



Modifications de la législation ou des contrats, création de signes collectifs de qualité : quelles innovations institutionnelles sont envisageables pour certifier de potentiels cafés spéciaux dominicains ?

Olivier BOUYER
Mémoire soutenu pour l'obtention
du
Diplôme d'Etude Approfondie en
Economie du Développement Agricole, Agro-alimentaire et Rural
de l'ENSAM
du
Diplôme d'Ingénieur d'Agronomie Tropicale
de l'ENESAD

Maître de stage : Bertrand Sallée CIRAD-CP/IICA

Directeur de mémoire : Benoît Daviron CIRAD-CP

Septembre

2001

SOMMAIRE

Sommaire 1

Introduction générale 4

Première partie - Le déclin de la caféiculture dominicaine et la genèse d'un projet de l'AFD, liaison avec la problématique, les concepts théoriques utilisés et la méthodologie mise en place. 6

1 LE PROJET AFD ET SA LIAISON AVEC LA PROBLEMATIQUE 7

1.1 A l'origine du sujet du mémoire : déclin de la caféiculture dominicaine et genèse du projet AFD 7

1.1.1 Le déclin de la caféiculture dominicaine 7

1.1.2 Le projet AFD : genèse, objectifs et stratégies 9

1.2 Construction de la problématique 10

1.2.1 Les termes de référence du mémoire 10

1.2.2 Définition de la problématique 11

1.2.3 Intérêt de la problématique 11

1.3 Les cafés spéciaux : quelques points de repères préalables 12

1.3.1 Le développement des cafés spéciaux et leurs caractéristiques 12

1.3.3 Les cafés spéciaux dominicains 13

2 LA FILIERE CAFE DOMINICAINE 14

2.1 Données générales 14

2.1.1 La production 14

2.1.2 La commercialisation 16

2.2 La filière technique 16

2.3 Les acteurs de la filière 17

2.3.1 L'Etat et la législation relative à la transformation du café 18

2.3.2 L'Etat et la législation relative à l'exportation du café 19

2.3.3 Les organisations du secteur café dominicain 23

2.3.4 Les professionnels 25

3 REVUE DES CADRES THEORIQUES POUR L'ANALYSE DE LA CERTIFICATION DES PRODUITS 28

3.1 Approches analysant la relation entre asymétrie d'information et certification 29

3.1.1 La théorie de l'agence 29

3.1.2 La théorie des coûts de mesure 30

3.1.3 L'école des conventions 31

3.2 Approche analysant la relation entre contrat et certification 32

3.2.1 Importance des aléas contractuels dans le choix des structures de gouvernance 32

3.2.2 Mécanismes constituant la gouvernance des signaux collectifs de qualité 34

3.3 Approche analysant la relation entre action collective et certification 35

4 METHODOLOGIE 37

4.1 L'approche filière comme mode de découpage et d'analyse économique du réel 37

4.1.1 L'évolution de l'approche en terme de filière 37

4.1.2 L'approche en terme de filière dans un contexte libéralisé 38

4.2 La détermination de " design " d'organisations de filière performantes 38

4.2.1 Adaptation de la méthodologie à la question de recherche 38

4.2.2. Le repérage des défaillances de marché 40

4.3 Collecte des données 42

4.3.1 Données nécessaires et données disponibles 42

4.3.2 Le recueil des données 43

1 LES CRITERES DE LA DEMANDE EN CAFES SPECIAUX	46
1.1 L'échantillon et le traitement des résultats	46
1.1.1 La représentativité de l'échantillon	46
1.1.2 Présentation du traitement des résultats	48
1.2 Présentation des résultats	49
1.2.1 Perception des cafés dominicains	49
1.2.2 Exigences vis-à-vis des attributs de qualité de potentiels cafés gourmets dominicains	51
1.3 Attributs de qualité de potentiels cafés spéciaux dominicains	54
2 ETUDE DE LA PARTIE AVAL DE LA FILIERE : LES TRANSACTIONS AVANT EXPORTATION	55
2.1 Production propre, Appellations et variétés traitées	56
2.1.1 Production	56
2.1.2 Appellations traitées	56
2.1.3 Variétés traitées	57
2.2 Achat ou collecte de café cerise	57
2.2.1 Fournisseurs et zones d'achat	57
2.2.2 Contrats et attributs de qualité pris en compte	58
2.2.3 Crédit	59
2.3 Achat ou collecte de café parche et départché	59
2.3.1 Opérateurs achetant ou collectant du café parche ou départché	59
2.3.2 Fournisseurs et zones d'achat	60
2.3.3 Contrats et attributs de qualité pris en compte	61
2.3.4 Crédit	62
2.4 Les transactions de <i>trilla</i>	63
2.5 Fixation des prix, pénalités, primes et mode de paiement	63
2.5.1 Fixation des prix	63
2.5.2 Fixation des pénalités et bonifications	64
2.5.3 Mode de paiement	64
2.6 Synthèse : les attributs de qualité pris en compte par les opérateurs	65
3 ETUDE DE LA PARTIE AVAL DE LA FILIERE : L'EXPORTATION	67
3.1 Contrôles de qualité individuels	67
3.1.1 Contrôles physico-chimiques	67
3.1.2 Contrôles organoleptiques	68
3.2 Tri du café et préparation des lots d'exportation	68
3.3 Contrôle de qualité officiel avant exportation	69
3.4 Les exportateurs et leur environnement	70
3.4.1 Perception du rôle de l'Etat et du CODOCAFE	70
3.4.2 Perception du marché mondial du café et de son évolution	72

