu'elles soient compatibles avec les marchés et les autres pratiques agricoles.

Les différentes analyses des systèmes de production ont clairement mis en évidence la différence des systèmes en fonction du milieu physique et de la disponibilité en terres arables et ou totales (Babin, janvier 1999 ; Grimeaux et Meaux, 1999 ; Phanthavong, 1999 ; Sengsoulichanh, 1998). Les facteurs écologiques et notamment climatiques (températures) rendent aussi les contraintes et donc les paquets transférables différents d'un village à l'autre.

Mais à côté de ces très fortes variations des conditions externes entre les villages²¹, il existe au sein du même village de fortes variations entre les familles, liées notamment à leur trésorerie ou vulnérabilité. L'idée d'un cycle où en fonction de l'âge de la famille, de sa force de travail et de son accès à la terre, on passe « d'exploitation en difficulté » à « exploitation en reproduction » puis à « exploitation en accumulation » fut ainsi développée. Elle implique des contraintes différentes, des capacités de réaction variables, une vulnérabilité différente et des ressources (financières, humaines et foncières) pour investir dans l'élevage variant au cours de l'existence de la cellule familiale.

La situation apparaît donc fondamentalement différente de celle qui prévaut dans d'autres régions. Le Projet de Phongsaly, par exemple, travaille dans un milieu où l'autosuffisance vivrière est le plus souvent assurée au niveau familial ou au moins du village et où le facteur foncier n'est guère une contrainte. Des approches plus univoques de développement sectoriel y sont donc plus aisées.

²¹ « Il n'existe pas un village moyen » (Grimeaux et Meaux, op cit.)

Au cours de ses visites la mission a été frappée par cette variation ainsi que par celle des conditions écologiques en particulier liées à l'altitude passant de 300 à 1300 m. Elle constate aussi que les approches génériques proposées (réseaux d'ASA, confiage bovins, crédit petits animaux, génétique bovine) dans l'étude de faisabilité (IRAM, 2003) ne tiennent guère compte de cette caractéristique majeure du PAB, au moins dans leurs modalités d'application. Ces approches générales semblent aussi être a priori retenues à la fois par les services publics décentralisés et par les techniciens du projet.

Dans la zone d'action du PAB comme dans celles des autres projets d'élevage au Laos, la santé animale et en particulier les maladies épizootiques sont des contraintes majeures. Il est fréquent que toutes les volailles d'un village meurent chaque année au cours d'un épisode épidémique et tous les porcs au moins une fois tous les deux ans. Les principaux vaccins sont disponibles et à des prix à la ferme pourtant raisonnables : 1.233 kips par an pour les bovins, 1.000 kips par porc et 480 kips par oiseau (hors frais d'injections) en considérant des couvertures relativement complètes²². Les taux de vaccination restent toutefois anecdotiques et largement insuffisants pour un contrôle des épizooties ainsi qu'il apparaît dans le Tableau 20.

Tableau 20: Taux officiels de vaccination en 2005

	Laongam (têtes)	Paksong (têtes)	Ensembles (têtes)	Vaccinés (têtes)	Vaccinés (%)
Bovins	9377	12087	21.164	4.397	10,4% ²³
Porcins	10976	3478	14.454	419	2,9%
Volailles	10976	40203	51.079	3.558	7,0%

Source : statistiques des DAFO/PAFO

Le manque d'information et de formation au niveau des villageois et des ASA mais surtout les problèmes de trésorerie²⁴ et les difficultés à maîtriser les autres facteurs de production, comme l'alimentation par exemple, ont rendu les éleveurs réticents à investir dans une telle couverture préventive. Ces épisodes dramatiques, pour les petites espèces en particulier, sont ainsi devenus des contraintes « normales ».

La situation est analogue dans les autres régions et naturellement les différents projets ont investi dans la santé animale avec des résultats probants. La mortalité moyenne des volailles serait passée de 50 à 20% (1 épidémie tous les cinq ans au lieu de tous les deux ans) dans 12 villages de la province de Savannakhet avec l'intervention du projet ADP. Le SLSEAP indique des réductions de 7% des mortalités bovines et de 22% de celles des volailles et des porcins sur 30 districts du Nord avec des actions plus larges de formation/approvisionnement en vaccins. Le PDP renseigne des mortalités de volailles passant de 28 à 6% et celles des porcs de 30 à 4%, bien qu'après 5 ans d'efforts et un réseau dense d'ASA le taux de couvertures vaccinales dans ces espèces ne soient arrivés qu'à environ 18% (Fichtl, 2004). Comme le signale l'auteur, l'isolement (85% des villages ne sont joignables qu'à pieds) et donc la plus faible circulation des animaux et des pathogènes peut expliquer ce résultat ; la situation n'est pas la même dans la zone du PAB où à côté des plus fortes densités humaines les communications sont aussi plus aisées.

La prévention des épizooties avec ce qu'elle suppose à la fois d'actions vaccinales mais aussi de surveillance et réactions préventives²⁵ reste donc un axe privilégié de travail. Les approches curatives semblent par contre moins productives.

La productivité des cheptels dans la zone du PAB semble très difficile à connaître au vu des données existantes, ce qui est dommage à l'issue du PDRPB²⁶. Des chiffres variables et parfois très étonnants circulent au niveau des différents rapports.

Des constatations, certes ponctuelles, de la mission, la productivité des différentes espèces semble plus faible que d'autres régions du pays, sans doute à la fois par de plus fortes pertes mais aussi de plus faibles prolificités. Les raisons semblent aussi multifactorielles (problèmes sanitaires, génétiques, alimentaires, de manque d'investissement, d'écologie...). De ce fait les actions de santé animale à elles seules ne suffiront sans doute pas à optimiser la productivité. Une approche

²² Septicémie Hémorragique et fièvre aphteuse chez les bovins (charbon si suspicion) ; peste porcine classique chez les porcs ; Maladie de Newcastle M et F, Cholera aviaire chez les volailles.

²³ En considérant que 2 vaccinations par an sont nécessaires pour la septicémie hémorragique

²⁴ « La capacité financière est un facteur important de l'accès aux vaccinations et aux soins » (Fichtl, 2004)

²⁵ Il n'y a quasi aucun rapport de foyers épizootiques aux services des DAFO pour les volailles et porcs et ils restent exceptionnels entre les différents villages de la zone.

²⁶ Suivant les statistiques officielles compilées par l'étude de faisabilité (IRAM, 2003), la commercialisation aurait en 2001 été de 9,1% et 44% des effectifs de bubalins et porcins respectivement. Pour les bovins, elle aurait été de ...121% traduisant une demande forte et non satisfaite par la production locale ainsi probablement que la décapitalisation mentionnée au niveau du PAFO ou dans l'évaluation du PDRPB et attribuée à la fois aux investissements dans la caféiculture et à la réduction des surfaces pastorales.

système proposant des réponses polymorphes et combinées lui paraît dès lors largement préférable à une simple diffusion de quelques paquets techniques génériques (vaccination, crédits..).

Les marchés des produits animaux ne semblent pas une contrainte majeure dans la zone du PAB à la fois en termes de débouchés, de prix et d'accessibilité.

Les bovins disposeraient toujours le cas échéant du débouché à l'export²⁷. Le marché des porcs n'est pas saturé au niveau de Paksé. Ceux des volailles et des œufs, dont une part est d'ailleurs importée de Thaïlande, sont souvent non saturés au niveau des villages eux-mêmes. Il existe par ailleurs clairement des niches locales non satisfaites comme pour les oeufs dans certains villages/districts, la viande dans d'autres. Il est clair toutefois que les projets de développement de la production devront reposer chaque fois sur un dimensionnement plus précis de ces débouchés avant d'être initiés. L'accessibilité aux marchés est en effet globalement bonne en termes de capacité d'écoulement (venue des commerçants) mais les difficultés et coûts de transport peuvent limiter les opportunités.

