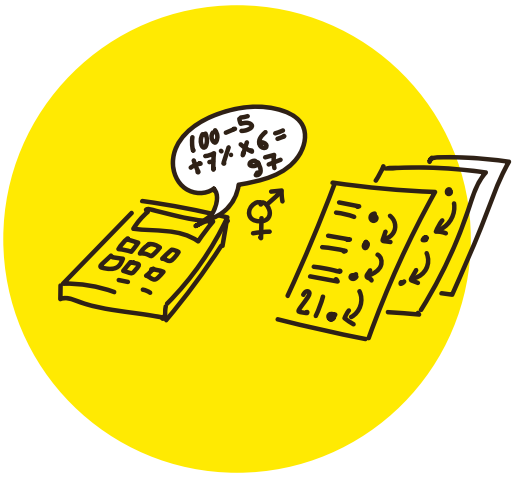
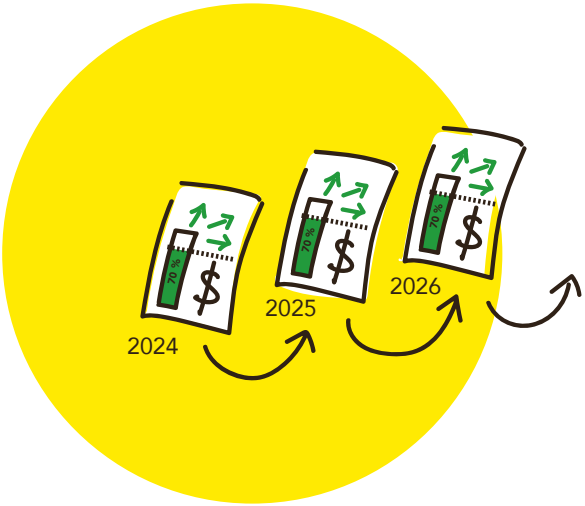
VOICE
www.voicenetwork.cc

Bonnes pratiques d'achat





Un document de consultation du **baromètre du cacao**

Bonnes pratiques d'achat

Un document de consultation du **baromètre du cacao**

Introduction

Bon nombre des interventions holistiques nécessaires dans le secteur du cacao sont des processus à long terme qui conduiront à des changements au fil du temps. Pourtant, l'(extrême) pauvreté est une réalité quotidienne pour la grande majorité des producteurs de cacao. Ils ne peuvent pas se permettre d'attendre que des processus à long terme – tels qu'une diversification des revenus, une productivité plus élevée ou une meilleure infrastructure rurale – se soient concrétisés. De nombreuses bonnes pratiques d'achat ne nécessitent pas d'action collective à l'échelle du secteur, ni un long processus de développement ; ils peuvent être mis en œuvre sur un terme relativement court, par des entreprises individuelles.

Ce n'est pas sorcier ; si les entreprises se soucient de la pauvreté des producteurs de cacao, elles devraient les rémunérer davantage. Outre un prix juste, les risques auxquels sont confrontés les ménages producteurs de cacao doivent être partagés plus équitablement.

Concrètement, les entreprises doivent mettre en œuvre la pratique consistant à payer des prix de référence pour le revenu vital au niveau de l'exploitation, c'est-à-dire en payant des prix bord champ qui permettraient aux ménages agricoles médians de gagner leur vie grâce à la vente de leurs récoltes. De même, les entreprises doivent également proposer aux agriculteurs des contrats asymétriques à long terme (accordant aux agriculteurs plus de droits, tout en plaçant davantage de responsabilités sur les épaules des entreprises acheteuses) et être transparentes et responsables quant à leurs pratiques d'achat.

Trois impératifs pour obtenir un revenu décent
Le revenu vital est un impératif moral, un impératif commercial et un impératif juridique.

Premièrement, le revenu vital est un droit humain en soi. En tant que tel, le revenu vital mérite une place centrale dans toute conversation autour des changements nécessaires dans une perspective fondée sur les droits. Garantir un revenu décent est donc un **impératif moral.**

En outre, la pauvreté des agriculteurs est à l'origine de presque tous les autres problèmes du secteur du cacao ; la déforestation, le travail des enfants et les inégalités entre les sexes deviennent d'autant plus difficiles à combattre si les revenus des ménages producteurs de

cacao n'augmentent pas de manière significative. Fournir un revenu décent est logique du point de vue de la réalisation des objectifs environnementaux, sociaux et de gouvernance. De plus, la durabilité à long terme permet également une plus grande sécurité d'approvisionnement : les chaînes de valeur équitables et durables sont à l'épreuve du temps. En ce sens, garantir un revenu décent est également un **impératif commercial.**

Avec l'entrée en vigueur de plusieurs réglementations majeures en matière de développement durable[1], le caractère volontaire de la lutte contre la pauvreté des agriculteurs appartiendra bientôt au passé. Garantir un revenu vital aux petits exploitants de la chaîne d'approvisionnement deviendra également un **impératif juridique** dans un avenir prévisible.

Statu quo

Il existe des preuves significatives que les approches actuelles visant à augmenter les revenus des agriculteurs ont, au mieux, un impact marginal. Il y a peu de corrélation entre une productivité plus élevée et un revenu net. Dans certains cas, il existe même une corrélation négative.[2] En fait, des recherches récentes montrent que les approches à forte intensité de main d'œuvre pour réduire la pauvreté des agriculteurs – comme l'augmentation de la productivité ou la diversification de la production – conduisent à des taux d'incidence plus élevés de travail des enfants.[3]

Néanmoins, la plupart des entreprises de cacao et de chocolat continuent de fonctionner selon un scénario de statu quo : les programmes des entreprises visant à améliorer les moyens de subsistance sont axés sur des rendements plus élevés, la formation des agriculteurs et la diversification des revenus.[4] De plus, les interventions des entreprises prennent le plus souvent la forme de projets pilotes, en parallèle voire en dehors des chaînes d'approvisionnement actuelles des entreprises, et ciblent rarement les pratiques d'achat de ces mêmes entreprises. À l'exception notable de l'approche Open Chain de Tony Chocolonely, aucune grande entreprise de chocolat ou de cacao ne paie des prix plus élevés au niveau de l'exploitation – que ce soit par le biais d'un prix bord champ ou de primes suffisamment élevées pour compenser les coûts de conformité. Les services d'achat des entreprises s'efforcent d'acheter le cacao le moins cher possible, et la pauvreté des agriculteurs n'est pas prise en compte dans leur pratique quotidienne.

Dans des circonstances normales, cela serait déjà très problématique. Cependant, la pandémie de Covid-19 et la guerre en Ukraine ont déclenché une crise du coût de la vie en Afrique de l'Ouest, où est cultivée la majeure partie du cacao mondial. Cette situation est encore exacerbée par la forte inflation au Ghana, le deuxième producteur mondial de cacao.

---

1 En 2023, le règlement de l'Union européenne sur la déforestation et le Lieferkettengesetz allemand sont entrés en vigueur, la directive européenne sur le devoir de diligence en matière de durabilité des entreprises devrait être introduite dans le courant de 2024, la loi française de devoir de vigilance est en vigueur depuis plusieurs années et plusieurs autres pays des principales régions consommatrices de cacao élaborent des réglementations sur la chaîne d'approvisionnement.

2 Par exemple, le rapport 2021 d'analyse du Farmer Field Book de l'IDH sur certains des projets des grandes entreprises de cacao et de chocolat sur l'utilisation d'engrais montre qu'il n'y a pas de corrélation positive entre une productivité plus élevée et un revenu net. Et dans certains cas, cela montre qu'il existe une corrélation négative. Oxfam a récemment mené une étude au Ghana avec des résultats similaires.

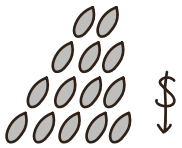
3 Voir cette étude récente du Royal Dutch Tropical Institute (KIT).

4 Une version antérieure de ce document a été partagée avec plusieurs entreprises de cacao et de chocolat. Plusieurs ont déclaré que l'une des raisons pour lesquelles certaines de ces interventions ont échoué était que l'augmentation de productivité ciblée n'avait pas été atteinte. Comme nous l'avons écrit dans Revenu vital et secteur du cacao : repères et dans le Baromètre du cacao 2022, s'il n'existe aucune analyse de rentabilisation en faveur d'une productivité plus élevée, les agriculteurs ne sont pas incités à consacrer du temps et à prendre des risques pour augmenter les rendements. Cette analyse de rentabilisation s'appuie sur une combinaison d'infrastructures et de gouvernance décentes, d'une part, et de bonnes pratiques d'achat, d'autre part. Si l'objectif des projets est d'augmenter la productivité, des prix plus élevés seront probablement un outil très efficace pour atteindre cet objectif.

Dynamique actuelle du marché

Bien qu'actuellement les prix sur le marché mondial soient temporairement à des niveaux élevés, cela est principalement dû aux mauvaises récoltes causées par le phénomène climatique El Niño. Dès la fin d'El Niño, le marché devrait retrouver une offre structurellement excédentaire, et donc des prix structurellement bas.[5] À l'heure actuelle, les acteurs du marché rechignent aux prix élevés.

En outre, les prix bord champ en Côte d'Ivoire et au Ghana – les deux plus grands pays producteurs de cacao au monde – sont fixés par le biais d'un système de vente à terme contrôlé. Bien que cela réduise le risque en cas de chocs à la baisse des prix, cela crée un décalage de 12 à 18 mois par rapport au marché mondial. Le manque de transparence de ce système de vente à terme entraîne également une baisse des prix bord champ.[6] Ainsi, les prix à la production dans les deux principaux pays producteurs de cacao sont inférieurs à ceux du marché mondial actuel.



