

Fondation de l'Institut Panafricain pour le Développement

POUR UNE COOPERATION PLUS ETROITE ENTRE PRODUCTEURS AFRICAINS ET EXPORTATEURS DE PRODUITS AGRICOLES



Par Fernand VINCENT

<http://www.fondationipd.org/>

info@fondationippd.org

fernand.vincent@ired.org

- 1 Le commerce mondial du cacao 2
- 2 Le commerce international du café 2
- 3 Attitude des multinationales 3
- 4 Quelle stratégie des producteurs pour l'avenir ?..... 5

1 Le commerce mondial du cacao

« La Côte d'Ivoire et le Ghana, qui représentent plus de 60% de la production mondiale de cacao, ont décidé de geler les ventes. En cartel (appelé l'OPEP DU CACAO), les deux voisins doivent s'accorder sur un prix plancher afin de revaloriser la fève et le salaire des planteurs, mis à mal par les variations de cours.

Cite le Temps (Adria Budry) du lundi 17 juin.

Cet excellent dossier donne entre autres les informations suivantes :

« Le nouveau cartel du cacao réclame, pour mieux rétribuer les producteurs, un prix plancher de 2.600 \$US. Le cours actuel est de 2.313 \$ US »

« Trois multinationales : ADM (USA), CARGILL (Genève) et Barry Gallebaut (Zürich), représentent 40% du marché mondial... et contrôlent la transformation du cacao.»

« L'industrie mondiale du chocolat génère 100 milliards de \$US par an. Les pays producteurs n'en tirent que 6% ... et les paysans locaux 2% à peine ... »

« En 2017, le prix du cacao avait dégringolé de 40% ... »

Evolution des prix sur le marché mondial:

En 1952 : 7.000 \$US la tonne

En 1977 : 9.000 \$US la tonne

En 2018 : Moins de 2.000 \$US la tonne

2 Le commerce international du café

rencontre les mêmes problèmes. Les paysans, seuls, supportent les conséquences de la fluctuation des prix

- Le Brésil est le principal producteur mondial (35%) suivi du Vietman
- La Chine devient le premier importateur de café avant les USA
- La production actuelle est très nettement supérieure à la consommation mondiale. D'où
- Un effondrement des prix sur le marché mondial
- Au Burundi, qui produit un excellent café, les recettes provenant de l'exportation du café représentent 60% des recettes en devises de l'Etat !
- Autres prix (ICE London)
 - En 2014/15 : 4,84 \$US le kg
 - En 2016 : 2,64 \$US le kg
 - En 2019 : 1,80 £US le kg
- Dans le super marché MIGROS en Suisse, dans un kg de café en grains, la part que reçoit le paysan est de 4,5 % ! (en 1970 : 20%)
- Surproduction mondiale en 2019 : 2 millions de plus que la demande
- Les multinationales s'orientent vers l'achat de café bio.
- Prix plancher arabica : 3,10 \$US le kg ; café bio : 3,70 äUS le kg
- Le programme AAA Label de Nestlé Fair Trade en liaison avec RainForest salarie 500 agronomes

3 Attitude des multinationales

Dans le Temps du 20 juin 2019, Ramon ESTEVE, vient d'accepter la présidence de la Swiss Trading and Shipping Association et ouvre un dialogue avec les producteurs.

C'est le moment d'agir pour étudier si les organisations de producteurs et les multinationales peuvent travailler ensemble.

La Fondation de l'Institut Panafricain pour le Développement a commencé à agir ; elle a organisé, il y a deux ans, à l'occasion du 50^e anniversaire de la création de l'IPD, une table ronde avec l'Université de Genève sur le thème des « négociations internationales des matières premières agricoles ».

Cette table ronde rassemblait deux délégués d'organisations importantes de producteurs de matières premières agricoles d'Afrique de l'Ouest et Centrale (Mamadou Cissokho président honoraire du ROPPA (deux millions de paysans d'Afrique de l'Ouest) et Déo NYIONKURU, Prix 2016 de la Fondation Baudoin à Bruxelles, d'Afrique centrale, le secrétaire général dd syndicat des multinationales Swiss Trading and Shipping Association, cité ci-avant, le secrétaire général de l'Union Africaine à Genève, l'ancien directeur du SECO à Berne, deux professeurs des universités de Genève et Toulouse.

Les résultats de ces débats ont ouvert un dialogue très positif et assez large dans lequel organisations paysannes et multinationales ont commencé à dialoguer.