Un rapide examen des filières confirme leur efficacité en termes de prix offerts aux producteurs par rapport à ceux obtenus du consommateur final. Elle est analogue à celle rencontrée dans les provinces de Savannakhet et Khammouane (Renard et al, 2006). Globalement, le prix départ ferme ne serait augmenté que de 40 à 60% à son arrivée au consommateur ; en Europe par exemple il est souvent multiplié par 5 à 8 avec il est vrai d'autres formes de soutien aux producteurs et une autre approche du consommateur. La part des prélèvements fiscaux divers est particulièrement importante le long des filières puisqu'elle représenterait entre la moitié et les deux tiers de leurs charges totales.

Un autre élément important, dans le contexte d'un élevage d'épargne tel que pratiqué dans la région, est l'évolution des prix au cours des années. Babin (1999) mentionnait déjà à l'époque que le prix des bovins évoluait en demeurant constant en termes réels et en couvrant donc l'inflation. La constatation analogue a été faite par la mission et dans les provinces de Savannakhet et Khammouane (Renard, 2006) : le prix des bovins et bubalins évoluent sur les 3 dernières années de manière à couvrir la dépréciation du kip par rapport au bath plus une faible croissance. On comprend de ce fait l'importance de cet élevage comme moyen d'épargne, dont la productivité propre devient ainsi la profitabilité nette en kip courant. Il n'en est pas de même chez le porc. Le blocage des prix à la consommation, sans doute sous la pression des consommateurs, réduit la profitabilité et l'intérêt de cet élevage.

Rapport de l'expert en élevage. Recommandations générales.

Deux grandes recommandations générales peuvent guider l'organisation du volet élevage du PCAPDR – PAB :

- 1) **Il faut particulariser l'approche et les recommandations en fonction de chaque village et chaque famille.** A cet effet une analyse plus fine des différentes composantes de la production (santé, alimentation, génétique, conduite, environnement et marché) est chaque fois nécessaire. Cette approche en système d'élevage a été expliquée lors de la formation. L'annexe 6 reprend un « aide mémoire » des questions à aborder. Il est vivement recommandé que les techniciens du projet commencent par établir pour chaque village cible un dossier technique reprenant ces éléments puis l'analysent avant d'aborder les propositions concrètes.
- 2) A côté des élevages de gros bétail initialement visés, il est souhaitable de **considérer aussi les productions qui permettent d'alléger les contraintes quotidiennes de trésorerie** qui obèrent dans la région la durabilité des actions que l'on pourrait conduire sur les bovins et les porcs. Par ailleurs, en nécessitant des investissements moindres, cela permettrait d'atteindre plus de bénéficiaires. Enfin, ces actions semblent plus accessibles aux familles les plus pauvres alors même que le reproche essentiel de l'évaluation du PDRPB (Sofreco, 2002) était la concentration des actions au profit des plus riches. Même pour un projet de capitalisation, des causes différentes ne produisant pas les mêmes effets, il paraît utile d'intégrer à la fois la pression foncière et la force prégnante de la caféiculture dans la zone du PAB. A cet effet, la mission s'est aussi penchée sur le développement des élevages de basse-cour.

La première démarche de l'approche sera certainement de raisonner en termes de revenus pour les bénéficiaires et, dans le contexte du PAB, de trésorerie si on veut assurer la durabilité de l'action. Chaque action individuelle devra donc reposer sur l'examen préalable des situations individuelles sous ces deux angles. Cette approche devra se réaliser en plus de l'obtention du consensus social par des discussions avec l'ensemble de la communauté villageoise. Dans cet esprit des actions complémentaires, comme celles proposées pour la basse cour, ont toute leur utilité même si elles sont novatrices plus que de capitalisation ; il s'agit en effet autant de ne pas obliger les éleveurs à vendre leurs veaux ou leurs porcs pour faire face à un besoin urgent, d'assurer ainsi la continuité de leur élevage, que d'implanter de nouveaux élevages qui disparaîtraient à la première « crise » de trésorerie.

²⁷ Les prix seraient même de 30 à 35% plus intéressants en Thaïlande ou au Vietnam pour un commerce en vif n'impliquant qu'environ 10% de charges supplémentaires.

La deuxième démarche est certainement d'adapter les approches et paquets techniques aux conditions particulières de chaque village voire bénéficiaire. La caractérisation des villages puis des bénéficiaires dans une approche système semble être une première étape indispensable de manière à s'assurer la couverture de tous les goulots d'étranglement et d'apporter une réponse aux contraintes extrêmement variables auxquelles les bénéficiaires devront faire face. Adaptation doit devenir le maître mot plutôt que transfert uniforme de paquets technologiques.

La troisième démarche est de prendre en considération simultanément les 4 piliers techniques de l'élevage : santé, alimentation, génétique et conduite. Il s'agit d'identifier les facteurs limitants et d'y remédier. Une exception notable est la lutte contre les épizooties, notamment par les vaccinations. Elle devrait se concentrer sur les petites espèces (volailles et porcs). En elle-même cette meilleure situation sanitaire est un élément indispensable du cadre dans lequel on peut proposer les autres innovations. Par ailleurs, elle se justifie économiquement par elle-même. Enfin, ce sera sans doute « socialement » la démarche la plus payante.

La quatrième démarche est de faire des propositions en relation avec les capacités des marchés. Cela paraît évident, mais n'est pas toujours clair dans l'analyse des paysans en particulier quand on travaille sur des marchés de niches (porcs blancs dans les villages isolés, œufs...).

La cinquième démarche est d'adapter les propositions chaque fois aux contraintes environnementales. Les conditions écologiques sont très variables sur le PAB et certains paquets techniques ne sont pas recommandables dans toutes les conditions : le Leucaena ou les poules pondeuses par exemple produisent moins bien à basse température...

Enfin, il faut s'assurer du transfert le plus large possible (toucher les villageois plutôt que seulement les ASA) vu l'importance du support technique continu, les « pertes » en ASA et les difficultés qu'ont les services publics à faire face. Il faut aussi dans ce cadre anticiper les contraintes futures vu la courte durée du projet. Dans cette optique, il paraît préférable de se concentrer sur certains villages en y apportant tous les paquets complémentaires plutôt que de se disperser : le confiage de bovins avec le traitement à l'urée et les cultures fourragères de case ou le Leucaena, les vaccinations et la biosécurité avec les pondeuses, la castration des porcelets avec le confiage de porcs de race exotique....

Paquets techniques

1. Les vaccinations sous forme de campagnes et avec une priorité sur les petites espèces : porcs et volailles. Les bovins, notamment ceux prêtés, et les bubalins devraient aussi être vaccinés. Il est donc proposé que le projet avance au fond villageois les vaccins correspondant à la première année de campagne (un calendrier a été préparé pour la formation). Les remboursements devraient permettre le rachat des vaccins pour la seconde année. Pour les volailles, où persiste la possibilité d'autres épizooties, il est proposé que dans ce cas, le projet refinance une deuxième campagne l'année suivante.
2. La formation des ASA dans les villages en se concentrant sur les principales maladies. Des modules de calculs élémentaires et de surveillance épidémiologique/biosécurité, y compris avec les notions de rapports au DAFO et d'information des villages voisins devraient être ajoutés.
3. L'amélioration de l'alimentation et en particulier des apports protéiques avec la notion de complémentation sélective et une attention particulière aux femelles gravides et allaitantes²⁸. Les propositions suivantes devront être utilisées suivant les besoins et les conditions :
 - 3.1. Le traitement des pailles à l'urée
 - 3.2. L'utilisation du Leucaena et son émondage (et dans une moindre mesure l'Erythrine)
 - 3.3. Les cultures de case de *Pennisetum* et *Pueraria*
 - 3.4. L'utilisation d'aliments industriels complets et/ou concentrés pour les monogastriques
4. Le confiage bovin, même limité, mais en y associant la diffusion de parc, de surveillance, de couloir de vaccination et d'alimentation sélective.
5. La production et l'engraissement de porcs blancs, de préférence couplés et en y associant les pratiques de contention dans des logements adéquats, d'alimentation intensive, de castration/vaccination des porcelets. La diffusion de verrats « collectif » peut être une proposition intermédiaire.
6. La production d'œufs en y associant les notions d'alimentation intensive, de biosécurité dans des logements adéquats et bien sûr de vaccination.