Bonne récolte
Prix bas

Mauvaise récolte
Prix élevés

Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme

Les Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme stipulent clairement que la responsabilité des entreprises de protéger les droits de l'Homme « existe indépendamment de la capacité et/ou de la volonté des États de remplir leurs propres obligations en matière de droits de l'Homme et ne diminue en rien ces obligations. » En d'autres termes, même lorsque les gouvernements ne font pas ce qu'ils devraient, cela ne peut pas servir d'excuse aux entreprises pour ne pas faire ce qu'elles peuvent.

Bonnes pratiques d'achat

Le système de marché mondial actuel est conçu pour mettre en concurrence le maillon le plus faible de la chaîne d'approvisionnement – les petits exploitants agricoles –, ce qui fait baisser les prix et augmente les risques. Les organisations de la société civile insistent depuis des décennies sur la nécessité pour les entreprises de payer de meilleurs prix bord champ, les obligeant ainsi à adopter de bonnes pratiques d'achat.[7] Cependant, l'industrie a souvent résisté aux discussions sur la façon dont ses pratiques d'achat affectent les agriculteurs dans ses chaînes d'approvisionnement. Récemment, à mesure que le sujet gagne du terrain, un changement notable s'est produit dans le secteur du cacao : après une phase de résistance, la réponse s'oriente davantage vers le « comment ? ».[8] Ce document de consultation tente de définir à quoi pourraient et devraient ressembler ces bonnes pratiques d'achat pour les entreprises du cacao et du chocolat.

---

5 Prévisions du marché mondial du cacao de l'ICCO de septembre 2023.

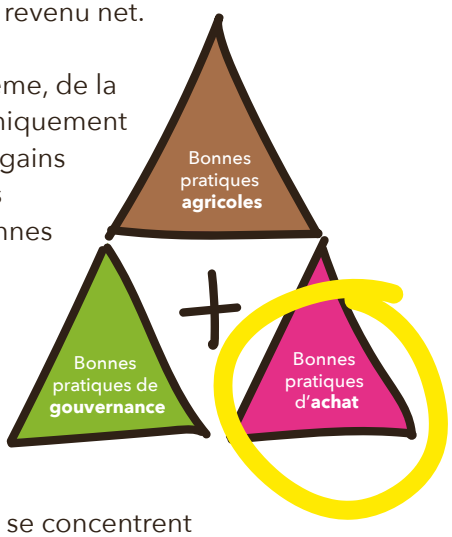
6 Dans les années où les prix sont bas, cette stabilisation des prix est généralement considérée comme une aubaine pour les producteurs de cacao. Cependant, les conseils du cacao ivoiriens et surtout ghanéens ne font pas preuve de suffisamment de transparence et de responsabilité dans la manière dont ces prix sont fixés.

7 Baromètre du cacao 2022 et Revenu vital et secteur du cacao : repères 2022.

8 Une version antérieure de ce document a été partagée avec plusieurs entreprises de cacao et de chocolat. Une entreprise a déclaré qu'il était « exagéré » de dire « depuis des décennies », « étant donné que ce n'est qu'au cours des douze derniers mois que ce sujet est vraiment venu au premier plan ». Nous sommes heureux que les entreprises commencent à écouter l'appel, mais cela ne veut pas dire que l'appel est récent.

Portée

Il y a beaucoup à dire sur le rôle des marchés terminaux, le rôle des gouvernements dans les politiques de développement rural, la transparence des impôts et des investissements, l'importance de la gestion de l'offre, ainsi que le rôle du secteur financier dans la fourniture de systèmes de crédit. Il y a aussi beaucoup à dire sur l'importance des bonnes pratiques agricoles et sur les efforts que les agriculteurs eux-mêmes peuvent déployer pour augmenter leur revenu net.



Se concentrer uniquement sur les prix ne résoudra pas le problème, de la même manière qu'il est tout aussi insuffisant de se concentrer uniquement sur la gestion de l'offre, les politiques de développement ou les gains de rendement. Des approches holistiques sont nécessaires : des approches qui examinent les politiques de gouvernance, les bonnes pratiques agricoles et les pratiques d'achat. Dans ce contexte, les entreprises du cacao et du chocolat ont jusqu'à présent cruellement échappé à leur responsabilité dans leurs propres pratiques d'achat.[9] Ce document traite spécifiquement des pratiques d'achat des entreprises au niveau de l'exploitation agricole et des coopératives agricoles.

Bien que la majorité des exemples présentés dans ce document se concentrent sur la situation des deux plus grands pays producteurs de cacao, la Côte d'Ivoire et le Ghana, les principes autour de la rémunération, du risque et de la responsabilité sont les mêmes quelle que soit la zone d'approvisionnement. En fait, ces principes seraient largement appropriés à la plupart des productions agricoles, quels que soient la culture et le pays.

Sphère de contrôle

Souvent, les entreprises se plaignent que les questions de la société civile portent sur des sujets qui échappent à leur contrôle ou même à leur sphère d'influence, comme les politiques gouvernementales. Cependant, la manière dont les entreprises achètent leurs ingrédients relève à 100 % de leur sphère de contrôle. L'écart de revenu vital pour le secteur du cacao est d'environ 10 milliards de dollars par an.[10] Même s'il s'agit d'une somme importante, les entreprises chocolatières donnent bien plus à leurs actionnaires.[11]

Achats – et non programmes de développement durable

Certaines approches adoptent une vision large des pratiques d'achat, pour inclure des sujets tels que la répartition de la valeur, la liberté d'association, la négociation collective et l'organisation des travailleurs, ainsi que les investissements dans le renforcement des communautés et les infrastructures. Ce sont des sujets importants qui doivent être abordés, bien sûr. Cependant, après vingt ans de débat sur la durabilité du cacao axé sur les programmes, il est important que nous abordions également le cœur de métier des entreprises de cacao et de chocolat, à savoir l'achat et la vente de produits à base de cacao. C'est dans ce cœur de métier que les pratiques d'achat doivent évoluer, c'est pourquoi nous nous y concentrons dans ce document. Dans le contexte de la durabilité, il est important que les pratiques d'achat se concentrent sur l'impact sur les planteurs, et pas seulement sur les efforts de conformité de la multinationale : plutôt que de chercher

---

9 L'intégralité du chapitre 8 du Baromètre du cacao 2022 approfondit la relation entre les bonnes pratiques agricoles, le rôle des gouvernements dans la garantie de politiques de bonne gouvernance et la responsabilité des entreprises de s'engager dans de bonnes pratiques d'achat (pages 106 et suivantes).

10 Kiewisch , M. et Waarts , YR (2020). «Pas de solution miracle : pour combler l'écart de revenus de 10 milliards de dollars dans le secteur du cacao, il faut une action intersectorielle.». Recherche économique de Wageningen.

11 La famille Ferrero se verse un dividende annuel pouvant atteindre un demi-milliard d'euros par an. Entre 2014 et 2020, la richesse de la famille Mars est passée de 60 milliards de dollars à 94 milliards de dollars. Entre 2010 et 2020, Nestlé a racheté pour 46 milliards de dollars d'actions. Revenu vital et secteur du cacao : repères, 2022, p 12.

à savoir s'il y a un changement dans la façon dont une entreprise s'approvisionne, les entreprises devraient évaluer si l'agriculteur est réellement aidé par une réduction des risques et des prix plus élevés. Les pratiques d'achat responsables visent à soutenir les agriculteurs dans leur capacité à gagner leur vie grâce à leur activité principale.

Impact immédiat de l'achat

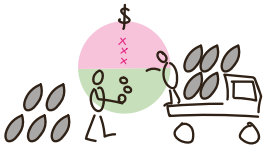
Même si bon nombre des approches basées sur les programmes ou le développement décrites ci-dessus sont importantes, leurs impacts se font souvent sentir à plus long terme. Les entreprises qui améliorent les pratiques d'achat dans leur chaîne d'approvisionnement peuvent avoir un impact immédiat et très significatif, tant individuellement que collectivement. De plus, les programmes de durabilité et les approches basées sur le développement sont fortement impactés par la pauvreté des agriculteurs et nécessitent donc de bonnes pratiques d'achat pour leur mise en œuvre efficace.

Trois éléments des pratiques d'achat

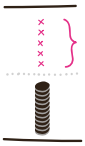
Les entreprises souhaitant mettre en place de bonnes pratiques d'achat doivent aborder trois éléments distincts : un prix rémunérateur (en s'appuyant sur un prix bord champ suffisant pour vivre), le partage des risques (y compris les contrats asymétriques à long terme), et la transparence et la responsabilité (communication publique des entreprises qui peut être vérifiée de manière indépendante).

Ce document explore ces trois éléments plus en détail, fournit des suggestions aux entreprises sur la façon de démarrer et soulève d'autres questions à explorer. Dans la mesure du possible, le document présente des pratiques d'achat suggérées à la fois pour les négociants ayant des relations directes avec les coopératives agricoles, ainsi que pour les marques opérant plus en aval dans les chaînes d'approvisionnement. Le cas échéant, ces recommandations sont adaptées aux circonstances nationales des deux principaux pays producteurs de cacao, la Côte d'Ivoire et le Ghana.

Les bonnes pratiques d'achat incluent, tout simplement, **des prix rémunérateurs, à risque acceptable, communiqués de manière transparente.**



Les prix bord champ payés ...



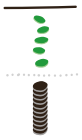
Ecart du revenu vital

Prix actuels

... sont trop bas pour vivre décemment

Un prix de référence pour un revenu décent ...

Un prix de référence pour un revenu décent est un prix payé au niveau de l'exploitation qui est suffisant pour combler l'écart de revenu vital pour un ménage moyen de cacaoculteurs.



Prix de référence pour un revenu vital

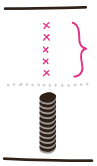
Prix actuels

... permet de vivre décemment

Un prix de référence pour un revenu vital est calculé sur la base des besoins du ménage (y compris les coûts de main-d'œuvre, des intrants, etc.) et complète le prix bord champ habituel par des paiements supplémentaires (tels que des primes) si nécessaire.

