

Chocolate companies' double standards on market prices.

The world market price for cocoa is at an all-time high due to poor harvests. Over the past weeks, reports have surfaced in the [media](#) of large companies actively trying to reduce the world market price. Ivorian and Ghanaian farmer-based and civil society organisations have responded in [this joint statement](#) last week. Below are the thoughts of the members of the VOICE network.

Over recent years, chocolate manufacturers have enjoyed record profits, whilst the vast majority of the farmers at the base of their cocoa supply chains have been unable to meet the basic needs of their families due to low cocoa prices and unfair contract terms. During recent weeks, supply shortages caused by a low harvest have seen cocoa prices climb steadily upwards, offering some hope that small-scale growers in West Africa, where most of the world's cocoa originates, could begin to reap greater rewards for their labour.

Instead, the companies supplying major chocolate brands have refused to buy cocoa at the increased market prices, claiming that doing so would "create too much risk" for them, if the chocolate companies refuse to pay the asking price down the line.

Clearly, there is a double standard at play. When prices are low, cocoa companies claim "you can't interfere with the market". But suddenly, when prices are high, they want intervention in the market. This position is untenable.

Though higher farm gate prices are only part of what's required to ensure cocoa growers earn a living income, they are a key prerequisite. There is not a business case for higher productivity if prices for farmers are too low and their risks too high. But that has been the stark reality for a very long time now. Farmers cannot simply grow their way out of poverty. But that has been the industry's flawed approach to poverty alleviation.

Smallholder cocoa farmers do not have the capacity to avoid risk - risks of prices falling due to windfall harvests, or risks of crops failing due to weather or pests and

diseases. They absorb the full brunt when prices are low.¹ And even when prices are high, they hardly benefit, as prices are only high when harvests are bad.

Furthermore, in the two major cocoa producing countries of Ghana and Côte d'Ivoire, the forward sales system means that farmers are not receiving the currently high market prices in any case. Most of the cocoa harvested at the start of the new season on 1 October 2023 was sold already last winter/spring when prices were much lower.

Meanwhile, the large cocoa and chocolate companies continue to make hundreds of millions in profits every year. Companies can do so precisely because they can push risk further upwards in the supply chain - basically saying that the risk is not their problem, but the problem of their supplier - and because they can hedge their risks on the terminal markets.

It is clear who 'can't afford' low prices: cocoa farming households, the vast majority of which live far below a living income line. The same families bear almost all of the risk in the sector.

This current market dynamic should be a wake-up call to everyone about the current system of 'price discovery', which benefits the most powerful actors in the supply chain and makes the weakest actors compete with each other.

Farmers cannot win in the current situation.

Virtually all large cocoa and chocolate companies either individually or collectively² have committed to ensuring the farmers in their supply chain earn a living income.

¹ The [2022 Cocoa Barometer](#), as well as the [Living Income Compendium](#) of September last year, clearly argue that the business case for Good Agricultural Practices builds upon a conducive enabling environment, which requires governments to ensure good policies are in place, and which requires companies to ensure they are conducting Good Purchasing Practices. A more detailed perspective on these purchasing practices will be available in our forthcoming consultation paper, to be released early December.

² All of the five national Initiatives for Sustainable Cocoa (ISCOs) in Europe, of which all the major cocoa and chocolate multinationals are members, have commitments to achieve a living income. Furthermore, all major cocoa and chocolate companies have signed the Economic Pact with Côte d'Ivoire and Ghana, committing to paying the Living Income Differential.

Yet just when the price is getting closer to what would be necessary for this to be possible, these same companies turn around and try to push the prices back down again.

These companies are not just the traders - who are directly engaged in the present standoff - but also the chocolate manufacturers and supermarkets, who make the vast majority of the profits in the supply chain and who are also refusing to buy cocoa unless the price is discounted.

Companies engaging in this behaviour are guilty of hypocrisy of the highest order.

As the VOICE Network, we call on companies to:

- In the short term, buy their usual volumes of cocoa at the current market price instead of trying to force the origin governments to lower the price by delaying their purchases or by reducing country differentials (as they are currently doing)
- In the medium term, adopt purchasing practices that enable farmers to earn a living income, including paying a Living Income Reference Price and negotiating long-term asymmetric contracts with small farmer suppliers where the companies start to assume a more equitable portion of the risk.

We call on producer governments to

- Provide transparency on current sales prices - including country differentials and
- Provide transparency about management of the Living Income Differential

We also call to the European Union

- To ensure that the implementation of the Deforestation Regulation (EUDR) and Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) ensures a living income for producers and requires companies to adjust their purchasing practices accordingly.

Les entreprises de chocolat font deux poids, deux mesures sur les prix du marché.

Le prix du cacao sur le marché mondial atteint un niveau record en raison de mauvaises récoltes. Au cours des dernières semaines, des informations ont fait surface dans les [médias](#) selon lesquelles de grandes entreprises s'efforçaient activement de réduire les prix du marché mondial. Les organisations paysannes ivoiriennes et ghanéennes et la société civile ont répondu dans [cette déclaration commune](#) la semaine dernière. Vous trouverez ci-dessous les réflexions des membres du réseau VOICE.