²⁸ A côté de la fin de la saison sèche, on rappellera que dans certains villages, où la contention des animaux pour la protection des cultures est pratiquée, la fin des pluies est aussi une période de soudure alimentaire pour les ruminants.

7. La cuniculture avec les notions de prévention des coccidioses par la propreté des aliments.

Le Tableau 21 résume les impacts que l'on peut escompter des différents schémas de crédits en nature pour aider à cette programmation.

Tableau 21: Bilan des investissements potentiels en élevage pour le PAB.

Récapitulatif en \$			
Nature de l'élevage	Investissement du projet	Marge annuelle du fermier	Marge/100 \$ Investissement
Bovins: 3 vaches**	714	173	24
Bovins: 5 vaches**	1 190	320	27
Porcs: engraissement	1 236	118	10
Porcs: reproduction	217	288	133
Porcs: reproduction et engraissement*	679	229	34
Pondeuses: alimentation industrielle	193	60	31
Pondeuses: aliment. ind. concentrée et son	191	62	32
Lapins	50	32	64

* moyennes des deux exploitants

** coûts du projet sur base de 2,5 millions Kip par vache;
marge moyenne du fermier après remboursement des vaches

Sur la base de ce rapport, le PAB a donc légèrement modifié ses activités prévues dans le rapport de démarrage (novembre 2005).

Ces modifications, et le volet « élevage » en général ont donné lieu à de nombreuses discussions. Toutes les parties avaient un avis divergent : l'expert, l'AFD, l'UC et le PAFO Champassak.

Finalement, ont été retenus : le réseau de soins vétérinaires et un projet de confiage de 3 vaches par bénéficiaire.

4.1. Mise en place d'un réseau de soins vétérinaires.

Campagnes de vaccination

Le PAB a procédé à 2 opérations dans ce volet, au cours des années 2006 et 2007 :

- Formation des artisans de santé animale (ASA) et fourniture d'équipements de vaccination.
- Réalisation de campagnes de vaccination

La formation a été réalisée auprès des 51 groupements du PAB. Comme l'expert l'avait recommandé, cette formation a concerné les ASA des villages, mais aussi les techniciens du PAB et les éleveurs (surtout bovins).

En 2006, 901 éleveurs et ASA ont été formés, en 2007, 246.

Le bilan des campagnes de vaccination pour l'année 2006 est le suivant :

Tableau 22: Bilan des campagnes de vaccination en 2006.

	Bovins	Porcins	Volailles
Première campagne avril/mai 2006	1 993	844	5 723
Deuxième campagne octobre/novembre 2006	2 317	593	7 130
Total 2006	4 310	1 437	12 853
Estimation du nombre total d'animaux dans les 39 villages	7 470	3 520	24 850
% estimé de couverture vaccinale	58,2 %	40,8 %	51,7 %

En 2007, les campagnes de vaccination ont touché les 51 groupements du PAB. Il faut noter qu'aucune volaille n'a été vaccinée en 2007 sur recommandation des autorités provinciales agricoles (menace de grippe aviaire).

Tableau 23: Bilan des campagnes de vaccination en 2007.

	Bovins	Porcins	Volailles
Animaux vaccinés en 2007	5 739	2 038	0
Estimation du nombre total d'animaux dans les 51 groupements	8 957	4 933	nd
% estimé de couverture vaccinale	64 %	41 %	0 %

Sur ce volet, lors de la deuxième mission d'expertise de J.F. Renard, nous avons les recommandations suivantes :

«

Les réalisations en matière de vaccinations sont elles aussi importantes. Plus de 900 villageois ont été formés, 39 ASA équipés et les taux des premières campagnes de vaccinations varient de 61 à 69% suivant les espèces en considérant tous les animaux présents dans les villages, qu'ils appartiennent ou non aux membres des groupements villageois soutenus par le projet dans les 39 villages à touchés. Les « fonds vaccins » ont ainsi été mis en place ; le suivi de leur remboursement et de réutilisation sera le meilleur indicateur de la pertinence de la proposition.

Les formations ont effectivement été données dans les différents villages, plutôt qu'aux seuls ASA, en touchant le plus de fermiers possible comme recommandé. Toutefois si les techniques de réalisation des vaccinations et le principe du « fond vaccin » semblent bien compris, la mission a observé par sondage que le niveau de connaissances des fermiers restait encore beaucoup trop bas pour escompter une véritable appropriation : contre quoi on vaccine, durée de protection, risque d'une autre infection... sont encore largement méconnus. Or clairement au vu des expériences anciennes dans la région et de celles d'autres régions du pays, cela ne peut conduire qu'à des erreurs, de fausses certitudes, des désillusions et l'abandon progressif de la dépense face à un risque que ces fermiers perçoivent mal. La mission recommande donc que le projet envisage des formations plus complètes des villageois, au besoin avec le recours à des supports adéquats qui, en complément du travail des encadreurs, pourraient être laissés au niveau des villages. Le complément envisagé en épidémiologie participative (voir ci-dessous) pourrait fournir les éléments de base à utiliser et préciser les messages à faire passer et leurs principaux supports pédagogiques.

Les vaccinations se sont également révélées moins complètes en termes de maladies combattues, chez les volailles principalement, que celles envisagées lors de la précédente mission. L'argument est que seuls les vaccins nationaux transitant par les services du PAFO/DAFO sont utilisables. Ici aussi une enquête d'épidémiologie participative devrait donner des indications sur l'opportunité ou la nécessité d'envisager ou pas d'autres maladies et stratégies et de revenir le cas échéant devant les autorités publiques pour discuter de la fourniture des vaccins.

Beaucoup plus gênant, les prix des vaccinations dans les villages suivis paraissent souvent exagérés par rapport aux coûts directs des vaccins, en particulier chez les volailles. La mission voudrait rappeler sa recommandation de laisser les communautés décider d'elles même des rémunérations éventuelles des ASA ; la constatation avait été faite que dans

certaines villages cette rémunération des ASA était nulle, au-delà de la reconnaissance sociale, alors que dans d'autres elle variait, allant jusqu'à s'aligner sur un taux recommandé par les DAFO ou projet.

....

L'incidence des maladies est elle-même difficile à percevoir à l'heure actuelle. On sait aux descriptions des villageois que nombre d'entre elles existent et que les épisodes épidémiques dramatiques sont fréquents.

....

La mission recommande donc fortement une analyse plus approfondie de ces données par épidémiologie participative dans les villages nouvellement vaccinés (comparaison avec le passé proche) et dans des villages non encadrés. En tenant compte des principales variantes environnementales dans la zone du projet, cette étude devrait définir :

- *l'incidence prévisible des principales maladies objet de la vaccination actuelle ou d'autres d'incidence majeure et susceptibles d'être prévenues par vaccination. Cette analyse devra être traduite en termes de bénéfices escomptés de la vaccination pour en permettre l'analyse coûts – bénéfices par le projet. L'identification des facteurs environnementaux majeurs de risque et de leur variation en fait partie.*
- *l'analyse de la perception du risque par les éleveurs, en fonction de leurs habitudes et stratégies face aux épizooties. Cette analyse devra permettre au projet d'établir une analyse risques – bénéfices au niveau de l'éleveur ;*
- *l'analyse des contenus et supports souhaitables de vulgarisation pour améliorer les stratégies de prévention des épizooties et en particulier la couverture vaccinale.*

La mission se propose donc d'organiser sans tarder un stage pour deux étudiantes, une de la Faculté d'Agriculture de Nabong et une terminant un master d'épidémiologie au CIRAD Montpellier. La mission en assurera le suivi et l'analyse des résultats. Des recommandations concernant une stratégie plus large de vaccinations à promouvoir dans toute la zone du PAB pourront alors être formulées pour la campagne d'octobre 2007 et produire leurs effets avant la fin prévue du projet.