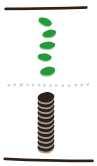
Prix rémunérateur

Pour de nombreux produits, il existe un écart entre ce que gagnent réellement les ménages agricoles et le niveau de revenu dont ils ont besoin pour gagner leur vie.[12] C'est ce qu'on appelle l'écart de revenu vital. Toute entreprise de cacao ou de chocolat qui souhaite sérieusement combler cet écart doit s'assurer que ses efforts sont en accord avec ses pratiques d'achat.



Écart du revenu vital

Revenu actuel du foyer



Prix de référence pour un revenu vital

Prix bord champ

Prix de référence du revenu vital

Le cœur de toute bonne pratique d'achat est un prix de référence pour le revenu vital à la sortie de l'exploitation. Le principe d'un prix de référence est que le prix bord champ de base[13] soit complété par des paiements supplémentaires directs aux agriculteurs qui comblent l'écart de revenu vital restant. Ce prix de référence devrait être le résultat d'un calcul de variables réalistes telles que le coût de production, le rendement par hectare, la taille de l'exploitation, les autres sources de revenus, la taille du ménage et le critère de revenu vital pertinent. Le niveau d'un prix de référence doit être régulièrement revu

12 Tous les principaux pays producteurs de cacao ont régulièrement mis à jour leurs critères de revenu vital, qui sont disponibles sur le site internet de la communauté de pratique sur le revenu vital.

13 Le prix bord champ diffère souvent du prix du marché mondial fixé sur les marchés terminaux. Ce chapitre traite du prix payé bord champ, et non du prix du marché mondial ou d'autres prix fixés plus en aval dans la chaîne d'approvisionnement.

et modifié lorsque les circonstances changent.[14] Bien qu'il existe des différences entre les divers calculs de prix de référence pour le revenu vital, il est clair que sans mettre en œuvre un prix de référence, les entreprises ne peuvent pas prétendre à la durabilité, car elles ne savent tout simplement pas si leurs agriculteurs sont contraints d'adopter des prix guidés par la pauvreté.

Un prix de référence pour le revenu vital est un prix à la sortie de l'exploitation qui est suffisant pour combler l'écart de revenu vital d'un ménage moyen de producteurs de cacao. Il est calculé sur la base des besoins réels des ménages et complète le prix bord champ par des paiements supplémentaires.

Marchés libéralisés et réglementés

Dans de nombreux pays producteurs de cacao, il existe un marché libéralisé et les prix au départ des exploitations changent chaque jour. Dans les deux plus grands pays producteurs de cacao, les prix bord champ sont fixés une à deux fois par an par les offices nationaux de commercialisation du cacao. Étant donné que dans les deux situations – prix à la production libéralisés ou réglementés – les prix à la production sont généralement bien inférieurs au seuil d'un prix de référence, dans les deux cas, des mécanismes doivent être développés par les entreprises pour garantir que le prix de référence parvienne aux agriculteurs.

Primes flexibles

Le document de consultation du Baromètre du Cacao de 2017 sur l'augmentation des prix à la production appelait déjà à la mise en œuvre de « primes flexibles » pour combler la différence entre les prix actuels à la production et le niveau nécessaire pour atteindre un revenu vital. Tant dans les pays d'origine réglementés que libéralisés, des calculs devraient être effectués – au moins sur une base annuelle – pour déterminer quel devrait être le niveau de la prime flexible pour combler l'écart de revenu vital des agriculteurs. Ce calcul doit être basé sur le système décrit ci-dessus.

Dans le secteur du cacao, certaines entreprises utilisent déjà une variante de prime flexible menant à un prix de référence pour un revenu vital, notamment le modèle « Tony's Open Chain » de Tony Chocolonely, le Prix de référence pour un Revenu Vital de Fairtrade, ainsi que les modèles du « Bite to Fight » d'Oxfam Belgique », et de Colruyt.

Variables réalistes

Tout prix de référence pour un revenu vital doit être calculé sur la base de variables agronomiques actuelles réalistes. Cela signifie qu'elle doit être guidée par les coûts réalistes de la production durable de cacao[15], les rendements réels actuels,

14 Le Baromètre du Cacao a comparé différents prix de référence du revenu vital en 2020. Selon nos calculs, un prix de référence crédible du revenu vital serait de 3 166 dollars la tonne en Côte d'Ivoire et de 3 116 dollars au Ghana. Lors d'entretiens pour ce document avec des organisations paysannes en Côte d'Ivoire en octobre 2023, plusieurs agriculteurs ont abouti à un calcul d'environ 3 200 dollars par tonne métrique. Ces chiffres sont directionnels, les entreprises pourraient avoir des résultats différents, mais cela devrait être associé à une méthode de calcul très transparente, intégrant les critères présentés dans ce document.

15 Y compris les coûts de conformité aux exigences de durabilité, à la fois obligatoires (c'est-à-dire la RDUE, la législation nationale, etc.) ainsi que les coûts de conformité aux programmes de durabilité.

la main-d'œuvre disponible et les coûts de main-d'œuvre[16], ainsi que par la taille réelle des exploitations, plutôt que par des ambitions de rendements à atteindre dans le futur. De plus, les calculs d'un prix de référence doivent tenir compte des coûts de production réalistes (y compris la main-d'œuvre[17] et les intrants) nécessaires pour atteindre les taux de rendement indiqués.[18]

Agriculteurs hors norme contre agriculteurs médians

De nombreux calculs sur les approches visant à augmenter les revenus des agriculteurs sont basés sur les meilleurs exemples de culture du cacao, souvent avec une combinaison idéale de taille de l'exploitation, de rendement et de composition des ménages, avec un accès aux services de vulgarisation et aux infrastructures. Le résultat est que les approches ne sont souvent que des solutions réalistes pour un petit pourcentage de producteurs de cacao dans la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise. Un prix de référence – et les autres interventions – doit être basé sur l'agriculteur médian dans une chaîne d'approvisionnement et conçu pour aider la majorité des agriculteurs de la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise à atteindre un revenu décent, et non une petite sélection des ménages les plus performants bénéficiant de circonstances idéales.

Primes de durabilité

Les primes flexibles pour un revenu vital décrites ci-dessus diffèrent considérablement des systèmes actuels de primes de durabilité, qui sont généralement une boîte noire prétendant faire plus que ce qu'elles peuvent accomplir,[19] qu'elles soient gérées par des systèmes de certification ou dans le cadre de programmes de durabilité d'entreprise. De plus, les systèmes de primes de durabilité ne sont pas calculés sur la base des besoins des ménages mais plutôt basés sur ce qu'une entreprise ou un système de certification estime pouvoir se permettre tout en conservant sa part de marché. Il faut ajouter que la plupart des primes sont actuellement payées soit au niveau de la coopérative, soit au niveau communautaire, et ne parviennent donc qu'en partie à l'exploitation. Enfin, de nombreuses primes actuellement en place servent en grande partie à couvrir les coûts de mise en conformité de divers programmes de développement durable, comme une certification ou un programme d'entreprise.[20]

---

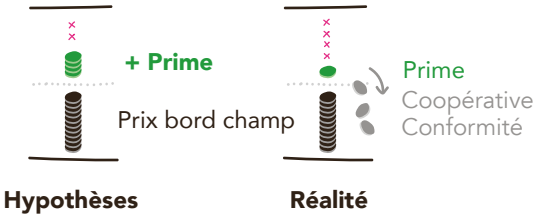
16 Même si un consensus commence à se former autour de certaines variables – rendements moyens actuels, taille des ménages, taille de l'exploitation, autres sources de revenus –, sur d'autres variables clés, il reste encore trop d'inconnues, notamment en ce qui concerne les coûts de main-d'œuvre et d'autres coûts de production. Les données actuellement disponibles suggèrent qu'il faudrait environ 130 à 150 jours de travail et environ 250 kg d'engrais par hectare pour obtenir un rendement de 550 kg. À l'heure actuelle, les rendements actuels réalistes se situent entre 450 et 550 kg par hectare en moyenne. Ces données sont basées sur un atelier de praticiens, organisé par le réseau VOICE et Südwind Institut en février 2023. Cet atelier de deux jours visait à identifier les variables clés autour du revenu agricole et des coûts de main-d'œuvre et a réuni un large éventail d'experts en données. Des premières démarches sont entreprises pour synthétiser la grande quantité de données actuellement détenues par les acteurs du secteur, mais les informations nécessaires à la définition de ces variables sont encore trop souvent tenues hors du domaine public.

17 La main-d'œuvre salariée doit être calculée en fonction des niveaux de salaire décent, sinon les stratégies de réduction de la pauvreté des petits exploitants seraient basées sur une main-d'œuvre salariée exploitante. L'article « Poverty Trap » de l'Institut Sudwind de 2022 fournit une analyse détaillée des raisons pour lesquelles les coûts de main-d'œuvre sont si importants et sont insuffisamment (voire pas du tout) pris en compte dans les approches actuelles de réduction de la pauvreté.

18 Il est important de noter que la plupart des systèmes de prix de référence pour un revenu vital en place, y compris ceux de Fairtrade et le système Tony's Open Chain de Tony's Chocolonely, sont actuellement basés sur des rendements souhaités de 800 kg par hectare. Comme nous le soutenons dans le Baromètre du cacao 2022 (pages 22 et 23), les données suggèrent qu'au-delà d'environ 550 à 650 kg par hectare, tout effet sur les revenus d'une nouvelle augmentation du rendement est contrecarré par une augmentation des coûts de production.

19 Les primes ne sont tout simplement pas suffisamment élevées pour couvrir les coûts de conformité pour l'agriculteur, payer les frais de fonctionnement de la coopérative, ainsi que créer une augmentation significative du revenu net des agriculteurs.