1 IDENTIFICATION DES “ DÉFAILLANCES DE MARCHÉ ” DANS LA CERTIFICATION DE POTENTIELS CAFES VERTS SPECIAUX	76
1.1 Les attributs de qualité de potentiels cafés verts spéciaux	76
1.1.1 Les attributs : de recherche, d'expérience et de confiance	76
1.1.2 Discussion sur la typologie	77
1.2 Les défaillances de marché et la certification du café	78
1.2.1 Défaillances de marché intervenant dans les coordinations horizontales	78
1.2.2 Défaillance de marché intervenant dans les coordinations verticales	85
2 INNOVATIONS INSTITUTIONNELLES AU NIVEAU DES CONTRATS ET DE LA LEGISLATION	87
2.1 Le choix d'étude de deux attributs de qualité d'un potentiel café spécial	87
2.1.1 Les possibilités de renforcement technique des contrôles pour certifier certains attributs	87
2.1.2 La certification des attributs de confiance nécessite des innovations institutionnelles	88
2.1 Renforcements des contrats d'achat de matière première et de café vert ?	89
2.1.1 Le contenu des contrats actuels	89
2.1.2 Quels renforcements des contrats sont envisageables ?	90
2.2 Des innovations législatives ?	92
2.2.1 La législation actuelle	93
2.2.2 Quelles réformes de la législation sont envisageables ?	94
3 POSSIBILITE D'ACTION COLLECTIVE POUR CREER UN BIEN COMMUN SIGNE DE QUALITE	97
3.1 Les signes officiels de qualité existants	98
3.1.1 Politique, gouvernance et efficacité des signes de qualité	98
3.2.2 Mis en place dans le marché du café	101
3.2 Pertinence d'un signe collectif de qualité pour les cafés dominicains	103
3.2.1 Nature des signes collectifs de qualité retenus	104
3.2.2 Les mécanismes de pilotage	107
3.2.3 Les mécanismes d'incitation	107
3.2.4 Les mécanismes de contrôle et de sanction	109
Conclusion générale	112
Bibliographie	113
Liste des sigles et abréviations	119
Liste des tableaux, cartes et graphiques	120
Liste des annexes	121

Introduction générale

Jusqu'en 1989, le marché mondial du café était régulé par l'Organisation Internationale du Café (OIC), cartel réunissant la plupart des pays producteurs et importateurs de café, par l'intermédiaire d'un Accord International sur le Café (AIC), qui fixait la répartition des quotas de production entre pays.

Ce système sécurisait la production et stabilisait les prix : le marché mondial était principalement constitué d'exportations en masse de café de qualité moyenne.

Mais, en 1989, au moment même où s'opère la fragmentation du monde bipolaire, la politique des trois D, "Déréglementation, Décloisonnement, Désintermédiation", préconisée entre autre par Reagan et Thatcher (Bourguignat 1997) conduit à la libéralisation des échanges, notamment agricoles, et à la chute de l'AIC.

Dès lors, les cours mondiaux du café subissent de fortes fluctuations et chutent de plus en plus : sur le marché à terme de New York, le cours des cafés de la catégorie "autres doux", auquel appartient le café dominicain, est passé de 175 US\$/QQ en janvier 1998 à 67 US\$/QQ en février 2001 !

Le passage du cyclone Georges sur le pays, en 1998, accentue le déclin de la caféiculture en faisant de gros dégâts sur les caféières : les professionnels du secteur prennent conscience de la nécessité de redynamiser la production et la commercialisation du café, sous peine de disparaître à court terme.

Un accord de coopération est donc sollicité par le Gouvernement dominicain et conclu avec le Gouvernement français, permettant la création en 2001 d'un projet financé par l'Agence Française de Développement (AFD), opérateur pivot de l'aide publique au développement française : "*Amélioration de la qualité du café dominicain et promotion des cafés spéciaux*".

Ce mémoire s'insère dans ce projet, la question de recherche développée étant **d'identifier les innovations institutionnelles qui permettent de mettre en place une certification des cafés spéciaux dominicains** et de développer la commercialisation de ces mêmes cafés (ce dernier terme sera expliqué en détail ultérieurement. En première approche, un café spécial est un café qui (i) se différencie du modèle traditionnel de café et qui (ii) bénéficie d'un prix de vente supérieur).