Un autre point qui n'a pas été abordé par le projet au cours de cette première année d'activités est la lutte contre les vermineuses qui constituent sans doute aussi un facteur important grevant la productivité de l'élevage. A diverses reprises la mission a noté des suspicions comme à Sixiengmay par exemple ; d'autres enquêtes dans le pays ont démontré l'importance de cette contrainte. La mission constate également qu'il n'y a pas capacité de diagnostic simple dans la zone du projet. Les actions curatives sont elles-mêmes exceptionnelles. Mais il est vrai que les curatifs coûtent chers, alors que subsiste des doutes sur leur indication faute de diagnostic et donc sur leur efficacité. Par ailleurs, ces maladies n'ont pas nécessairement d'issue fatale et correspondent souvent à des réductions de productivité dont les fermiers préfèrent s'accommoder plutôt que d'entamer une dépense.

La mission recommande donc que le projet mette en place cette capacité simple de diagnostic (microscope, binoculaire, petit matériel de laboratoire et réactifs). Des rafraîchissements de connaissances seront sans doute nécessaires ; ils peuvent être assurés au Laos ou localement. L'objectif premier serait de permettre aux cadres du projet des interventions adéquates ciblées chaque fois qu'ils ont des suspicions d'importance significative au niveau d'un village suivi. L'objectif second serait de permettre de petites enquêtes locales qui aboutiraient à la définition d'une stratégie raisonnée en matière curative et de prévention.

..... »

Evaluation de la situation sanitaire des élevages par la méthode d'épidémiologie participative

Selon les recommandations de l'expert, un stage a été organisé en 2007 avec une étudiante laotienne de la faculté de Nabong et une étudiante en dernière année de formation vétérinaire de Toulouse (V. Stoliaroff)

Voici les conclusions de son rapport de stage (voir référence au chapitre 6 page 94)

Les informations ont été collectées à partir de seulement 12 villages. On ne peut extrapoler les résultats obtenus au reste des villages du plateau, toutefois on peut supposer que certaines tendances sont communes à la zone.

Les pratiques d'élevage décrites correspondent à un mode de conduite extensif, que l'on peut supposer être le plus fréquent sur le plateau. Or, si les maladies sont fréquemment citées comme étant l'un des problèmes les plus difficiles en élevage, d'autres éléments sont à prendre en compte, en particulier l'alimentation. Les bovins recherchent leur alimentation par eux-mêmes.

En saison sèche, ils peuvent manquer cruellement de ressources, et accumuler des carences qui les rendent plus sensibles aux agents pathogènes circulants et aux parasites.

Les animaux en outre perdent beaucoup d'énergie à rechercher leur nourriture, surtout en saison sèche.

En parallèle des campagnes de vaccination, l'alimentation semble donc un point fondamental du développement de l'élevage sur le plateau. Elle est notamment le facteur limitant de l'élevage de porcs. (Renard., 2006)

Les enquêtes ont permis de montrer qu'il existe un **certain nombre de maladies** qui circulent et affectent régulièrement ces différents élevages. Elles sont suffisamment importantes pour que les éleveurs les considèrent comme des contraintes prioritaires.

- Pour les bovins, peuvent survenir à plusieurs moments de l'année mais notamment vers la fin de la saison sèche / début de saison des pluies, les maladies et syndrome suivants : hémorragie septicémique, charbon symptomatique et météorisation. La fièvre aphteuse est également endémique dans la région.
- Pour les poules, on ne peut affirmer dans quelle mesure elles sévissent, mais les deux maladies ciblées par les vaccinations (Choléra, Newcastle) circulent très certainement de façon régulière et provoquent des pertes importantes voire totales dans les élevages, également vers la fin de la saison sèche et le début de la saison des pluies.
- Enfin, en ce qui concerne les élevages de porcs, les symptômes décrits pourraient correspondre à ceux de la peste porcine classique. La cysticerose existe certainement avec une forte prévalence.
- Il serait intéressant de pouvoir effectuer des analyses sur les animaux malades pour confirmer ces résultats.

En relation avec ces maladies, certaines pratiques d'élevage décrites et observées pourraient représenter un risque d'introduction et de circulation des agents pathogènes dans les villages. Mais par ailleurs, ces mêmes pratiques (mélange des animaux inter et intra espèces, achat et vente d'animaux en cas d'épizootie, consommation d'animaux morts ou malades...) trouvent leur justification dans l'intérêt que les éleveurs peuvent y trouver. Ainsi qu'il a été évoqué précédemment, beaucoup de réponses données par les éleveurs semblent relativement floues, et traduisent une mauvaise mémoire des événements en ce qui concerne les maladies animales. D'une réunion à une autre, on note des contradictions sur des questions similaires, un temps important est nécessaire pour que les éleveurs calculent le nombre de leurs animaux, total, malades, vendus, volés...

Ceci renforce l'idée que l'élevage est une activité secondaire dans la zone par rapport au café. Les éleveurs ne prêtent pas nécessairement attention aux événements qui le concernent. Toutefois, c'est un aspect qui est intéressant à considérer car il traduit l'importance que les éleveurs lui accordent. Si en effet, l'élevage n'est pas une priorité pour les éleveurs par rapport au café, dans quelle mesure sont-ils prêts à développer ce domaine d'activité ? Et quel intérêt peuvent-ils trouver à des campagnes de vaccination qui représentent un certain investissement aussi bien financier que psychologique pour les éleveurs.

Distinguons néanmoins les cas des bovins, et celui des petites espèces (porcs, volailles). Les éleveurs pratiquent l'élevage depuis des générations, et même si elle reste secondaire, l'activité est importante, pour les bovins essentiellement, dans la mesure où elle constitue une réserve de capital en cas de besoin. Au cours des réunions, les participants se sont particulièrement intéressés à ce qui concernait l'élevage des bovidés, vaches essentiellement.

Ce stage aura également permis d'utiliser une méthode relativement récente, l'épidémiologie participative. Celle-ci n'a sans doute pas permis de produire autant de résultats exploitables quantitativement qu'une équipe de recherche plus expérimentée et/ou un milieu plus attentif à l'élevage auraient pu le faire. Néanmoins elle a très bien fonctionné dans le contexte du Laos, permettant ainsi de produire un certain nombre d'informations qualitatives intéressantes, et également de se familiariser avec la méthode en en comprenant mieux ses limites et ses points forts. »

4.2. Développement d'un système de confiage bovin

Selon les recommandations de l'expert un programme de confiage bovin a été mis en place en 2006 et 2007. Il a touché 20 groupements et 5 familles par groupement, soit au total 100 familles. Chaque famille recevait 3 vaches entre 2 et 5 ans pendant 3 ans. Un taureau était mis à disposition dans chaque troupeau. Une conduite collective du troupeau était exigée ainsi que des vaccinations régulières et une amélioration de l'alimentation.

Début 2007, l'expert écrivait :

« ...

Quinze troupeaux de confiage ont été constitués en se basant sur une procédure rigoureuse de sensibilisation, groupement, contractualisation et liberté encadrée dans la mise en œuvre. Comme recommandé, le confiage s'est effectué sur la base d'un minimum de 3 reproductrices par famille et d'un regroupement de 5 familles par troupeau villageois. C'est un travail important qu'il convient de féliciter. Par ce biais 75 familles ont été directement bénéficiaires et un total de plus de 200 familles sont prévues par effet de retour de confiage: Vu le poids de la contrainte sociale on peut raisonnablement l'escompter en l'absence de contrainte technique majeure. Dans l'ensemble des villages récipiendaires on peut considérer que cette approche est à ce jour un succès. L'approche de sensibilisation, constitution de groupements, contractualisation, mise en œuvre par les bénéficiaires et support technique du projet, dérivée des expériences antérieures au Laos peut être considérée comme ayant été efficace.