20 Pour l'élaboration de ce document, des ateliers de consultation ont été organisés avec des organisations de producteurs et de la société civile en Côte d'Ivoire et au Ghana. Les coopératives ont indiqué que les coûts de fonctionnement de la coopérative peuvent être d'environ 150 à 200 dollars par tonne. Cela laisse très peu de prime à distribuer aux agriculteurs.



Les primes de durabilité ne peuvent contribuer à combler l'écart de revenu vital que dans la mesure où les coûts de conformité et les coûts de fonctionnement de la coopérative sont déjà déduits.[21] Toute prime de durabilité qui prétend améliorer les revenus des agriculteurs doit démontrer comment elle parvient jusqu'à l'exploitation agricole.[22] Toute prime prétendant réduire l'écart de revenu vital ne peut être prise en compte que dans la mesure où son montant dépasse les coûts de mise en conformité des programmes de développement durable – y compris les coûts supplémentaires liés à l'augmentation de la productivité ou à l'adoption de pratiques de production respectueuses de la nature, tels que les coûts de main-d'œuvre, des intrants, etc.

Transparence des primes

À cette fin, nous recommandons que les primes soient divisées en trois composantes distinctes : une partie dédiée à la coopérative (basée sur des coûts réalistes de fonctionnement d'une coopérative) ; une deuxième dédiée au coût de mise en conformité (basée sur des coûts de mise en conformité réalistes) ; et une troisième, une prime de revenu vital qui dépasse le prix actuel jusqu'à arriver au prix de référence pour un revenu vital.

Genre

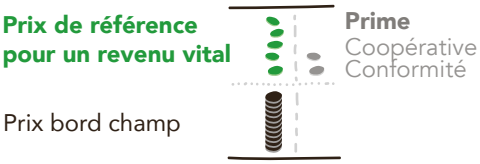
Si une intervention dans le cadre d'un prix de référence pour un revenu vital n'est pas conçue dans une optique de genre, il existe un risque réel qu'elle contribue à aggraver les inégalités entre les sexes, en autonomisant uniquement les agriculteurs de sexe masculin. Les interventions en matière de genre doivent également faire la distinction entre les épouses des ménages dirigés par des hommes et ceux dirigés par des femmes. Les interventions pour les premiers pourraient consister à garantir qu'une partie du paiement revienne aux femmes, que les femmes aient également accès à la formation, etc. Pour les seconds, cela pourrait également garantir des mesures de sécurité foncière, l'accès aux marchés, et bien plus encore.

Système de prix de référence pour un revenu vital

Concrètement, toutes les entreprises doivent s'engager dans un plan d'action limité dans le temps et sensible au genre pour combler l'écart de revenu vital, qui comprenne la mise en œuvre d'un système de prix de référence pour un revenu vital. Ce système de prix de référence pour un revenu vital doit être basé sur des moyennes réalistes et prévoir une répartition claire entre la partie de la prime qui sert à couvrir l'écart de revenu vital de l'agriculteur et la partie qui couvre les coûts de conformité et de fonctionnement des coopératives.

21 Veuillez noter que ce document ne s'oppose pas aux primes au niveau des coopératives ou communautaire ; ce sont des sources de revenus vitales pour leur fonctionnement. Dans certaines normes, les paiements communautaires et la prise de décision communautaire sur la manière dont les primes sont dépensées sont obligatoires, et souvent à juste titre. Ce document soutient qu'en plus des primes collectives, il faut veiller à ce que ces primes ne soient pas comptées deux fois : elles ne peuvent pas être dépensées collectivement et en même temps compter comme un revenu individuel.

22 En fait, alors qu'une grande partie du débat sur les mérites de la traçabilité s'est concentrée sur le traçage des volumes de cacao depuis la ferme jusqu'aux négociants et plus en aval, le traçage des paiements de primes dans la direction opposée (c'est-à-dire en amont de la chaîne d'approvisionnement depuis les négociants jusqu'aux coopératives, puis jusqu'aux exploitations) est une tâche tout aussi importante pour la réforme du secteur du cacao.



Interventions hors achats

Au-delà de la tarification, il est possible que des interventions autres que les achats réduisent l'écart de revenu vital. De telles interventions pourraient inclure des activités visant à accroître l'accès ou à réduire les coûts, telles que la réduction des pertes après récolte, l'amélioration de l'accès à l'éducation et aux soins de santé, etc. Des efforts collectifs (tels que les associations villageoises d'épargne et de crédit), ainsi que des interventions telles que des transferts monétaires, peuvent encore réduire l'écart de revenu vital.

Compte tenu de la réalité actuelle de la culture du cacao, il est presque certain que l'écart de revenu vital ne sera pas comblé par ces seules interventions. Bien que des interventions supplémentaires puissent constituer des éléments supplémentaires précieux pour les pratiques d'achat d'une entreprise et réduire l'écart de revenu vital, elles ne peuvent pas se substituer au cœur du problème : un prix bord champ rémunérateur qui comble l'écart de revenu restant.[23]

Transferts d'argent

Les transferts monétaires peuvent constituer un moyen précieux de dissocier – au moins en partie – les interventions contre la pauvreté d'une approche purement fondée sur le marché.[24] Cela est nécessaire car la pauvreté se mesure en nombre de personnes par ménage et non en tonnage de production. En outre, en particulier pour les segments de producteurs de cacao qui cultivent moins de cacao ou ont une position économique plus faible – comme les ménages possédant des parcelles plus petites, plus de personnes à charge et/ou les ménages dirigés par une femme – des interventions sont nécessaires qui ne soient pas uniquement basées sur les volumes de cacao vendu. Ainsi, une dynamique de marché ne peut pas venir à bout de tout type de pauvreté. Si les entreprises peuvent prouver que les transferts monétaires augmentent le revenu net d'un ménage cacaoyer – ou réduisent leurs coûts – le revenu net supplémentaire et/ou la réduction des coûts peuvent être soustraits de l'écart de revenu vital. Les transferts monétaires se sont avérés efficaces dans de nombreux programmes agricoles et non agricoles à travers le monde. Toutefois, ce sont des outils destinés à réduire l'écart de revenu vital, et non à le combler complètement. Même lorsque les programmes de transferts monétaires réussissent à grande échelle, les entreprises devront quand même revoir leurs prix dans le cadre de leur stratégie de pratiques d'achat.[25]

Paiement pour services environnementaux

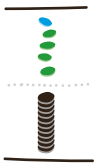
Une autre façon pour les agriculteurs de recevoir une rémunération plus élevée au niveau de l'exploitation consiste à payer pour les services environnementaux (PSE), tels que les programmes de reboisement et de protection des forêts, à réduire l'utilisation de produits agrochimiques nocifs et à encourager la conservation de la biodiversité. Pour que les PSE apportent une contribution significative à la réduction de l'écart de revenu vital, ces programmes doivent alors garantir que les paiements sont suffisamment élevés pour

23 De plus en plus, l'industrie affirme qu'il faut une combinaison intelligente d'interventions afin de combler l'écart de revenus ; cela implique que le prix doit faire partie du mix.

24 Comme le programme accélérateur de revenus de Nestlé.

25 Dans des circonstances spécifiques où les transferts monétaires suffisent à combler l'écart de revenu vital, les entreprises doivent toujours communiquer de manière transparente comment y parvenir. En substance, les systèmes de prix de référence pour le revenu vital restent toujours valables, la prime supplémentaire par tonne étant nulle.

supporter le coût de la mise en conformité et la perte de revenus encourus par la mise en œuvre des actions de services environnementaux.



Interventions supplémentaires

Même s'il est clair que les pratiques d'achat des entreprises doivent inclure un modèle de prix de référence pour un revenu vital, cela ne résoudra pas tous les problèmes. En fait, aborder la pauvreté des agriculteurs par le biais de pratiques d'achat soulève plusieurs problèmes non résolus qui nécessiteront une réflexion plus approfondie et des interventions supplémentaires.

Moyennes contre segmentation

Un prix de référence pour un revenu vital permet à un ménage moyen de gagner un revenu décent. Cependant, de nombreux ménages agricoles auront besoin d'interventions supplémentaires pour combler l'écart de revenus, telles que des interventions spécifiques au genre, la sécurité foncière, l'éducation financière, l'accès au crédit et d'autres changements structurels. Au-delà des moyennes, la segmentation des agriculteurs peut aider à concevoir des interventions supplémentaires basées sur des types spécifiques de besoins des ménages. Les transferts monétaires peuvent être des interventions utiles pour aider les segments les plus vulnérables, car ils ne sont généralement pas basés sur les tonnages de cacao produits. Le fait qu'un prix de référence aide davantage les agriculteurs performants que les agriculteurs moins performants est de plus en plus utilisé comme argument pour ne pas le payer. Cette position n'est tenable que si l'objectif est de maintenir chaque agriculteur à la limite de la pauvreté, plutôt que de permettre aux plus performants de s'enrichir.

Genre

La segmentation devient particulièrement pertinente lorsqu'il s'agit d'égalité des sexes. Les ménages dirigés par une femme sont fortement surreprésentés dans les segments les plus vulnérables des producteurs de cacao. En plus des prix plus élevés, une optique de genre est nécessaire. Cela peut inclure des programmes d'alphabétisation et de calcul pour les femmes et les filles adultes, la sécurité foncière pour les ménages dirigés par une femme, l'accès à la formation et aux marchés pour les femmes, et bien d'autres encore.

Négociants, marques et distributeurs

Bien que toutes les entreprises devraient intégrer le paiement d'un prix de référence pour un revenu vital au niveau de l'exploitation, toutes les entreprises n'entretiennent pas de relations directes avec tous les agriculteurs qui les approvisionnent, que ce soit directement ou par l'intermédiaire de coopératives. Les négociants ont tendance à entretenir des relations plus directes avec les coopératives agricoles et jouent un rôle central en tant que facilitateurs aux deux extrémités de la chaîne d'approvisionnement. Les négociants ont généralement des contrats à long terme avec les marques, mais ils ne font pas de même avec les coopératives. Chaque négociant de cacao devrait avoir un prix de référence pour un revenu vital publié par région d'approvisionnement en cacao et avoir en place des plans d'action limités dans le temps pour garantir que ce prix soit livré au niveau de l'exploitation.