Pour répondre à cette question, je mobiliserai les approches de l'économie néoinstitutionnelle. En effet, ces approches, qui se sont intéressées à la relation entre certification et asymétrie d'information entre agent, entre certification et contrat ou certification et action collective autour d'un signe officiel de qualité, permettent d'apprécier les possibilités d'innovations à différents niveaux institutionnels : l'Etat et la législation relative au café, les arrangements contractuels entre agents, l'action collective d'un groupe d'agents pour créer un signe de qualité.

La question de recherche sera abordée par une approche de type filière, et sera analysée grâce à des enquêtes auprès de professionnels dominicains et étrangers du secteur café.

Dans la première partie du mémoire seront présentés la filière et l'origine du projet AFD, le lien avec la question de recherche, les cadres théoriques et méthodologiques utilisés dans l'analyse.

La seconde partie exposera la partie aval de la filière, depuis les exigences de la demande des professionnels étrangers vis-à-vis de potentiels cafés spéciaux dominicains, jusqu'aux pratiques des exportateurs dominicains et leur prise en compte actuelle des attributs de qualité du café.

Dans la troisième partie seront étudiés les possibilités d'innovations institutionnelles permettant la certification de cafés spéciaux, et ce en deux étapes : (i) en partant de l'existant et en étudiant les possibilités de réforme de la législation relative au café ou de renforcement des contrats entre acteurs de la filière, (ii) en discutant des possibilités de création de signes collectifs de qualité pour assurer la certification.

Première partie

-

Le déclin de la caféiculture dominicaine et la genèse d'un projet de l'Agence Française de Développement (AFD), liaison avec la problématique, les concepts théoriques utilisés et la méthodologie mise en place.

1 Le projet AFD et sa liaison avec la problématique

Mon travail de terrain s'est inséré dans le cadre d'un projet AFD intitulé " *Amélioration de la qualité du cafés dominicain et promotion des cafés spéciaux* ", d'un montant global de 160 millions de francs et dont le démarrage est prévu à la fin de l'année 2001.

Ma question de recherche est donc en liaison directe avec ce projet :

“ Modification de la législation ou des contrats dans la filière, ou création de signes collectifs de qualité : quelles peuvent être les innovations institutionnelles permettant la mise en place d'une certification des cafés dominicains et donc le développement de la commercialisation de ces mêmes cafés spéciaux ? ”.

Je vais présenter ici le contexte du secteur café dominicain dans lequel ce projet a été élaboré, détailler ses objectifs et ses stratégies, avant d'exposer ma question de recherche.

1.1 A l'origine du sujet du mémoire : déclin de la caféiculture dominicaine et genèse du projet AFD

Voir annexe 1 – Présentation générale de la République dominicaine.

Etant donnée la difficulté à résumer de manière complète les tenants et aboutissants de ce projet complexe et détaillé en trois tomes, je me restreindrai à la présentation de sa genèse, de ses objectifs, des stratégies et des composantes d'action prévues.

Je ne détaillerai pas les aspects techniques du projet, le but étant ici d'expliquer le positionnement de mon mémoire au sein de ce projet.

1.1.1 Le déclin de la caféiculture dominicaine

Depuis une trentaine d'années, la production dominicaine est en chute et désormais, le café dominicain ne représente pas plus de 1 % des échanges mondiaux.

Comme nombre de pays producteurs, la République dominicaine a souffert de la dérégulation des cours mondiaux suite à l'arrêt de l'Accord International sur le Café (AIC) en 1989.

En effet, jusqu'à cette date, les pays membres de l'Organisation Internationale du Café (OIC), Organisation regroupant des pays producteurs et des pays importateurs de café, établissaient chaque année, au travers de cet Accord, un système de répartition " cartellisé " des quantités produites par pays.

Suite au démantèlement de l'Accord, les cours mondiaux ont subi de fortes fluctuations et les prix sur le marché à terme de New York, où le café dominicain est classé dans le groupe des cafés " autres doux ", sont en chute régulière depuis trois ans (chute de 175 US\$/QQ en janvier 1998 à 67 US\$/QQ en février 2001 !).

Depuis mars 2001, le prix stagne en dessous de la barre des 100 US\$/QQ, ce qui peut-être considéré dans les pays de production caféière majoritairement paysanne, notamment en République dominicaine, comme le seuil de rentabilité de la production (Sallée 2000).

De plus, en 1998, le passage du cyclone Georges sur l'île a provoqué de gros dégâts sur les caféières et a accéléré le déclin du secteur café.