L'engouement des bénéficiaires (et de leur famille) est un fait remarquable qui laisse bien présager du futur de l'action. Ces animaux correspondent visiblement à une richesse qui leur est précieuse. Cela se traduit par une grande docilité des animaux et des manipulations et conduites aisées. Cette docilité et un bon indicateur de « l'amour » de ses animaux nécessaire à tout éleveur pour réussir.

On peut maintenant clairement imaginer une phase d'extension de l'approche par de nouveaux noyaux. La limitation est uniquement budgétaire pour le projet dans la mesure où le service d'appui du projet a également fait preuve de la maîtrise nécessaire et peut lui aussi être adapté. Une demi-douzaine de noyaux supplémentaires paraît tout à fait envisageable. Cette extension devrait toutefois être bien conçue dans l'objectif d'améliorer la couverture de la zone PAB en points de démonstration technique pour une diffusion meilleure et plus large des paquets techniques proposés en accompagnement.

Enfin, il n'est pas exclu, et pourrait même être souhaitable, que le projet soit amené à reconsidérer l'aide en confiage bovin qu'il a apporté à l'un ou l'autre des villages comme Chansavang ou Vang Gnao. Dans la mesure où ces villages ne jouent pas le jeu des conditions techniques proposées en accompagnement des crédits en bétail, en particulier l'organisation collective du travail, ils constituent des contre exemples aux propositions techniques du projet. Vu le rôle aussi démonstratif, des mesures correctrices extrêmes pourraient devoir être prises s'ils ne changent pas leur attitude.

.....

L'aspect extérieur, et sans doute le potentiel de production, des femelles achetées est toutefois très hétérogène. Néanmoins les animaux paraissent représentatifs du troupeau régional sans qu'aucun biais systématique ne soit perceptible. La négociation des achats par les bénéficiaires eux-mêmes, plutôt que par le projet via des commerçants en bétail comme dans d'autres opérations au Laos, semble de ce point de vue avoir été efficace. Là où la mission a pu le vérifier, les âges correspondent à ce qui a été déclaré. Certes ces pratiques ont parfois pris plus de temps mais elles ont l'avantage de responsabiliser les éleveurs eux-mêmes et d'éviter toute discussion ultérieure sur la qualité et le choix des animaux ainsi que de fastidieuses discussions sur les prix, en particulier lors des achats individuels ou d'achats plus complexes comme des vaches suitées.

.....

Un point particulier est l'achat des taureaux. Le projet a voulu introduire des taureaux améliorateurs dans cinq troupeaux. Devant la difficulté de se procurer ces animaux, les troupeaux ciblés sont parfois depuis plusieurs mois sans taureau. Cela conduit inévitablement à des retards de fécondation et donc de production de veaux. Cela entraînera donc des diminutions du cheptel résiduel, une fois les remboursements effectués, pour les éleveurs (voir les projections du rapport de 2006). La mission a donc recommandé au projet de mettre de suite des taureaux locaux dans ces troupeaux.

.....

Enfin, un système de suivi des performances et production, des différents troupeaux et de l'ensemble, est devenu indispensable pour s'assurer de la capacité de remboursement des bénéficiaires et de leur aptitude au terme de ce remboursement à poursuivre leur élevage (l'expérience de Phongsaly a en effet démontré que ce n'était pas toujours le cas). La mission a donc mis en place d'une part un système de cahier de suivi des troupeaux individuels et, d'autre part, leur collationnement dans une base de données sous Excel qui permette simplement de sortir ces paramètres et d'assurer le suivi zootechnique. Ces systèmes ont été expliqués à la fois aux techniciens avec des formations pratiques et à l'encadrement. La mission se propose d'en assurer le suivi à distance. Le premier suivi à distance depuis le retour de la mission montre un fonctionnement globalement correct, même si quelques corrections sont restées nécessaires.

.... »

En 2009, N. Seguin a réalisé un stage de 6 mois dont le but était d'évaluer le programme de confiage (voir référence au chapitre 6 page 94)

Les résultats quantitatifs du programme de confiage sont les suivants :

Tableau 24: Résultats quantitatifs du programme de confiage (juillet 2009).

Nombre de familles participant à l'activité de confiage en 2009	100
Effectif total troupeau de confiage au 01/06/09	659
Nombre total de vaches confiées	302
Nombre taureaux de confiage	20
Nombre de mise bas entre le début du projet et le 01/06/09	340
Nombre de veaux présents au 01/06/09 (entre 0 et 36 mois)	337
dont mâles	166
dont femelles	171
Nombre de veaux morts (entre 0 et 36 mois) entre le début du projet et le 01/06/09	7
Nombre d'animaux réformés entre le début du projet et le 01/06/09	11
dont accidentés	4
dont vendus ou échangés	7

Dans son évaluation qualitative, N. Seguin conclue :

- 7 groupes sur 20 (35%) ont des résultats technico-économiques corrects et les bénéficiaires sont motivés,
- 9 groupes sur 20 (45%) ont des résultats très moyens avec des difficultés de compréhension et d'organisation du travail,
- 4 groupes sur 20 (20%) ont de mauvais résultats. Les bénéficiaires ont récupéré individuellement les animaux et gèrent seuls.

La conclusion générale de la stagiaire est la suivante :

« ...

Le système de confiage introduit dès août 2006 par le PAB dans vingt villages du Plateau des Bolovens est un concept intéressant pour les producteurs locaux et en tant que réponse pour un développement rural de la région, car il offre la possibilité de :

- initier une activité d'élevage pour les plus pauvres, sans s'enfermer dans un cycle d'endettement mais plutôt avec l'hypothèse d'une augmentation concrète des revenus.
- sensibiliser les producteurs aux questions de gestion et de santé animale, et plus généralement de collectivité.
- améliorer le niveau technique des élevages bovins locaux et d'introduire ou de généraliser des innovations.

Les résultats de l'étude mettent néanmoins en évidence des difficultés à l'amélioration de l'élevage dans cette région du Sud du Laos. Le contrat de confiage mis en place par le PAB comporte un cahier des charges relativement complexe qui requiert un temps de suivi important de la part des cadres du projet (animation, suivi, formation, appui à l'identification de problèmes et de solutions...).

Pour les bénéficiaires, d'une part, le niveau des investissements demandés a une importance déterminante sur le plan technique et économique et peut entraîner tout autant une adhésion massive des producteurs qu'un rejet global du dispositif. D'autre part, certaines recommandations ne sont pas suivies car elles nécessitent des explications ; le système n'est pas toujours bien compris. La nature du service apporté (cheptel, conseil, animation) n'est pas encore clairement perçue par l'ensemble des acteurs du dispositif de confiage.

En outre, le stress nutritionnel demeure un facteur limitant essentiel au développement de l'élevage, car il affecte l'état corporel (influence le poids) et la fécondité des animaux. Dans un environnement où la disponibilité en pâturage est fragile, l'amélioration de la production fourragère et une meilleure utilisation des ressources disponibles doit contribuer à résoudre les problèmes d'alimentation et à améliorer les performances technico-économiques des troupeaux ; mais les recommandations ne sont pas toujours suivies par les différents groupes. Les différences enregistrées entre les troupeaux démontrent que les aptitudes des éleveurs jouent un rôle et tendent à prouver qu'une amélioration des résultats est possible par le biais d'une meilleure conduite du troupeau. L'évaluation de l'exécution du projet de confiage et de son impact direct met en évidence les leçons qu'il conviendrait de retenir et les évolutions envisageables à ce stade du programme.

Le dispositif de confiage apparaît comme un service en soutien à la politique de développement rural menée par le PAB-PCADR sur le Plateau des Bolovens, et un tremplin vers de nouvelles activités d'élevage plus rémunératrices. Néanmoins, l'expérience du PAB a mis en évidence la nécessité d'une interrogation sur la reproductibilité du projet au Laos ou dans une aire géographique connaissant de semblables problématiques de développement de l'élevage. Dans la majorité des villages, le confiage reste problématique : trop peu productif et trop consommateur d'espace dans un environnement qui se rétrécit dû à l'expansion des concessions alentours. Ce système d'élevage doit évoluer en s'intégrant davantage à l'agriculture locale, et notamment à la caféiculture.