Dans le même temps, les marques et les distributeurs ont tendance à exercer une pression

sur les prix plus en amont.[26] Par conséquent, ils devraient également mettre en place une politique exigeant le paiement d'un prix de référence pour un revenu vital. Cette exigence doit être couplée à un engagement clair à payer ce service à leurs fournisseurs en amont. Trop souvent, les marques ont tendance à se tourner vers les négociants pour résoudre le problème, tout en essayant de réduire les prix de leurs fournisseurs.

Échelle

Bien que des prix de référence pour le revenu vital commencent à être de plus en plus mis en place dans le secteur du cacao, le tonnage de cacao obtenu selon ces principes reste marginal par rapport à la taille de la production mondiale de cacao. Toutefois, les principes sont applicables quelle que soit la taille de l'entreprise de cacao ou de chocolat. Des efforts de collaboration à l'échelle du secteur pourraient probablement accélérer et étendre l'adoption potentielle. En outre, des politiques d'accompagnement (telles que des cadres de développement rural, des politiques de gestion de l'offre, des projets de diversification des revenus, etc.) seront nécessaires pour lutter contre la déforestation potentielle et les effets en cascade sur d'autres produits.

Environnement favorable

Même si les entreprises n'ont pas besoin d'attendre l'environnement favorable nécessaire pour commencer à agir conformément aux exigences ci-dessus, un environnement favorable accélérerait l'action et créerait les conditions de concurrence équitables nécessaires pour contrecarrer les resquilleurs. Pour cela, ces pratiques d'achat devraient être inscrites dans la réglementation des grands pays consommateurs. Des systèmes de transparence vérifiables sur les produits et les finances seraient extrêmement utiles, tout comme des systèmes permettant de contracter directement avec les coopératives. Des systèmes de transparence vérifiables pour les finances nécessiteraient la capacité de retracer les paiements effectués non seulement au niveau de la coopérative mais aussi au niveau de l'exploitation agricole.

26 Le fait que les acteurs en aval, tels que les marques et les distributeurs, supportent toujours le coût de la conformité en amont de la chaîne d'approvisionnement vers les négociants devrait montrer qu'il est effectivement dans l'intérêt du secteur d'exiger de bonnes pratiques d'achat dans le cadre d'une exigence réglementaire obligatoire.

Résumé

Au cœur de toute bonne pratique d'achat se trouve un prix de référence pour un revenu vital au niveau de l'exploitation. Les entreprises doivent s'engager dans un plan d'action limité dans le temps et sensible au genre pour combler l'écart de revenu vital, qui comprend la mise en œuvre d'un système de prix de référence pour un revenu vital. Cela doit être basé sur des moyennes réalistes et doit fournir une répartition claire entre la portion de la prime qui sert à couvrir l'écart de revenu vital de l'agriculteur et celle qui couvre les coûts de conformité et de fonctionnement des coopératives. Au-delà du prix, il est possible que des interventions autres que les achats réduisent l'écart de revenu vital, comme les transferts monétaires et les paiements pour services environnementaux, mais elles ne peuvent pas se substituer à un prix de référence pour un revenu vital.

Principales demandes aux entreprises

Prix de référence pour un revenu vital

Les distributeurs et les marques doivent s'engager à exiger des négociants auprès desquels ils s'approvisionnent le paiement d'un prix de référence pour un revenu vital. Ils devront rendre ces données accessibles au public et être prêts à payer pour cela. Les négociants doivent s'engager à payer un prix de référence pour un revenu vital dont les données seront accessibles au public. Cet engagement doit inclure des calculs transparents sur la manière dont le prix bord champ qu'ils paient est suffisant pour combler l'écart restant et doit être applicable à la majorité des producteurs de cacao de la chaîne d'approvisionnement, et pas seulement à quelques exceptions.

Calcul transparent

Chaque entreprise – distributeur, marque, négociant – devrait disposer d'un calcul de l'écart de revenu vital des agriculteurs médians dans sa chaîne d'approvisionnement, et s'engager dans un délai déterminé à combler cet écart, en tenant compte du genre.

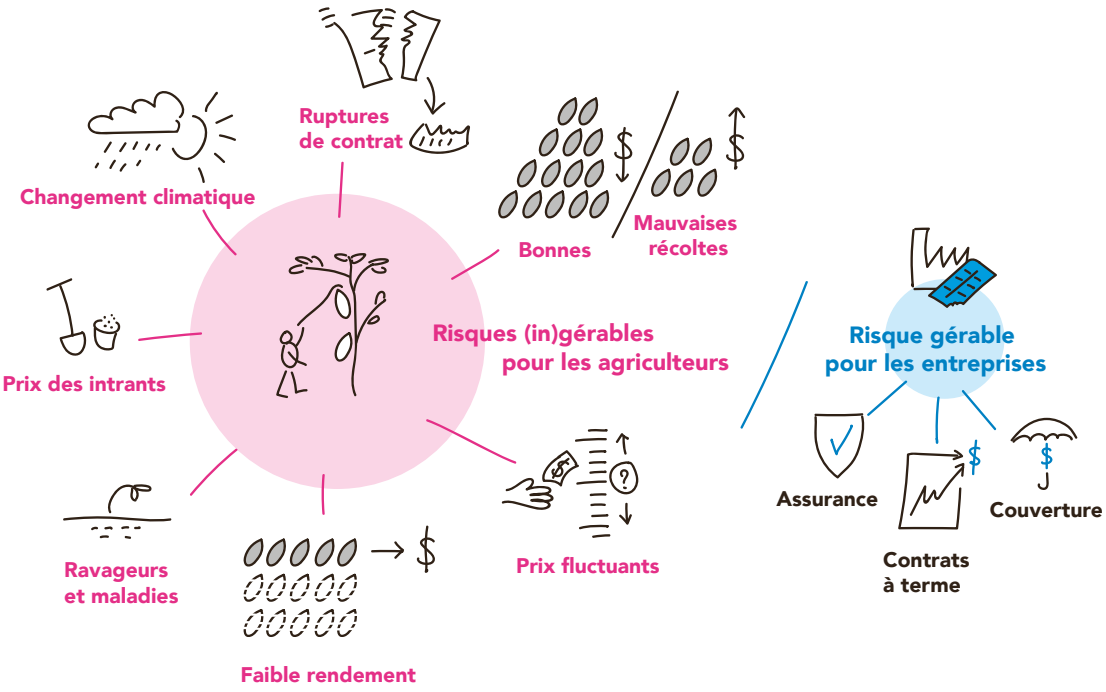
Révision

Tous les acteurs doivent revoir régulièrement leurs approches en matière de revenus dans une perspective de genre pour garantir que les interventions combattent activement les inégalités entre les sexes, plutôt que de les exacerber.

Demandes secondaires aux entreprises

Les effets sur le revenu des interventions non basées sur l'achat (telles que les investissements communautaires, les transferts monétaires et les paiements pour services environnementaux) doivent être communiqués de manière transparente et se fonder sur leur impact sur le revenu net de l'agriculteur, sensible au genre, et non sur le coût pour l'entreprise.

Les primes doivent être divisées de manière transparente en trois éléments distincts : le coût de mise en conformité, les coûts de fonctionnement et de gouvernance de la coopérative et le revenu supplémentaire net pour les agriculteurs.



Risque acceptable

Même si le prix est un élément clé des pratiques d'achat, il n'est pas le seul. Les bonnes pratiques d'achat nécessitent également de remédier à la répartition inégale des risques. À l'heure actuelle, les agriculteurs supportent pratiquement tous les risques, mais n'en récoltent pas les fruits. Dans le secteur du cacao, les épaules les plus faibles supportent les fardeaux les plus lourds. Ces risques comprennent l'incertitude du volume et du prix des ventes, l'incertitude des coûts des intrants, la vulnérabilité face à des acheteurs plus forts, les ravageurs et les maladies, le changement climatique, ainsi que la volatilité des prix du marché et des conditions météorologiques, qui ont un impact significatif sur cette culture agricole. Par ailleurs, les agriculteurs sont souvent confrontés à des contrats peu clairs et complexes (en termes de tonnage, de prix, de délais de livraison), contrats qui par ailleurs ne sont souvent pas respectés. Des contrats asymétriques à long terme associés à des contrats standardisés et à des mécanismes de réclamation accessibles sont des éléments clés pour réduire les risques pour les agriculteurs.