Pourtant, produit à 85 % à plus de 800 m (SOFRECO 2001 [SOFRECO : SOciété FRançaise d'Etude et de Conseil, bureau d'étude qui a réalisé le rapport dévaluation du projet AFD]), le café dominicain est potentiellement d'excellente qualité, mais la présence de nombreux intermédiaires entre les petits producteurs (98 % des producteurs de cafés dominicains possèdent moins de 100 *taréas* [une *taréa* dominicaine = 1/16 d'hectare, 100 *taréas* = 6,25 hectares] de caféières, SOFRECO 2001) et les exportateurs, accompagnée de l'absence d'organisation de ces petits producteurs face aux intermédiaires, font que la rémunération de la production est faible.

Cercle vicieux, il s'ensuit un désintérêt des producteurs pour l'entretien des caféières et le traitement de la récolte, d'où une décote systématique de 4 US\$/QQ à l'exportation sur décision de la *Green Coffee Association* (board régulateur du marché à terme de New York), en raison de la mauvaise réputation qualitative du café dominicain.

Sans rentrer dans le détail complexe du fonctionnement d'un marché à terme, il faut souligner que cette décote est indicative, intervenant réellement lorsqu'il y a une transaction physique de café, dans le cas d'un débouclage physique d'un contrat dit "papier", ce qui est extrêmement rare. Néanmoins, cette décote indicative est prise en compte par les importateurs.

La décote dominicaine est la plus importante existante sur le marché mondial du café, seul l'Equateur souffrant lui aussi d'une décote aussi importante. Mesure d'autant plus mal perçue par la profession que d'autres pays d'Amérique Centrale bénéficient de bonifications : 2 US\$/QQ pour la Colombie, 1 US\$/QQ pour le Venezuela et le Honduras.

De plus, le Pérou, lui aussi touché auparavant par cette décote, a obtenu en 2000 de la *Commodity Futures Trading Commission* (CFTC, entité fédérale nord-américaine régulant la commercialisation des biens commerciaux objets de contrats de vente à terme, en charge de l'application des décisions de la *Green Coffee Association* sur les pénalités et bonifications par pays), que sa pénalité soit revue à la baisse : elle est ainsi passée de 4 US\$/QQ à 1 US\$/QQ suite à une augmentation de la qualité.

Enfin, cette pénalité officielle est souvent doublée d'une pénalité officieuse provenant des importateurs : ces deniers déduisent en effet souvent les coûts d'assurances et de fret, normalement à leur charge, sur le prix payé aux exportateurs dominicains, au motif que les approvisionnements ne sont pas réguliers en qualité et les transactions de café dominicain plus risquées.

Le prix perçu par l'exportateur est donc souvent déclaré officiellement *Free On Board* (FOB) mais correspond dans les faits à un prix *Cost Insurance Freight* (CIF) d'où une pénalité totale cumulée pouvant atteindre 10 US\$/QQ, soit 10 à 15 % du prix total actuel, la plus grosse décote officieuse des pays producteurs latino-américains (SOFRECO 2001).

En conséquence de tous ces faits, l'exode rural s'intensifie et les petits producteurs vont grossir le rang des populations urbaines pauvres, les zones de montagnes, traditionnellement

plantées en café, sont délaissées ou reconverties par abattis-brûlis en plantation de cultures annuelles, augmentant de ce fait l'érosion et la perte de biodiversité.

Ce déclin de la caféiculture est d'autant plus préoccupant que ses conséquences sont de grandes ampleurs : d'après les estimations du Secrétariat d'Etat à l'Agriculture dominicain (SEA) de 1998, la caféiculture dominicaine occuperait 70 000 producteurs, ce qui avec les 150 agro-industries de l'île et les nombreux intermédiaires, ferait un total de 700 000 personnes dépendantes de ce secteur, soit un peu moins de 1/10^{ème} de la population totale.

1.1.2 Le projet AFD : genèse, objectifs et stratégies

C'est dans ce contexte difficile qu'est née l'idée du projet d'« *Amélioration de la qualité des cafés dominicains et de promotion des cafés spéciaux* » (ce terme de « cafés spéciaux » sera expliqué par la suite).

Stimulés par la proximité du café *Blue Mountain* jamaïcain, réputé comme étant l'un des meilleurs cafés au monde (il est exporté en fût de chêne et vendu jusqu'à 900 US\$/QQ au Japon !) et informés du développement des marchés des cafés spéciaux (notamment par l'intermédiaire de la *Specialty Coffee Association of America*, SCAA), un groupe d'opérateurs du secteur café dominicain sollicite la tenue d'un atelier sur ce thème en mai 1999.

Suite à cet atelier, un pré-projet est déposé auprès de l'AFD. Cette dernière sollicite la participation du Gouvernement dominicain, ce qui entraîne l'implication du SEA dans le processus.