... »

4.3. Amélioration de l'alimentation

Sur ce chapitre, le PAB a travaillé sur 3 thèmes :

- Les parcelles fourragères de *Pennissetum purpureum*,
- Le traitement des pailles à l'urée et
- Les arbres fourragers, l'érythrine en altitude et le *Leucaena* en basse altitude.

En 2007, l'expert écrivait :

«

Traitement des pailles à l'urée

La mission a donc assuré la formation in situ lors de la réalisation de 2 silos, à Vang gnao et Maysaisomboune. L'ensemble des explications théoriques comme pratiques pour la réalisation des silos comme pour leur exploitation a été transmises à cette occasion aux villageois mais aussi à chacune des deux équipes d'encadrement.

La mission voudrait attirer l'attention des responsables du projet sur le gros travail que représente la réalisation de ces silos. Cela pourrait décourager certains fermiers ou conduire à des quantités préparées insuffisantes pour compléter l'ensemble des animaux. Elle voudrait dès lors rappeler quelques principes qui s'appliquent également aux cultures fourragères ci-après :

- il s'agit de complémentation et non d'alimentation complète. Le pâturage extérieur doit donc être continué comme tout le reste de l'année et sans diminution ;
- c'est la fin de la saison sèche qui est la plus délicate et c'est donc pour couvrir les 3 derniers mois de cette période qu'il faut dimensionner la complémentation. Rien ne sert de distribuer plus tôt ;
- le rumen étant une « cuve de fermentation », il faut toujours éviter les changements brusques de l'alimentation. Chaque apport doit être progressif, un peu plus ou un peu moins chaque jour ;
- comme pour les porcs les catégories animales les plus sensibles au stress alimentaire sont les vaches en lactation et les jeunes approchant le sevrage (5 à 8 ou 9 mois). En cas de quantités insuffisantes, ce sont ces catégories qui doivent être complémentées en priorité.

Parcelles fourragères

Les réalisations sont quantitativement très importantes même si les résultats ne sont pas toujours des meilleurs suite à des erreurs d'implantation ou d'exploitation. Ainsi plus de 100 parcelles de *Pennisetum* ont été implantées pour plus de 1.4 ha. Elles devraient être utilisées comme matériau de base pour une extension des surfaces.

Concernant le *Pennisetum*, l'implantation ne fut pas toujours la meilleure. Rappelons que cette espèce ne supporte pas le pâturage et les parcelles doivent donc être impérativement protégées des animaux efficacement. Cette espèce ne supporte pas non plus l'inondation prolongée et les parcelles doivent donc être exondées la plupart de l'année (deux ou trois jours d'inondation ne sont pas un problème). L'installation sur des berges ou des bourrelets de berges fossiles qui permet au puissant enracinement d'atteindre la nappe phréatique paraît la meilleure, sans être exclusive. L'exploitation du *Pennisetum* peut se faire même sur des herbes plus âgées : les jeunes repousses de nœuds assurant une meilleure teneur en protéines : on a donc une plante très souple d'exploitation qui correspond bien au besoin du PAB. Inutile donc de l'exploiter avant décembre. Attention toutefois qu'il ne faut pas l'exploiter trop bas : au dessus du genou pour la coupe est une bonne mesure. Cette exploitation devrait enfin être progressive : quelques touffes chaque jour, de manière à couvrir toute la période critique.

Le projet a également installé bon nombre de pépinières à Leucaena. Si celles-ci sont souvent un succès, la reprise au repiquage a parfois été mauvaise (Vang Gnao par exemple). Il faut faire attention que cette plante développe très vite un enracinement très profond ; un repiquage avec arrachement brutal est sans doute à l'origine de ces difficultés. L'idéal serait de les repiquer dès le flétrissement chute des cotylédons, en les détarrant profondément dans des sachets ; ceux-ci seraient ensuite repiqués en place au stade 3 à 4 feuilles. Une fois repiqué, les plans doivent être protégés des animaux. Leur exploitation la plus adéquate paraît être sous forme de haie qu'on maintiendrait à une hauteur de 1.8 à 2 mètres. Cette exploitation pourrait commencer d'ici un an et demi à deux ans, soit avant la fin du projet.

Des implantations de *Brachiaria* existent notamment à Somsanoukmay et cette plante est écologiquement très plastique et pourrait donc convenir pour les zones d'altitude. Toutefois son exploitation est très difficile par pâturage car sa bonne appétence conduit les animaux à la surexploiter. Pour cette raison, la mission n'en recommande pas la multiplication malgré sa bonne productivité. Pour la zone d'altitude, l'Erythrine reste une ressource de choix.

.... »

En ce qui concerne ce volet, voici les conclusions de la stagiaire N. Seguin, pour ces opérations dans les groupes de confiage :

- Parcelles fourragères :
 - o Pour 15% des groupements, succès de la culture collective et de l'exploitation pour les animaux. Bonne surface de culture (entre 600 et 3 000m²). La parcelle est correctement clôturée et bien exploitée pour l'alimentation des vaches en saison sèche. Les éleveurs ont compris l'utilité pour la production bovine et acquièrent progressivement une certaine autonomie de gestion de cette activité.

- Pour 15% des groupements, succès de la culture collective mais incompréhension de l'exploitation. Surface de culture souvent limitée (moins de 400m²), exploitation irrégulière et mal comprise : parfois les éleveurs ne coupent pas avant la floraison, fauchent trop près du sol, ou laissent pâturer les animaux. La fiabilité de la clôture de la parcelle laisse à désirer. Les éleveurs font simplement ce qu'il leur est demandé de faire.
 - Pour 35% des groupements, échec de la culture collective et tentatives en individuel. Souvent par manque de surfaces exploitables en collectif ou par abandon d'une parcelle improductive, les éleveurs ont pris la décision de planter individuellement, dans leur propre parcelle. Les résultats sont mitigés : quelques belles pousses pour certains, une culture inexistante pour d'autres, ou encore une destruction de la parcelle par des animaux en divagation. En général, l'exploitation pour alimenter le bétail est irrégulière à insignifiante, les surfaces productives étant bien souvent très réduites (quelques pousses par jardin individuel).
 - Pour 35% des groupements, échec total et abandon de l'activité. La culture est soit inexistante, soit abandonnée. Certains éleveurs ont laissé les animaux pâturer régulièrement les premières pousses jusqu'à destruction totale de la culture. Aucun effort de surveillance, les clôtures comme les surfaces sont souvent dérisoires ; cela est dû soit à une incompréhension globale de l'intérêt de cette activité pour la production bovine, soit à un manque de motivation de la part des éleveurs qui préfèrent concentrer leur attention et leur temps de travail à d'autres productions végétales (caféiculture, riziculture, maraîchage).
- Traitement des pailles à l'urée.
- Pour 15% des groupements, succès de l'activité. Un traitement est fait chaque fin d'année (après les récoltes de riz) depuis le démarrage du confiage, avec l'aide financière du projet. Les quantités sont suffisantes pour couvrir une saison sèche entière. La distribution se veut régulière pendant les trois mois de creux de la période de soudure (février à avril). L'utilité pour la complémentation de l'alimentation animale, notamment pour la saison sèche, est comprise ; et il y a suffisamment de pailles ou d'herbes sèches disponibles localement pour l'acquisition d'une certaine autonomie dans la réalisation de cette activité,
 - Pour 20% des groupements, l'activité est réalisée sans intérêt de la part des éleveurs. Le traitement est effectué trop irrégulièrement pour répondre aux recommandations du projet. Les éleveurs estiment cette activité contraignante en travail et trop lourde financièrement.
 - Pour 40% des groupements, abandon de l'activité. Dans la majorité des cas, les éleveurs refusent de se procurer des pailles dans des villages producteurs de riz environnants, jugeant les coûts de livraison exorbitants. Ces groupes n'ont pas de riziculture suffisante pour produire assez de paille pour l'ensemble des animaux. L'activité est jugée difficile et contraignante tant en travail que sur le plan financier. La plupart s'en sont convaincus dès la démonstration réalisée par le projet.
 - Pour 25% des groupements, activité jamais réalisée. Dans cinq des vingt villages en confiage, l'activité de traitement des pailles à l'urée n'a jamais été réalisée : ni démonstration, ni tentative de la part du projet. La disponibilité du matériel n'étant pas garantie, le cadre élevage a décidé de ne pas développer cette activité dans ces groupes.
- Arbres fourragers : échec de la plantation des arbres à 95%. Seul un groupe (Dong Gnay) sur les 20 est un succès. Les éleveurs n'ont su ni surveiller, ni entretenir les plants. Pour la plupart, si les pieds ont poussé, soit ils les ont abandonnés à cause d'une croissance trop lente du végétal, soit ceux-ci ont été détruits par des animaux (porcs ou ruminants).