Contrats types

Une première étape simple pour réduire les risques et créer de la clarté et de l'assurance pour les agriculteurs est l'adoption de contrats types au niveau de la coopérative/ des agriculteurs. Une large gamme de contrats différents est source de confusion et d'exploitation envers les agriculteurs.[27] Un contrat standard résoudrait déjà beaucoup de difficultés ici, où les agriculteurs ou les coopératives n'auraient qu'à s'assurer que les variables clés sont correctement renseignées (telles que les volumes, la qualité attendue, le prix, les conditions de paiement, la date de livraison). En particulier dans les régions

27 Un exemple fourni lors d'un atelier de consultation pour ce document en octobre 2023 était le fait qu'une signature manquante à la page 12 d'un contrat a été utilisée comme motif pour réduire les primes. Bien que cela soit anecdotique, les exemples ont été nombreux lors des conversations que les auteurs de ce document ont eues avec des organisations de producteurs d'Afrique de l'Ouest.

où les taux d'alphabétisation et de calcul sont plus faibles, les contrats standardisés apportent des améliorations significatives. Bien que ce ne soit pas l'objectif principal de ce document, ce serait une victoire rapide et facile pour toutes les parties impliquées. Le secteur du cacao est très habitué à travailler avec des contrats standards, car plus en aval, la quasi-totalité du commerce repose sur des contrats standardisés formulés par la Fédération du Commerce du Cacao (FCC). Il n'y a aucune raison de ne pas poursuivre cette démarche jusqu'au niveau des agriculteurs.[28]

Contrats à long terme

Les marques de chocolat savent généralement de quelle quantité de cacao elles auront besoin chaque année – leurs services de prévision ont tendance à avoir une compréhension assez claire de la quantité de cacao dont elles auront besoin plusieurs années à l'avance. Souvent, les marques de chocolat ont déjà des contrats à long terme avec les négociants qui les fournissent. Ces négociants n'ont cependant pas de contrats similaires avec les coopératives et les organisations de producteurs. Les marques devraient exiger que des contrats de même durée soient accordés aux coopératives qui approvisionnent leurs négociants. En échange, les commerçants devraient exiger des marques qu'elles s'engagent dans un partage des risques. Lorsque les contrats sont à long terme et que la confiance est établie, cela fournit une assurance sur la cohérence des volumes pour les acheteurs et un confort de flux de revenus pour les agriculteurs. En effet, les contrats à long terme pourraient contribuer à un meilleur fonctionnement du marché à long terme.

Avantages pour les agriculteurs

Les contrats à long terme[29] offrent des avantages clés aux acheteurs et aux producteurs, notamment une réduction des coûts de transaction totaux et une rentabilité améliorée. Ils permettraient aux agriculteurs et aux coopératives d'investir dans leurs infrastructures, leurs exploitations agricoles et leurs pratiques durables, et pourraient jouer un rôle clé dans la promotion d'une agriculture plus durable,[30] en particulier face au changement climatique et à des systèmes alimentaires plus résilients. Ils ouvriraient également la possibilité d'étaler les paiements tout au long de l'année – sous forme de paiements anticipés et non de paiements différés – créant ainsi une situation de trésorerie plus saine pour les ménages.

Avantages pour les entreprises

Il ne s'agit pas simplement d'un effort de partage des risques. Cela sera également bénéfique pour l'acheteur : des contrats à long terme garantissent la sécurité et la qualité de l'approvisionnement et améliorent également la traçabilité et la transparence. Les contrats à long terme comportent souvent un mécanisme intégré permettant de résoudre des problèmes pluriannuels tels que les objectifs de développement durable.[31] De plus, les protocoles d'accord transparents à long terme et les prix plus élevés sont récompensés par la coopérative agricole par une plus grande fidélité des acheteurs sur de nombreuses années. À mesure que les objectifs de développement durable d'une marque deviennent plus ambitieux et plus percutants, il deviendra probablement plus difficile de les atteindre et de nouveaux outils seront nécessaires. Les contrats à long terme peuvent être un outil

---

28 Ou à tout le moins au niveau d'une coopérative, d'une organisation de producteurs et/ou d'un commis aux achats.

29 Le nom d'un tel accord peut différer selon les pays. Au Ghana, les contrats sont passés avec le CMC/Cocobod et les accords de fournisseurs sont signés avec les négociants. Dans ce contexte, on parlerait d'accords fournisseurs à long terme.

30 Les contrats à long terme pourraient également contribuer à réduire les incitations à la surproduction dans la mesure où les agriculteurs/coopératives ayant un contrat pour une quantité fixe de cacao payée au prix de référence seraient moins incités à cultiver davantage si la production supplémentaire était vendue à des prix beaucoup plus bas. Cette hypothèse nécessite cependant une validation et des recherches plus approfondies.

31 How Long-Term Contracts Can Help Drive More Sustainable Agriculture, Jason Clay, décembre 2018

clé permettant aux acheteurs et aux groupes de producteurs de stimuler le changement et de fixer des dates d'achèvement spécifiques.

Contrats asymétriques

Être lié à un seul acheteur peut être une arme à double tranchant pour les agriculteurs et les coopératives agricoles, car cela peut créer des dépendances et les empêcher de profiter de prix plus élevés ailleurs. Il existe un déséquilibre évident des pouvoirs entre les différents acteurs de la chaîne. Dans le système actuel, la plupart des risques (sur le volume, le prix, la livraison) sont couverts pour l'acheteur, mais les agriculteurs se retrouvent souvent dans l'attente d'un contrat de vente qui les amène à accepter des prix inférieurs. Cela signifie que les contrats à long terme doivent être de nature asymétrique, offrant davantage de droits aux agriculteurs, tout en confiant davantage de responsabilités aux entreprises acheteuses.

Concrètement, un contrat asymétrique doit engager les acheteurs à acheter un tonnage minimum de cacao à un prix convenu, mais l'agriculteur doit être libre de vendre à un autre acheteur s'il peut obtenir de meilleures conditions.[32] Des clauses de renégociation des prix devraient faire partie de ces contrats asymétriques à long terme pour permettre aux agriculteurs de tenir compte des fluctuations des prix des matières premières et du coût de la vie.

Exigences minimales

Les contrats asymétriques à long terme devraient couvrir certains éléments clés, notamment un délai spécifique (3 ans ou plus), des volumes minimums (réalistes), le prix de référence pour un revenu vital, ainsi qu'un mécanisme de renégociation en cas d'événements inattendus comme une pandémie mondiale, crise du coût de la vie ou mauvaises récoltes dues aux ravageurs ou aux conditions météorologiques. Les primes de qualité, les primes de certification et tout autre paiement pertinent doivent être clairement distingués dans ces contrats. Ils devraient également inclure des efforts de durabilité et de gouvernance mutuellement attendus/requis, ainsi que des conditions de paiement garantissant un flux de trésorerie sain pour l'agriculteur. En outre, ils peuvent inclure d'autres avantages tels que l'accès à des services (scolarité, soins de santé, cotisations aux régimes de retraite) et à des produits bancaires.

Environnement favorable

Respect du contrat

À l'heure actuelle, il existe un grand écart entre ce que les négociants annoncent (ou mettent dans les projets de contrats) aux coopératives (volume total et part des produits certifiés) et ce qui est réellement acheté à la fin de la récolte (au moment où le contrat est formalisé ou mis à jour avec les chiffres réels finaux). Souvent, les contrats ne sont pas respectés ou on abuse de leur manque de clarté. En conséquence, de nombreuses coopératives se retrouvent avec des volumes à vendre sur le marché « informel », ou avec du cacao certifié qui doit être vendu au prix de gros, ce qui entraîne une baisse des prix. Pour éviter ces abus de pouvoir de marché, des sanctions devraient être incluses dans les contrats pour les commerçants qui ne respectent pas leurs engagements et leurs contrats. Les entreprises devraient disposer de mécanismes de plainte efficaces et accessibles, conformes aux principes directeurs des Nations Unies, qui permettent aux agriculteurs de soulever et de résoudre ces problèmes à un niveau supérieur au sein de l'entreprise et auprès d'arbitres externes. Ces mécanismes doivent être transparents et accessibles aux agriculteurs.

32 Il devrait s'agir d'un contrat avec un premier droit de refus et non d'un premier droit d'offre, car ce dernier rendrait toujours l'agriculteur vulnérable au refus du contrat.

Agriculteurs organisés et agriculteurs non organisés
Les contrats asymétriques à long terme – ainsi que les paiements pour un prix de référence crédibles et transparents – nécessiteront des structures organisationnelles agricoles fonctionnelles et à long terme. En effet, il existe un large éventail de coopératives agricoles de qualité variable, dont certaines sont gérées de manière plus démocratique et d'autres ont de réels problèmes de corruption et de finances qui ne parviennent pas à leurs membres. Il existe également une grande différence entre les agriculteurs auto-organisés et les agriculteurs organisés en commerce, comme ceux du modèle des sociétés d'achat agréées au Ghana. De nombreuses coopératives fonctionnent davantage comme des sociétés écrans pour l'extraction du cacao par les négociants que comme des organisations agissant dans le meilleur intérêt de leurs membres.

Dans cette optique, il est important d'augmenter le nombre et la qualité des initiatives ascendantes des organisations de producteurs auto-organisées et démocratiquement organisées.[33] Il existe probablement une taille minimale de la coopérative (soit en nombre de membres, soit en tonnage) pour pouvoir assurer une efficacité d'échelle ou un pouvoir d'achat/vente. Une partie de la solution au défi auquel sont confrontés les agriculteurs et les organisations paysannes pourrait être que les entreprises s'engagent auprès des fournisseurs auprès des communautés, et que ces communautés choisissent ensuite une ou plusieurs coopératives par l'intermédiaire desquelles elles souhaitent commercialiser leurs produits. À cette fin, les codes de conduite des entreprises devraient reconnaître explicitement le droit des agriculteurs à s'organiser collectivement. Davantage de discussions sur ce sujet seront nécessaires à l'avenir.

Taille des entreprises
Pour atténuer efficacement les risques, il peut être nécessaire de définir différentes catégories d'acheteurs : lorsqu'un petit acheteur se lance dans un contrat pluriannuel, son entreprise peut s'effondrer lorsque la demande des consommateurs diminue, alors qu'il doit quand même acheter du cacao. Cependant, les grandes entreprises multinationales et les négociants se trouvent dans une situation différente. Au cours de la dernière décennie, les tonnages des grandes marques et négociants sont restés assez stables. Il devrait être possible d'obliger les grandes entreprises à conclure des contrats pluriannuels pour un pourcentage important de leur volume d'achat actuel, par exemple en fixant 70 % de leurs achats de fèves dans des contrats à long terme pour les 3 prochaines années. Ironiquement, ce sont souvent les petites entreprises qui partagent davantage les risques avec les agriculteurs. Ce devrait être le contraire ! Plus l'entreprise est grande, plus elle doit être disposée à réduire ou à atténuer les risques pour les agriculteurs.