Dans le même temps, le 16 août 2000, un nouveau gouvernement conduit par Hipolito Mejia est mis en place et créé un organisme interprofessionnel, le Conseil Dominicain du Café (CODOCAFE), issu de la fusion du Département du Café du SEA et de la Commission du Café, organisme parapublic.

Cet organisme devient alors le maître d'œuvre principal du projet (son rôle exact sera détaillé par la suite).

L'objectif de ce projet est de « *développer et pérenniser de nouvelles productions compétitives de café à haute valeur ajoutée de telle manière que les populations rurales dépendantes de cette culture puissent se maintenir dans leurs zones d'habitation* (SOFRECO 2000) ».

En effet, deux voies de sortie de crise étaient envisageables :

- **Augmenter fortement les quantités produites** et donc la productivité, à surface de plantation fixée (avec l'hypothèse que l'intensification entraîne une baisse des coûts de production par unité produite), ce qui était difficile dans le contexte actuel d'engorgement du marché et la montée en puissance de la production du Sud-Est asiatique (notamment le café vietnamien).

De plus, les projets montés en ce sens en République dominicaine depuis une trentaine d'année n'ont pas été couronnés de succès ;

- **Augmenter le prix payé aux producteurs**, d'une part (i) **en cherchant à faire disparaître la décote sur le marché à terme de New York**, en augmentant la qualité générale des cafés dominicains et en rétablissant la confiance des importateurs, et d'autre

part (ii) en développant des cafés spéciaux pouvant bénéficier de prix fortement rémunérateurs sur des marchés de niche.

Ce sont ces deux dernières stratégies conjointes qui ont été retenues dans le projet.

Le détail du projet est consultable en Annexe 2 – Composantes d'action du projet AFD.

1.2 Construction de la problématique

Ce projet AFD prévoit, dans sa composante “ *Commercialisation et production* ”, “ *la création d'une vraie logique commerciale pour assurer la promotion des cafés dominicains afin de restaurer la confiance des importateurs et faire disparaître la pénalité de prix du marché à terme de New York. Sont aussi prévus un renforcement des contrôles à l'exportation et la mise en place de dénominations d'origine contrôlée et de marques génériques, certifiées par un organisme indépendant* ” (SOFRECO 2001) ;

Mon travail de mémoire s'intègre dans cette composante “ *Commercialisation et production* ”, comme nous allons le voir maintenant.

1.2.1 Les termes de référence du mémoire

Après l'arrivée en République dominicaine et discussion avec mon responsable de terrain, Bertrand Sallée, il avait été arrêté les termes de références suivants pour le mémoire, en considération des attentes de l'AFD et du Centre International de Recherche Agronomique pour le Développement (CIRAD, la structure d'accueil) :

- ❑ **Identifier les pratiques commerciales des opérateurs de la partie aval de la filière café dominicaine** : intermédiaires, exportateurs (privés et associatifs), torréfacteurs, et distributeurs locaux.

En effet, aucune étude véritable de cette filière aval n'a été menée depuis 23 ans (dernière étude : “ *La commercialisation du café en République dominicaine, un point de vue géographique* ”, Girault, IICA 1977 [IICA : Institut Interaméricain pour la Coopération en Agriculture]) et ce travail faisait logiquement suite aux travaux réalisés en 1999 par Gailly et Sanchez, deux étudiants du Centre National d'Etudes Agronomiques pour les Régions Chaudes (CNEARC) de Montpellier, leur mémoire portant sur l’“ *Analyse technico-économique de la production et première commercialisation du café dans deux zones de République dominicaine* ”.

Il avait été convenu d'étudier le marché interne - l'autoconsommation étant évaluée comme forte en République dominicaine (environ 50 % de la production) et aucune donnée fiable n'étant disponible sur ce point – et les marchés d'exportation (toutes qualités de café confondues) ;

- ❑ **Etudier plus spécifiquement la prise en compte des attributs de qualité du café entre opérateurs de la partie aval, leurs suivis et leurs influences sur les transactions**, afin d'étudier les possibilités de mise en place de signes officiels de qualité, définis dans la composante “ *commercialisation et promotion* ” du projet ;
- ❑ **Effectuer une restitution locale des travaux en espagnol, à destination des opérateurs de la filière**, sous forme de publication.

Ces termes de référence étaient assez généraux, les données sur les pratiques commerciales des opérateurs du secteur café étant presque inexistantes et la situation actuelle assez floue.

1.2.2 Définition de la problématique

Une fois les termes de référence de la structure d'accueil connus, j'ai pris appui sur les documents de l'étude de faisabilité du projet " *Amélioration de la qualité du cafés dominicain et promotion des cafés spéciaux* ", établie par SOFRECO, afin de trouver une bonne articulation entre l'approfondissement utile d'un point du rapport de faisabilité, entre les attentes de l'AFD et du CIRAD et les exigences d'analyse économique du DEA.