4.4. Conclusion sur le volet élevage du PAB

Sur le volet élevage, le bilan global est un semi-échec, mis à part, peut-être dans certains groupements par ailleurs consolidés autour de l'activité café. Les raisons sont multiples et ont été soulignées par l'expert et les stagiaires :

- Un relatif désintérêt de la part des caféiculteurs, concentrés sur l'exploitation caféière,
- Un appui et un encadrement peu assumés par les techniciens : ils éprouvent souvent des difficultés pour communiquer et transmettre leurs savoirs aux groupes, voire simplement répondre aux questions. Outre les problèmes de communication (dialectes locaux), certains ne sont même pas convaincus par les activités promues par le projet. Ils manquent par conséquent de pouvoir de persuasion auprès des bénéficiaires. Concentrés sur les activités café, pour la plupart méconnaissant la production bovine, ils n'ont de toute façon pas été enclins, ni encouragés, à l'encadrement de ces activités d'élevage. La gestion en parallèle des deux volets : café et confiage apparaît bien souvent laborieuse pour l'élevage, la caféiculture étant prioritaire. .
- Une absence de suivi du volet élevage par l'assistant technique : absorbé par les activités liées au café, celui-ci a totalement délégué l'activité élevage au cadre élevage et n'a pas accompagné l'équipe de techniciens sur l'élevage, ni assuré le suivi et le contrôle des procédures, ni diagnostiqué les difficultés, ni veillé à la définition de solutions.
- Des missions d'appui et de suivi interrompues dès janvier 2007 suite à un grave problème médical de l'expert élevage : les deux premières phases de confiage (15 groupements) ont bénéficié de son appui et de ses recommandations mais les cinq derniers groupes engagés dans le confiage n'ont pu tirer partie de cette assistance, ce qui peut justifier leurs faibles résultats.
- La totale inefficacité du cadre élevage dans l'encadrement d'équipe, la communication et le suivi des activités d'élevage : celui-ci a surtout profité de l'insuffisance de contrôle de la part de l'assistant technique pour dissimuler la situation réelle des activités d'élevage. Il porte la plus lourde responsabilité de ce semi-échec.
- Enfin la responsabilité non assumée des directions de groupement, notamment des comités d'élevage.

5. CONCLUSIONS SUR LE FONCTIONNEMENT DU PROJET

Plusieurs conclusions peuvent être tirées du fonctionnement global du projet durant ces quatre ans.

5.1. Ressources humaines et formation

Un des objectifs de tout projet consiste à renforcer les capacités locales par la formation. Ce fut donc le cas dans le cadre du projet PAB.

Le personnel du PAB, dans son ensemble a reçu une formation continue pendant 4 ans, sur de nombreux thèmes. Par catégorie de personnel, le bilan est le suivant :

- Les techniciens de terrain, dont le nombre maximum atteint fut de 14, étaient globalement assez bien préparés aux activités agronomiques. Par contre, ils ne connaissaient rien à la technologie post-récolte, à la comptabilité, à la gestion sociale des groupements, au commerce, etc. Ils ont reçu pendant ces quatre ans, chaque semaine, au cours d'une réunion technique, une formation sur tous les thèmes abordés dans ce rapport. Ils ont de plus bénéficié de formation en informatique et en

anglais. Au bout de 4 ans, la plupart de ces techniciens ont considérablement évolués et acquis surtout d'excellentes connaissances sur la production, la transformation et la commercialisation du café. 7 d'entre eux font actuellement partis du personnel de l'AGPC.

- Les cadres café et élevage ont de même suivi une formation continue pendant 4 ans. Malheureusement, ils ont été incapables d'apprendre le management d'équipe et d'assumer leurs responsabilités. Pour ces 2 cadres, le bilan est largement négatif.
- Le Directeur National, disposant au départ d'une bonne connaissance de la filière café, a bénéficié de la meilleure formation, témoin direct et quotidien de l'évolution du projet. Il est regrettable que ces connaissances ne soient pas exploitées dans le futur dans un poste de responsabilité au sein des organismes du MAF. Il a atteint l'âge de la retraite.
- Le gérant de l'AGPC a été, plus encore que le directeur national, immergé dans les activités et la dynamique du PAB. Il se révèle particulièrement efficace pour la gestion d'une organisation de producteurs. De plus, il a su gérer avec brio l'enregistrement de l'AGPC au commerce équitable et la certification des producteurs en agriculture biologique. Non spécialiste de l'agriculture, il est devenu en quelques années, un élément incontournable de l'AGPC.
- Le DAF²⁹ du PAB, même si ce n'est pas précisément son rôle, a lui aussi bénéficié de formation à la gestion technico-économique de ce projet. Ancien interprète du PDRPB et gestionnaire de projets dans l'éducation financés par l'AFD, il a été une personne ressource fondamentale dans le fonctionnement du PAB. En règle générale, les anciens employés des projets antérieurs se révèlent beaucoup plus opérationnels.

5.2. Indépendance financière

C'est un des points forts du projet PAB, grâce à la politique de l'AFD, au management de l'unité centrale du PCADR et aux compétences du DAF du PAB. Le PAB a pu bénéficier d'une grande autonomie financière et les problèmes de trésorerie ou refus de paiement ont été extrêmement rares.

5.3. Assistance technique

L'assistant technique a été vite surchargé par l'étendue de la tâche. Un des exemples réside dans le semi-échec des activités d'élevage, un autre dans l'absence de rapports semestriels de juin 2007 à décembre 2009 (5 rapports semestriels manquants). Il n'a par ailleurs pas pu ou su se faire seconder par les cadres techniques (voir plus haut). Les devoirs de programmation, rédaction des dossiers, rapports, étude de faisabilité, etc., étaient beaucoup trop lourds pour être menés de front avec les activités de création et de terrain. Au moment du montage des projets, limites et contraintes doivent être plus concrètement évaluées.

5.4. L'appui des autorités du MAF

Le PAB a bénéficié dans son ensemble de bonnes conditions de travail dans les structures du MAF. Une mention spéciale doit être donnée à la direction du PCADR qui, sans s'impliquer dans les actions, a soutenu et facilité constamment les opérations du PAB, effectuant un relais efficace entre le projet et les autorités centrales du MAF.

Cependant, dans ce chapitre, nous devons regretter deux points :

²⁹ Directeur Administratif et Financier

- a) Les personnels des PAFOs et DAFOs concernés par le projet ont très peu participé aux actions et à la dynamique du projet. Mis à part leur participation aux réunions et au comité de pilotage, pratiquement aucune collaboration n'a existé.
- b) Il n'a pas existé de réelle coordination entre les différentes composantes du PCADR. Les assistants techniques de l'unité centrale n'ont pas su optimiser ce dispositif original.

5.5. Le management de l'AFD

Le PAB a bénéficié globalement de bonnes relations et du soutien de l'AFD dans son ensemble. Les relations, mal engagées au départ, se sont nettement améliorées par la suite devant les résultats obtenus.