Ces dernières années, les fabricants de chocolat ont enregistré des bénéfices records, tandis que la grande majorité des agriculteurs à la base de leurs chaînes d'approvisionnement en cacao ont été incapables de répondre aux besoins fondamentaux de leurs familles en raison de la faiblesse des prix du cacao et de conditions contractuelles injustes. Au cours des dernières semaines, les pénuries d'approvisionnement causées par une faible récolte ont entraîné une hausse constante des prix du cacao, laissant espérer que les petits producteurs d'Afrique de l'Ouest, d'où provient la majeure partie du cacao mondial, pourraient commencer à récolter de meilleures récompenses pour leur travail.

Au lieu de cela, les entreprises fournissant les grandes marques de chocolat ont refusé d'acheter du cacao aux prix plus élevés du marché, affirmant que cela "créerait trop de risques" pour elles, si les entreprises chocolatières refusaient de payer le prix demandé à terme.

De toute évidence, il existe deux poids, deux mesures. Lorsque les prix sont bas, les sociétés productrices de cacao prétendent « vous ne pouvez pas interférer avec le marché ». Mais soudain, quand les prix sont élevés, ils veulent intervenir sur le marché. Cette position est intenable.

Même si la hausse des prix à la production ne représente qu'une partie de ce qui est nécessaire pour garantir aux producteurs de cacao un revenu décent, elle constitue une condition préalable essentielle. Il n'est pas rentable d'augmenter la productivité

si les prix pour les agriculteurs sont trop bas et les risques trop élevés. Mais c'est la dure réalité depuis très longtemps maintenant. Les agriculteurs ne peuvent pas simplement sortir de la pauvreté par la croissance. Mais c'est là l'approche erronée de l'industrie en matière de réduction de la pauvreté.

Les petits producteurs de cacao n'ont pas la capacité d'éviter les risques - risques de chute des prix en raison de récoltes exceptionnelles, ou risques de mauvaises récoltes en raison des conditions météorologiques ou des ravageurs et des maladies. Ils en subissent les conséquences lorsque les prix sont bas. Et même lorsque les prix sont élevés, ils n'en profitent guère, car ils ne le sont que lorsque les récoltes sont mauvaises.

De plus, dans les deux principaux pays producteurs de cacao, le Ghana et la Côte d'Ivoire, le système de vente à terme signifie que les agriculteurs ne bénéficient en aucun cas des prix actuellement élevés du marché. La majeure partie du cacao récolté au début de la nouvelle campagne, le 1er octobre 2023, a déjà été vendue à l'hiver/au printemps dernier, alors que les prix étaient bien plus bas.

Pendant ce temps, les grandes entreprises de cacao et de chocolat continuent de réaliser des centaines de millions de bénéfices chaque année. Les entreprises peuvent le faire précisément parce qu'elles peuvent pousser le risque plus haut dans la chaîne d'approvisionnement - en disant essentiellement que le risque n'est pas leur problème, mais celui de leur fournisseur - et parce qu'elles peuvent couvrir leurs risques sur les marchés terminaux.

Il est clair que ceux qui « ne peuvent pas se permettre » des prix bas : les ménages producteurs de cacao, dont la grande majorité vit bien en dessous du seuil de revenu vital. Ce sont les mêmes familles qui supportent la quasi-totalité des risques dans le secteur.

Cette dynamique actuelle du marché devrait être un signal d'alarme pour tout le monde quant au système actuel de « découverte des prix », qui profite aux acteurs les plus puissants de la chaîne d'approvisionnement et met les acteurs les plus faibles en concurrence les uns avec les autres.

Les agriculteurs ne peuvent pas gagner dans la situation actuelle.

Pratiquement toutes les grandes entreprises de cacao et de chocolat, individuellement ou collectivement, se sont engagées à garantir aux agriculteurs de leur chaîne d'approvisionnement un revenu suffisant. Pourtant, juste au moment où le prix se rapproche de ce qui serait nécessaire pour que cela soit possible, ces mêmes entreprises se retournent et tentent de faire baisser à nouveau les prix.

Ces entreprises ne sont pas seulement les commerçants - qui sont directement impliqués dans l'impasse actuelle - mais aussi les fabricants de chocolat et les supermarchés, qui réalisent la grande majorité des bénéfices dans la chaîne d'approvisionnement et qui refusent également d'acheter du cacao à moins que le prix ne soit réduit. .

Les entreprises qui adoptent ce comportement sont coupables d'une hypocrisie de la plus haute importance.

En tant que réseau VOICE, nous appelons les entreprises à :

- À court terme, acheter leurs volumes habituels de cacao au prix actuel du marché au lieu d'essayer de forcer les gouvernements d'origine à baisser le prix en retardant leurs achats ou en réduisant les différentiels entre pays (comme ils le font actuellement)
- À moyen terme, adopter des pratiques d'achat qui permettent aux agriculteurs de gagner un revenu vital, notamment en payant un prix de référence pour le revenu vital et en négociant des contrats asymétriques à long terme avec les petits fournisseurs agricoles dans lesquels les entreprises commencent à assumer une part plus équitable du risque.

Nous appelons également les gouvernements producteurs à

- Assurer la transparence sur les prix de vente actuels - y compris les différentiels entre pays
- Assurer la transparence sur la gestion du différentiel de revenu vital

Nous appelons également l'Union européenne

- Veiller à ce que la mise en œuvre du règlement sur la déforestation (EUDR) et de la directive sur le devoir de diligence en matière de durabilité des entreprises (CSDDD) garantisse un revenu vital aux producteurs et oblige les entreprises à ajuster leurs pratiques d'achat en conséquence.)