C'est ce qui m'a amené progressivement à définir la problématique comme suit :

Modification de la législation ou des contrats dans la filière, ou création de signes collectifs de qualité : quelles peuvent être les innovations institutionnelles permettant la mise en place d'une certification des cafés spéciaux dominicains et donc le développement de la commercialisation de ces mêmes cafés spéciaux ?

Pour répondre à cette question, je fais explicitement l'hypothèse que la certification des produits est la condition nécessaire au développement de la commercialisation des cafés dominicains et donc à l'amélioration des performances de ce secteur, m'appuyant pour cela sur la constatation simple que les pénalités qui touchent ces cafés sont dues à leur *mauvaise image* sur le marché mondial.

Les " innovations institutionnelles " auxquelles je m'intéresserai concerneront tout d'abord (i) l'" existant " : la législation dominicaine relative au café et les contrats d'achat de café existants le long de la filière, puis (ii) l'" envisageable " : la création de signes collectifs de qualité.

Il me semblait nécessaire d'étudier tout d'abord la législation et les contrats, afin de voir quelles bases institutionnelles ils pouvaient apporter à la mise en place de signes collectifs de qualité.

Le terme " certification " doit être entendu au sens large et ne concerne pas seulement des attributs de qualité organoleptiques du café. Il peut s'agir, *a priori*, de certification de n'importe quels attributs propres du produit (origine géographique ou variétale du café, conditions environnementales et sociales de production, apparence visuelle et olfactive des grains, critères organoleptiques de la tasse...).

Je définirai précisément les principaux attributs de qualité auxquels je m'intéresse après avoir présenté les résultats d'une étude sur les exigences de la demande des importateurs de café dominicain. Il me semblait en effet plus pertinent de procéder ainsi plutôt que d'étudier des attributs de qualité *a priori*, en partant d'hypothèses.

1.2.3 Intérêt de la problématique

Lorsque l'on s'intéresse à la question de la qualité dans l'agroalimentaire, la certification des produits pose trois grandes questions (Lagrange & Valceschini 2000) :

1. Dans quel cadre institutionnel fonctionne t'elle ?
2. Quel dispositif organisationnel est mis en œuvre par les professionnels ?
3. Quelle est l'efficacité économique d'une certification ?

Mon mémoire tente d'apporter des éléments de réponse à cette première question, avant d'étudier la deuxième, car “ *Environnement institutionnel et arrangement institutionnel* [équivalent à dispositif organisationnel] *sont intimement liés : le premier définit les règles du jeu économique, le deuxième décrit comment les individus évoluent à l'intérieur de ces règles* ” (Ménard 2000).

Dans un premier temps, l'étude de la législation dominicaine relative au café et de ses possibilités de modification aura pour objectif de mesurer l'importance du cadre institutionnel dans le fonctionnement d'une certification.

Dans un deuxième temps, l'étude des contrats d'achat aura pour objectif d'apprécier si des renforcements de ces mêmes contrats, donc une modification des dispositifs organisationnels, peuvent suffire à assurer cette certification.

Enfin, dans un troisième temps, l'étude des possibilités de mise en place de signes officiels de qualité permettra de discuter des dispositifs organisationnels nécessaires à une certification.

Ici, l'originalité de l'analyse économique de ce mémoire tient au fait que l'objet d'étude, le café, est un produit tropical de rente, où les démarches de certification sont relativement nouvelles, contrairement aux produits agricoles français, et dans une plus large mesure européens, où la politique de la qualité est intégrée depuis les années 70 et 80 aux politiques agricoles.

Bien que permettant de créer une base de réflexion, les systèmes de certification de produits agricoles en pays “ développés ” doivent être considérablement modifiés et adaptés aux environnements institutionnels de pays en voie de développement : l'analyse économique néoinstitutionnelle prend ici tout son sens, comme nous le verrons par la suite.

1.3 Les cafés spéciaux : quelques points de repères préalables

Le terme de “ cafés spéciaux ” étant au centre du projet AFD et de mon mémoire, un éclaircissement s'avère nécessaire, d'autant plus que les interprétations faites du terme “ spécial ” sont nombreuses et parfois contradictoires dans la littérature.

Je présenterai tout d'abord l'historique du développement des cafés spéciaux et leurs caractéristiques principales, avant de préciser ce que recouvre ce terme dans le cas de la filière café dominicaine.

1.3.1 Le développement des cafés spéciaux et leurs caractéristiques

Sources : Rotzoll, 1993 - Lingle, 1996 - Sallée, 1998.

Les cafés spéciaux apparaissent aux Etats-Unis dans les années 60 : ce sont alors des cafés de pure origine (en opposition aux cafés d'assemblage ou *blend*), de provenance identifiée,

préparés avec soin et ayant généralement subis une torréfaction poussée (ce qui rompait avec les torréfactions légères traditionnelles aux Etats-Unis).