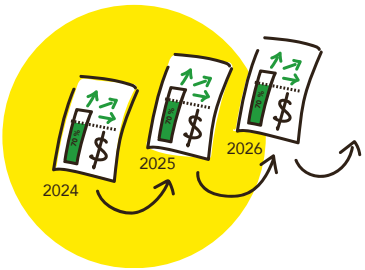
Gestion des achats
Les contrats à long terme et les prix de référence pour un revenu vital ne résolvent pas tous les problèmes, et des solutions devront être trouvées pour savoir quoi faire avec la production excédentaire des années exceptionnelles. On pourrait faire valoir que la clé de ce problème réside dans les politiques de développement rural et de gestion de l'offre, qui relèvent toutes deux en grande partie de la compétence des acteurs gouvernementaux et non du secteur privé.

33 Partout dans le monde et tout au long de l'histoire, l'une des garanties les plus claires d'une amélioration des critères de vente a été l'auto-organisation des agriculteurs. C'est évidemment également le cas du cacao, même si cela sort du cadre du présent document.

Résumé

Même si le prix est un élément clé des pratiques d'achat, il n'est pas le seul. Les bonnes pratiques d'achat nécessitent également de remédier à la répartition inégale des risques. Des contrats asymétriques à long terme associés à des contrats standardisés et à des mécanismes de réclamation accessibles sont des éléments clés pour réduire les risques pour les agriculteurs.

Principales demandes aux entreprises



Contrats asymétriques à long terme
Les négociants devraient mettre en œuvre des contrats asymétriques à long terme avec les organisations de producteurs dans un délai précis, comprenant des volumes réalistes, le prix de référence pour un revenu vital, des mécanismes de renégociation et des droits et responsabilités clairs pour les acheteurs et les agriculteurs.

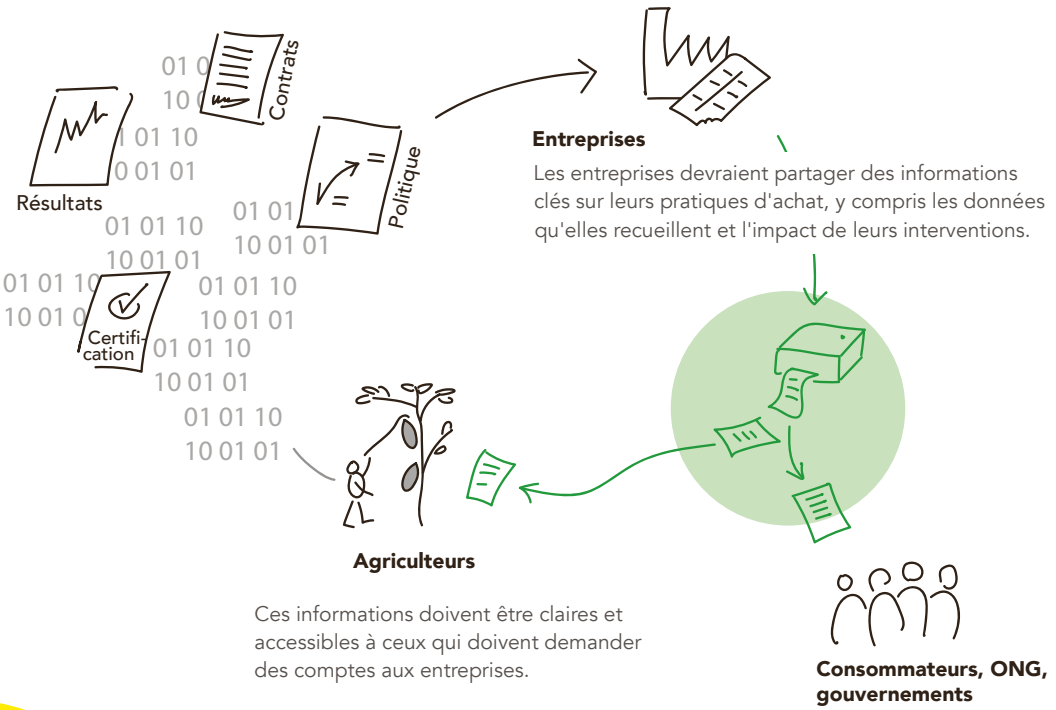
Les distributeurs et les marques devraient exiger des négociants des contrats asymétriques à long terme, tout en étant prêts à payer pour le respect de ces contrats.

Respect du contrat
Les contrats et les volumes doivent être respectés et des mécanismes de plainte efficaces entraînant de réelles conséquences en cas de non-respect doivent être mis en place.

Demandes secondaires aux entreprises

Des contrats sectoriels standards pour le commerce au niveau des agriculteurs/ coopératives devraient être mis en œuvre pour apporter clarté et assurance aux agriculteurs et aux organisations d'agriculteurs

Le développement de coopératives fortes et gérées démocratiquement devrait être soutenu en tant que mécanisme clé pour réduire les risques pour les agriculteurs.



Transparence et responsabilité

Les approches crédibles de revenu vital qui incluent des pratiques d'achat efficaces ne sont pas seulement un impératif moral ; avec l'avènement des réglementations en matière de droits de l'Homme et de diligence raisonnable environnementale aux niveaux européen et national, elles deviendront partie intégrante d'un impératif commercial et juridique. Il deviendra de plus en plus important pour les entreprises d'être capables de communiquer de manière crédible et transparente sur leurs pratiques d'achat, à la fois pour garantir leur responsabilité et pour s'assurer que les agriculteurs comprennent bien leurs droits et obligations. En outre, afin d'aborder correctement les pratiques d'achat à moyen et long terme, elles devront s'inscrire dans des conditions de concurrence équitables, ce qui signifie qu'elles devront être explicitement stipulées dans la réglementation.

La transparence et la responsabilité devraient également conduire à un cycle d'amélioration continue des pratiques d'achat. Plusieurs éléments contribueront à la transparence et, par conséquent, augmenteront la responsabilité en matière de pratiques d'achat.

Politique de revenu vital

La première condition préalable est que chaque entreprise publie un plan de revenu vital limité dans le temps[34] qui inclut explicitement les pratiques d'achat comme élément clé pour garantir un cacao durable. Toutes les stratégies et plans d'action qui y sont détaillés, tels que les stratégies de tarification et de partage des risques, doivent être étayés par des calculs et une transparence sur les variables qui éclairent ces calculs.

34 Un bon exemple d'une telle politique de revenu vital est celui de Chocolat Halba.

Suivi des indicateurs clés de performance pour des achats responsables
Dans le cadre de ce plan de revenu vital, les entreprises devraient disposer d'indicateurs de performance clés internes en matière d'achats responsables qui soient directement liés à leurs objectifs de développement durable et à leurs systèmes d'incitation financière. Ces indicateurs doivent faire l'objet d'un rapport annuel, ainsi que des progrès réalisés dans la réduction des écarts en matière de revenu vital – ventilés par sexe. Les progrès ne doivent pas seulement être évalués en fonction du nombre d'agriculteurs bénéficiant d'un revenu vital, mais également des améliorations relatives de leurs revenus, afin d'éviter le risque que les entreprises consolident simplement leurs chaînes d'approvisionnement et ne s'approvisionnent qu'auprès d'agriculteurs mieux lotis. Ce problème ne sera pas résolu en excluant simplement les pauvres et les faibles de la chaîne d'approvisionnement du cacao.

Approvisionnement indirect
L'approvisionnement indirect est incompatible avec la durabilité. Soit une entreprise sait d'où elle s'approvisionne, et donc à quels défis elle est confrontée et quelles solutions doivent être proposées, soit elle ne le sait pas. En tant que tel, l'approvisionnement indirect n'a pas sa place dans les bonnes pratiques d'achat. Les systèmes nationaux de traçabilité peuvent jouer un rôle important à cet égard. Cependant, ils ont été promis depuis de nombreuses années et ne sont pas encore opérationnels. On espère que le prochain règlement de l'UE sur la déforestation accélérera le processus de cette évolution.

Transparence des données
La transparence des données agronomiques agrégées telles que les rendements moyens, la taille de l'exploitation, les coûts de production et la main-d'œuvre requise devrait devenir une pratique courante. Ces données sont essentielles pour concevoir un soutien ciblé aux agriculteurs les plus vulnérables, y compris les femmes, et réduire les écarts en matière de revenus, de connectivité et d'accès au marché. Cette transparence est également attendue sur toutes les initiatives de développement durable qui peuvent aider à comprendre ce qui fonctionne bien ou non, et où, afin d'éviter les inefficacités et de garantir que les régions sous dotées puissent également en bénéficier.

Propriété des données
Le coût et le fardeau de la collecte et de la divulgation des données ne devraient pas être supportés par les ménages agricoles. À ce titre, les agriculteurs devraient être récompensés pour le partage de données – couplés à des assurances contractuelles selon lesquelles le partage de données ne conduit pas à un désengagement. S'ils sont bien exécutés, ces processus peuvent faciliter de solides boucles de rétroaction entre les agriculteurs et les entreprises. Plutôt que d'être traités comme des fournisseurs de données et contraints de se conformer aux exigences unilatérales des accords d'achat, les agriculteurs peuvent être des partenaires mutuellement bénéfiques pour les autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement, à condition que les incitations appropriées soient en place. À l'heure actuelle, les agriculteurs sont souvent cartographiés plusieurs fois en quelques années par différentes entreprises – et tenus de les aider dans le processus[35] – sans pour autant posséder leurs données. C'est à la fois inefficace et contraire à l'éthique. Les agriculteurs et les organisations de producteurs devraient être rémunérés de manière adéquate pour capturer et gérer les données de leurs membres afin qu'ils puissent les posséder[36] et les utiliser pour faciliter le retour d'information non seulement avec les entreprises mais également avec leurs membres.

35 Parfois même obligés d'héberger et de nourrir le personnel des sociétés de cartographie pendant de longues périodes, voire d'acheter le matériel nécessaire.