Le compte rendu de ces échanges a été publié par la Fondation IPD dans le document suivant, p. ... :



50e IPD
Rapport.pdf

Ce dialogue doit être repris à Genève, en particulier avec la STSA et ses membres / multinationales ouvertes au dialogue afin d'étudier les voies et moyens pour établir une coopération plus efficace qui permettrait aux producteurs d'être mieux rémunérés par la vente de leurs produits.

Les multinationales reprochent souvent aux ONG de se cantonner que dans le domaine de la critique et le boycott. Si nous approuvons fortement leurs critiques, nous pensons aussi qu'ouvrir un dialogue avec les multinationales pourraient apporter aux producteurs africains des réponses plus concrètes pour satisfaire leurs revendications (respect des droits humains et meilleure rétribution de leur travail).

Cet effort doit être poursuivi.

Pour ce faire, la Fondation de l'IPD et l'IRED (Innovations et Réseaux pour le Développement) proposent d'organiser, à Genève, (où la présence des multinationales des matières premières agricoles est très importante, ainsi que celles des organisations internationales de l'ONU ou autres et les banques qui financent le commerce international), les activités suivantes :

- a) Un premier Colloque de trois jours rassemblant les représentants des producteurs africains (quatre délégués) et ceux de la STSA.
L'Institut Panafricain pour le Développement est déjà en contact étroit, dans de nombreux pays africains, avec des organisations de producteurs, des gouvernements et des représentants de multinationales. Cela permettrait de bien identifier les besoins et d'organiser, à Genève et en Afrique, des activités proposées par les OP et de former les futurs experts dont ces OP ont tant besoin : mise en


relations avec les agences de l'ONU, certaines multinationales ou banquiers ainsi que des ONG suisses engagées dans ce domaine

- b) Inviter aussi, pour élargir nos débats, un représentant de la CNUCED avec qui la Fondation IPD et IRED sont en contact étroit, un de l'OMC, un autre représentant du SECO à Berne et deux experts universitaires.
- c) Solliciter le financement de cette opération (évaluée à environ 30.000 CHF) auprès de partenaires intéressés par ces activités qui auront des répercussions très importantes au profit des producteurs africains. Un dossier de recherche de financement est disponible au secrétariat de la Fondation IPD.
- d) Ce colloque devrait déboucher sur l'élaboration d'un programme de formation et d'information pour des experts africains : prise de contact avec les organisations internationales établies à Genève : CNUCED, OMC, CCI, BIT Droits de l'Homme) pour permettre aux OP africaines de disposer d'experts qualifiés dans le domaine des négociations internationales.
- e) Le programme consisterait à organiser des visites et contacts avec ces agences de l'ONU et à être formés aux techniques de la négociation internationale et de la signatures de contrats..

4 Quelle stratégie des producteurs pour l'avenir ?

Pourquoi ne pas s'orienter dans trois directions ?

- a) **Créer l'OPEP du cacao et du café.** La Côte d'Ivoire et le Ghana ont commencé à le faire. Mais cela ne servira à rien si les autres pays ne joignent pas à ces décisions
- b) **Diminuer (de 24% par exemple au niveau de chaque pays) les surfaces de production** pour faire augmenter les prix sur le marché mondial car la consommation/demande ne baissera pas
- c) **Produire sur les surfaces, qui deviennent disponibles, des produits vivriers**



En effet, l'Afrique n'assure pas sa sécurité alimentaire. Elle importe plus de 40% de sa nourriture. Sur le marché africain, les prix des productions vivrières sont élevés et contrôlés par les producteurs et les commerçants locaux. Alors, pourquoi ne pas arracher une partie des cacaoyers et des caféiers pour y produire et commercialiser des productions vivrières pour le marché local et pour le commerce sud/sud. Le Nigéria est un énorme marché et est prêt, à lui seul, d'absorber toutes ces nouvelles productions !

Ainsi la production mondiale de café/cacao/coton diminuerait et comme l'offre resterait au moins la même, les prix augmenteraient et les paysans reprendraient le pouvoir dans les négociations internationales. Et en même temps, ils bénéficieraient des prix élevés de la commercialisation des produits vivriers !

Toute organisation, agence et partenaire intéressé peuvent contacter notre secrétariat à info@fondationippd.org ou moi-même : fernand.vincent@ired.org

Fait à Genève, le 22 juin 2019.

Fernand VINCENT