Ces cafés sont vite popularisés par de grandes chaînes de magasins de vente au détail de café, appelés *Coffee Shop*, comme *Starbucks Coffee* ou *Peet's Coffee*.

Ensuite dans les années 80 et 90, le terme “ spécial ” commence à être utilisé pour d'autres types de café : décaféinés, parfumés aux fruits (amande, vanille, chocolat,...), biologiques...

A l'heure actuelle, on peut regrouper sous le terme cafés spéciaux les cafés suivants : cafés pure origine, *blends* artisanaux et de haute qualité provenant de micro torréfacteurs, cafés parfumés, cafés décaféinés, cafés biologiques, les cafés de haute qualité en général, aussi appelés cafés “ gourmets ”, les cafés *estate*, aussi appelés cafés *de finca* en Amérique Centrale, de qualité supérieure, produits et commercialisés directement par le producteur, à la manière des vins fins *de Domaine*.

Certains professionnels du café élargissent encore le champs d'acceptation du terme “ spécial ” pour y inclure aussi les boissons dérivées du café (café frappé, café glacé, café “ Capuccino ”, Moka turc...) ainsi que les cafés issus du commerce équitable (encore appelé commerce solidaire ou éthique).

Certains autres, tel Rotzoll, Secrétaire Général de l'Association Allemande du Café, restreignent l'appellation de cafés spéciaux aux cafés gourmets...

Le trait commun à tous les cafés spéciaux est leur différenciation du modèle traditionnel de café et leur différentiel de prix : entre 20 à 60 US\$/QQ au-dessus du cours du marché à terme de New York, dans la catégorie des “ autres doux ”.

1.3.3 Les cafés spéciaux dominicains

Dans le cas du projet AFD, nous parlerons de cafés spéciaux pour les trois “ catégories ” de café énumérées ci-dessous, avec leurs principales caractéristiques (Marais & Paris 2001) :

Le café biologique.

C'est un café qui doit être produit sans intrant chimique et avec des pratiques respectueuses de l'environnement (notamment au niveau de la conservation des sols).

La certification est effectuée par des organismes indépendants accrédités par les Gouvernements des pays importateurs (comme *Ecocert* ou *Demeter* en France, *Skal* et *BCS Öko Garantie* en Allemagne...).

Le prix n'est pas garanti et se fixe par négociation entre l'exportateur et l'importateur. Actuellement, le prix est au moins à 15 US\$/QQ au-dessus du cours des “ autres doux ” sur le marché à terme de New York.

Il existe déjà une filière café biologique en République dominicaine, organisée à tous les stades du process : production, transformation, certification et exportation.

Il semble cependant que peu de producteurs arrivent à vivre de cette production biologique, même si le prix d'achat est supérieur au café conventionnel, pour deux motifs : les quantités produites ne sont pas suffisantes et la certification, coûteuse, n'est pas toujours renouvelée.

Cependant, beaucoup de producteurs seraient capables de respecter rapidement le cahier des charges de la production biologique : 70 % du café dominicain est produit par de petits planteurs qui n'ont pas les moyens d'investir dans des intrants chimiques, ce mode de production étant communément appelé " *naturel* ", tout comme le café produit ;

Le café " gourmet "

Sous l'appellation café " gourmet ", on regroupe les cafés verts de haute qualité...ce qui laisse une grande marge d'interprétation suivant l'acceptation faite du terme " haute qualité " ! Il y a peu de producteurs de cafés dits gourmet en République dominicaine, si ce ne sont quelques grands producteurs commercialisant des cafés *estate.*, cafés de qualité supérieure, produits et commercialisés par un seul producteur-exportateur.

Pour l'instant, cette dénomination n'est pas définie officiellement et n'est pas protégée. Enfin, de même que pour le café biologique, le prix n'est pas garanti et se fixe par négociation entre l'exportateur et l'importateur ;

Le café solidaire.

C'est un café produit par de petits producteurs, réunis en association, certifié et commercialisé par des réseaux de commerce équitable (*Oxfam, Equal Exchange, Max Havellar...*).

Cette commercialisation alternative repose sur une rémunération du producteur avec un prix CIF minimum garanti de 124 US\$/QQ, auquel il faut soustraire les 4 US\$/QQ de décote dans le cas de la République dominicaine.

Il faut rajouter 15 US\$/QQ si le café solidaire est biologique, ce qui est très souvent le cas en République dominicaine : la majeure partie du café biologique est commercialisée via les réseaux de commerce équitable.

2 La filière café dominicaine

Après avoir présenté brièvement le contexte actuel de crise de la caféiculture dominicaine et avant d'aller plus loin dans l'exposé, il est nécessaire de préciser des points importants de la filière café : (i) données générales et grands agrégats, (ii) étapes techniques de la production et transformation, (iii) acteurs institutionnels et individuels.