36 Les agriculteurs pourraient, par exemple, refuser de coopérer si les données ne leur appartiennent pas.

Détails du contrat
Parallèlement à l'introduction de contrats standards, il devrait être possible de publier des données, au moins à un niveau agrégé, sur la durée des contrats, les garanties de prix, les primes à payer et les pénalités en cas de non-respect. Cela devrait être décomposé en prix départ exploitation, primes de qualité, primes de certification et tout autre différentiel pertinent. Cela devrait également s'accompagner d'une transparence du côté des coûts ; les coûts de certification supportés par les commerçants et ce qui est déduit des paiements des coopératives.

Enregistrement des paiements
Les paiements vérifiables jouent un rôle important dans l'augmentation de la transparence. Les entreprises doivent fournir la traçabilité des factures, des points d'achat, des acheteurs (coopératives ou acheteurs individuels), du lieu d'achat et de la plantation d'origine du produit acheté. D'autres éléments qui pourraient être utiles sont la tenue d'une liste du suivi des factures d'achat annuelles et celle d'une liste des acheteurs agréés et non agréés. Ces paiements vérifiables pourraient également aider les agriculteurs et les coopératives à se conformer aux exigences de traçabilité de l'UE telles que définies dans le règlement européen sur la déforestation récemment adopté.[37]

Paiements numériques
Des mesures stimulantes visant à inclure les agriculteurs dans le système de monnaie numérique contribueront à la traçabilité et à la transparence, ainsi qu'à réduire la fraude, la violence et l'exploitation. Cela permet également aux agriculteurs de sortir des rangs des personnes non bancarisées, afin qu'ils puissent accéder plus facilement aux lignes de crédit, etc. Cela doit être fait avec sensibilité et de manière consultative afin de ne jamais pénaliser l'agriculteur mais de constituer un gain net pour lui. Les coûts des transactions numériques devraient s'ajouter au revenu des agriculteurs et non en être déduits. Cela pourrait également être conçu de manière à permettre aux agriculteurs de demander des comptes aux coopératives.

Compte-rendu sectoriel
Idéalement, il y aurait un consensus à l'échelle du secteur sur les formats de compte-rendus sur les pratiques d'achat afin de faciliter la comparabilité et de la collaboration. Des tentatives en ce sens ont été faites – généralement à une échelle peu ambitieuse – dans le secteur textile en ce qui concerne un salaire décent.[38] Il convient de veiller au respect du droit de la concurrence, mais dans le cadre, par exemple, des divers engagements nationaux de l'Initiative pour un cacao durable (ISCO), il devrait y avoir un espace pour des rapports plus transparents, responsables et comparables.

37 Un excellent exemple de transparence des prix bord champ peut être trouvé dans la société de négoce de cacao à saveur fine Uncommon Cacao, qui, depuis de nombreuses années déjà, divulgue publiquement les prix bord champ pour tous ses achats de cacao dans son rapport annuel sur la transparence. Même si cela nécessiterait une échelle différente pour les négociants de cacao en vrac, le principe reste le même.

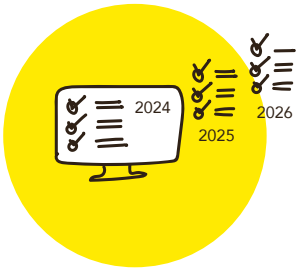
38 Y compris le Cadre commun pour des pratiques d'achat responsables, la loi sur le salaire vital et l'auto-évaluation du secteur textile facilitée par la Convention IMVO aux Pays-Bas.

Résumé

Il deviendra de plus en plus important pour les entreprises d'être capables de communiquer de manière crédible et transparente sur leurs pratiques d'achat, à la fois pour garantir leur responsabilité et que les agriculteurs comprennent bien leurs droits et obligations. La transparence et la responsabilité devraient également conduire à un cycle d'amélioration continue des pratiques d'achat. Les entreprises devraient élaborer une politique de revenu vital limitée dans le temps et rendre compte publiquement chaque année des indicateurs clé de performance des pratiques d'achat responsables.

Principales demandes aux entreprises

Publier une politique limitée dans le temps
Les entreprises devraient publier une politique de revenu vital limitée dans le temps et rendre compte chaque année de la façon dont l'écart de revenu vital est comblé, y compris une mesure ventilée par sexe.



Rendre compte
Les entreprises devraient rendre compte annuellement et publiquement des indicateurs clé de performance des achats responsables, y compris des volumes et des prix bord champ payés.

Demandes secondaires aux entreprises

Les agriculteurs devraient être rémunérés pour leur partage de données et s'assurer qu'ils en ont l'accès et la propriété.

Conclusion

La réalité quotidienne de la grande majorité des producteurs de cacao est l'(extrême) pauvreté. Outre les changements dans les politiques de gouvernance, et afin de fournir une analyse de rentabilisation en faveur de pratiques agricoles améliorées, les entreprises doivent modifier leurs pratiques d'achat. Cela ne dépend pas d'une action collective à l'échelle du secteur, mais peut être mis en œuvre presque directement par des entreprises individuelles.

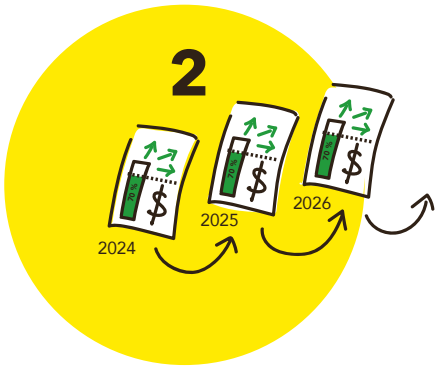
Les pratiques commerciales actuelles se concentrent largement sur les approches agronomiques et ne suffiront pas à atteindre un revenu vital. Même si les gouvernements ont un rôle à jouer dans la résolution de ces problèmes, cela ne constitue pas une excuse pour que les entreprises ne fassent pas ce qu'elles peuvent. Ce document se concentre sur ce que les entreprises peuvent améliorer dans leur activité principale : l'achat de cacao.

Au cœur de toute bonne pratique d'achat se trouve un prix de référence pour un revenu vital au niveau de l'exploitation. Les entreprises doivent s'engager dans un plan d'action limité dans le temps et sensible au genre pour combler l'écart de revenu vital, qui comprend la mise en œuvre d'un système de prix de référence pour un revenu vital. Cela doit être basé sur des moyennes réalistes et fournir une répartition claire entre la portion de la prime qui sert à couvrir l'écart de revenu vital de l'agriculteur et celle qui couvre les coûts de conformité et de fonctionnement des coopératives. Au-delà du prix, il est possible que des interventions autres que les achats réduisent l'écart de revenu vital, comme les transferts monétaires et les paiements pour services environnementaux, mais elles ne peuvent pas se substituer à un prix de référence pour un revenu vital.

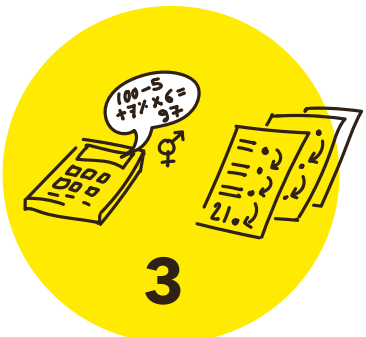
Même si le prix est un élément clé des pratiques d'achat, il n'est pas le seul. Les bonnes pratiques d'achat nécessitent également de remédier à la répartition inégale des risques. Des contrats asymétriques à long terme associés à des contrats standardisés et à des mécanismes de réclamation accessibles sont des éléments clés pour réduire les risques pour les agriculteurs.

Il deviendra de plus en plus important pour les entreprises d'être capables de communiquer de manière crédible et transparente sur leurs pratiques d'achat, à la fois pour garantir leur responsabilité et que les agriculteurs comprennent bien leurs droits et obligations. La transparence et la responsabilité devraient également conduire à un cycle d'amélioration continue des pratiques d'achat. Les entreprises devraient élaborer une politique de revenu vital limitée dans le temps et rendre compte publiquement chaque année des indicateurs clé de performance des pratiques d'achat responsables.

Payer un prix équitable



Partager les risques



Etre transparent

Colophon

Texte : Antonie C. Fountain, Réseau VOICE
Contributions supplémentaires : le texte de ce projet de document de consultation est le résultat de plusieurs cycles de consultation avec les membres du Consortium du Baromètre du Cacao et d'autres parties prenantes du secteur du cacao.
Conception : Roelant Meijer (Tegenwind.eu)

Citation : Fountain, AC (2023) : Bonnes pratiques d'achat dans le secteur du cacao, un document de consultation du baromètre

Publié par : le Consortium du Baromètre du Cacao

Administré par : le Réseau VOICE

Le Consortium du Baromètre du Cacao est composé de : ABVV/ Horval , Action contre l'exploitation des enfants (ACE), Alisos, Be Slavery Free, EcoCare, Fédération européenne des syndicats de l'alimentation, de l'agriculture et du tourisme (EFFAT), Fern, Freedom United, Global Labor Justice/International Labor Rights Forum, Green America, IDEF, Inades Formation, INKOTA-netzwerk, Mighty Earth, Nature and Development Foundation, Oxfam America, Oxfam Belgique, Oxfam Ghana, Oxfam Novib, Public Eye, Roscidet , Rikolto, SEND Ghana, Solidaridad Europe, Solidaridad Afrique de l'Ouest, Institut SÜDWIND, Tropenbos International, Tropenbos Ghana, WWF Belgique, WWF France.

Contact
Les demandes d'informations peuvent être adressées à : antonie@voicenetwork.cc

www.voicenetwork.cc

Produit avec le soutien de la Direction générale de la Coopération Belge au développement (DGD).
Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de la Direction générale de la coopération au développement belge (DGD). La DGD ne saurait en être tenue pour responsable.

Belgium
partner in development