Il faut cependant atténuer ce bilan positif avec quelques remarques :

- Les fréquents changements de personnel. Durant la durée du projet, relativement courte pour un projet de développement sur une culture pérenne, le PAB a connu 4 jeunes volontaires internationaux en charge du suivi, 3 directeurs d'agence et deux responsables du siège. Ces nombreux changements n'ont simplifié ni la compréhension ni le suivi de ce projet complexe.
- Les lourdeurs des procédures ont constamment ralenti les opérations de terrain. Il est cependant largement accepté que les procédures de l'AFD sont beaucoup moins lourdes que celles d'autres bailleurs de fonds. Pourtant, que les assistants techniques investissent plus de temps dans les procédures que dans l'organisation et le suivi des opérations de terrain semble contre productif.
- Les études externes, onéreuses, se sont avérées peu utiles dans le cas du PAB. Deux études de faisabilité préalables, une évaluation à mi-parcours et une étude de faisabilité pour la suite du programme PRCC (2010-2014) n'ont rien apporté de concret et ont été ignorées par le personnel national, les directions de projet et l'assistance technique. Les sommes engagées dans ces 4 études sont presque équivalentes aux investissements réalisées dans les groupements et dans l'usine...

6. PUBLICATIONS DU PAB

Nous ne reprenons ici que les publications les plus importantes.

- Chounthavong B., Sallée B., Phasouk K., 2006. PAB-PCADR. Rapport semestriel d'activités, 2ème semestre 2005, 01/07/2005 AU 31/12/2005. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 47 p.
- Chounthavong B., Sallée B., Phasouk K., 2006. PAB-PCADR. Rapport semestriel d'activités, 1er semestre 2006, 01/01/2006 AU 30/06/2006. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 91 p.
- Chounthavong B., Sallée B., Phasouk K., 2007. PAB-PCADR. Rapport semestriel d'activités, 2ème semestre 2006, 01/07/2006 AU 31/12/2006. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 94 p.
- Chounthavong B., Sallée B., Phasouk K., 2007. PAB-PCADR. Rapport semestriel d'activités, 1er semestre 2007, 01/01/2007 AU 31/06/2007. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 148 p.
- Galindo J., Sallée B., 2007. Participative analysis of coffee supply chain in Lao PDR. GTC, Paksé, Laos, 85p.

- Mencía V., 2007. Consulting final report; short term mission for collective coffee wet process mills expert in PAB-PCADR. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 141p plus annexes. Version anglaise. Recommandations et résumé traduits en lao.
- Renard J.F., 2006. Mission d'appui de l'expert en élevage. Rapport N : 06 – 03. Cirad, France et PAB-PCADR, Paksé, Laos, 81p.
- Renard J.F., 2007. Mission d'appui de l'expert en élevage. Rapport de mission n° 029/UR16. Cirad, France et PAB-PCADR, Paksé, Laos, 41p.
- Ribeyre F., 2006. Formation à la qualité du café et appui à la caractérisation du potentiel de qualité des cafés des Bolovens. Rapport de mission au LAOS, 12 mai au 3 juin 2006. Cirad, Montpellier, France, 56p.
- Ribeyre F., 2006. Formation à la qualité du café et appui à la caractérisation du potentiel de qualité des cafés des Bolovens. Support de cours. . Cirad, Montpellier, France, 66p. Version française et version lao.
- Sallée B., 2005. Prestation d'assistance technique dans le Programme de Capitalisation en Appui à la Politique de Développement Rural. Assistance technique au Point d'Application des Bolovens. Rapport de mise en place. Paksé, Laos, 25p.
- Sallée B., 2006. Vers une amélioration du fonctionnement de la filière café lao. Note de cadrage. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 8p. Version française, anglaise et lao.
- Sallée B., 2007. Etude de faisabilité sur le café des Bolovens. PEIG, Cirad/INAO/LCG, Paksé, Laos, 24 p. Version française et anglaise.
- Sallée B., Lomany C., 2008. Bilans de la construction et de la campagne 2007-2008 des 31 centres collectifs de traitement du café par voie humide. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 55p. Version française et résumé en lao.
- Sallée B., 2009. Etude de faisabilité de la construction d'une usine de préparation du café pour l'AGPC. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 29p.
- Sallée B., 2009. AGPC Internal Control System Manual; 2nd version. AGPC, Paksé, Laos, 18 p.
- Sallée B., 2006. Guide technique pour le maintien de la fertilité des sols et la fertilisation des caféiers. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 18p. (version française et lao)
- Sallée B., 2006. Biologie et contrôle intégré du scolyte des cerises de café. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 58p. (version française et lao)
- Sautier D., 2007. Methodological support to the "coffee-chain working group": proposals for the collaborative diagnosis of the lao coffee supply chain. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 28p.
- Seguin, N., 2009. Développer l'élevage dans une région caféière. Bilan de l'expérience de confiage bovin menée par le PAB-PCADR sur le Plateau des Bolovens (Sud LAOS). Mémoire de DAA. Montpellier Supagro, France, Enesad Dijon, France et PAB-PCADR, Laos, 134 p.

- Stoliaroff, V., 2007. Etude par approche participative, sur la situation sanitaire de l'élevage de bovins, volailles, cochons sur le plateau des Bolovens, LAOS. Rapport de stage. Ecole vétérinaire Alfort et Cirad Montpellier, France, 49 p. plus annexes.
- Tulet J.C., 2009. Analyse des dynamiques de développement du plateau des Bolovens. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 107p.
- Ulloa R., 2007. Consulting final report; 2° mission for collective coffee wet process mills expert in PAB-PCADR, Laos. PAB-PCADR, Paksé, Laos, 61p plus annexes.

7. CONCLUSION GENERALE

Au regard des termes de référence présentés en début de ce rapport, le PAB a réussi plusieurs des objectifs assignés avec, surtout, la mise en place d'une filière café coopérative basée sur la qualité et la commercialisation de cafés à haute valeur ajoutée.

L'objectif de production et commercialisation de cafés de qualité s'est révélé complexe dans une filière sans culture sociale et principalement fondée sur le négoce de quantités et l'usure.

La construction technique de la qualité a été relativement aisée, surtout grâce au savoir faire et à l'ingéniosité des producteurs. Elle a reposé sur la mise en place de petites unités de transformation du café par voie humide telles que l'on peut en voir en Amérique latine.

La gestion de ces unités, et des fonds corrélés, par des groupements de producteurs a été et reste laborieuse, surtout à cause de 3 facteurs ; a) l'inexpérience des producteurs, b) l'absence de cadre normatif clair sur les associations de producteurs et c) l'absence totale de cadres et techniciens formateurs.

En attendant l'éventuelle mise en place d'une Indication Géographique autogérée par les acteurs de la filière, le PAB a promu les certifications « commerce équitable » et « agriculture biologique ». Même si l'association créée par le PAB répond parfaitement à ces 2 signes de qualité, l'obtention de ces certifications a été longue et pénible, exigeant de plus de profonds changements culturels dans le milieu producteur. Ainsi, la mise en place de systèmes de contrôle interne, pour ces 2 signes, est une tâche difficile, onéreuse et inadaptée à la tradition orale des villages du Plateau des Bolovens.

Les relations commerciales liées depuis trois ans par l'Association de Groupements de Producteurs de Café du Plateau des Bolovens (AGPC) montrent qu'il existe un marché pour les cafés laotiens de qualité mais que le chemin est long et toujours dirigé par l'aval de la filière. Un des grands résultats du PAB a été la reconnaissance du Laos comme producteur de café de qualité.

Tous ces résultats prouvent que la production et la commercialisation de cafés de qualité reposent sur des systèmes complexes où les aspects techniques sont pratiquement les plus faciles à résoudre, au contraire de ce que tous les projets croient et planifient.

Ces résultats restent encore fragiles, notamment pour l'innovation sociale et l'auto-financement des structures. Une phase de consolidation de ces acquis est prévue sur la période 2010-2013. Il est essentiel qu'elle se déroule sans encombre pour aider les producteurs familiaux de café à affronter les lourdes menaces qui pèsent sur le Plateau des Bolovens avec les concessions de terre aux entreprises et l'exploitation de la bauxite.