2.1 Données générales

Sources : SEA 1998, CODOCAFE 2001.

2.1.1 La production

L'espèce principalement cultivée en République dominicaine est *Coffea Arabica*, plantée sur un peu moins de 10 % des terres exploitées du pays, soit 120 000 ha répartis en 18 provinces et 45 communes. Il existe aussi des plantations de *Coffea Canephora*, variété *Robusta*, dans des zones basses à l'est du pays, dont la production n'est pas recensée officiellement mais prend de l'ampleur.

Les principales variétés de *Coffea Arabica* cultivées en République dominicaine sont :

- La variété Tipica, cultivée traditionnellement, qui représente environ 85 % des surfaces de caféières (AFD 2001) ;
- La variété Caturra, plus productive, qui a été vulgarisée par les services officiels au cours de la dernière décennie et représente à l'heure actuelle environ 15 % des surfaces de caféières (AFD 2001). Les grains ont une moins belle apparence et sa valeur gustative est moindre que le Tipica.

Ces variétés sont très souvent mélangées entre elles dans les caféières, les caféières traditionnelles plantées en Tipica ayant été “ rénovées ” avec des plants de Caturra.

Les plantations sont présentes sur la quasi-totalité du pays, dans cinq massifs montagneux : Cordillère Septentrionale, Cordillère Centrale, Cordillère Orientale, Chaîne de Neiba et Chaîne de Bahoruco, et sont regroupées en six Appellations officielles : Azua, Bani, Barahona, Cibao, Cibao Altura et Ocoa.

Tableau 1 – Les Appellations officielles du café dominicain.

Appellation	Zones de production	Altitude	Caractéristiques organoleptiques des cafés
Cibao et Cibao Altura	Nord, Nord-Est et Centre Nord	100/700	Saveur ordinaire, faible, peu corsé, sans acidité
Bani	Centre	300/800	Un peu suave, un peu d'acidité et d'arôme
Azua	Sud-Ouest	400/1000	Suave, avec beaucoup d'acidité et d'arôme
Ocoa	Centre	400/1100	Suave, corsé, acide et beaucoup d'arôme
Barahona	Sud	400/1100	Suave, corsé, acide et beaucoup d'arôme

Sources : SEA & Melo 1972, Jobin 1992

Comme nous pouvons le voir sur la carte en vis-à-vis, **Carte 2 - Répartition des plantations de café et des Appellations**, certaines zones d'Appellations, sont proches, voire contiguës : Bani, Ocoa et Azua, ou Cibao Altura et Cibao... Enfin, le café produit dans la partie est du pays, notamment la Cordillère Orientale, est commercialisé sous Appellation Cibao, bien que produit très loin de la Cordillère Septentrionale

D'après les estimations du SEA de 1998, la caféiculture dominicaine occuperait 70 000 producteurs, ce qui avec les 150 agro-industries de l'île et les nombreux intermédiaires, ferait un total de 700 000 personnes dépendantes de ce secteur, soit un peu moins de 1/10^{ème} de la population totale.

En 1998, les exportations de café représentaient 16 % des exportations de produits agricoles, derrière le sucre et ses dérivés (35 %) et le cacao (21 %).

Cependant, la filière café est en déclin : la réduction de surface a été de plus de 20 % en 20 ans, avec un passage de 150 000 hectares en 1980 à 120 000 hectares en 2000.

2.1.2 La commercialisation

A la demande de la structure d'accueil, j'ai effectué une analyse quantitative complète des circuits commerciaux du café dominicain (Appellations commercialisées, volumes de ventes, destinations et importateurs principaux, différentiels de prix, etc...) en me basant sur :

- ❑ Les contrats d'exportation de café de la campagne de commercialisation 1999/2000, période allant du 1^{er} octobre 1999 au 30 septembre 2000 ;
- ❑ Des entretiens réalisés avec des exportateurs et des torréfacteurs locaux.

Ce travail de caractérisation a été effectué pour les exportations de café vert (cafés conventionnels et spéciaux), de café semi-torréfié en grain et café torréfié en grain ou moulu, mais aussi pour la vente de café torréfié moulu sur le marché interne dominicain.

L'analyse ne concerne que la campagne 1999/2000, le manque de temps et la difficulté d'accès aux archives m'ayant contraint à n'étudier que cette dernière campagne, l'idéal ayant bien sûr été de disposer d'une série de données sur plusieurs années.

Je ne vais pas reprendre ces éléments ici, n'étant pas directement reliés à mon travail de recherche. Néanmoins, l'analyse complète des circuits commerciaux d'exportation est disponibles en *Annexe 3 – Etude des marchés d'exportation du café dominicain*, tout comme l'analyse du marché interne, en *Annexe 4 – Etude du marché interne dominicain du café*.

Notons cependant un aspect original du secteur café en République dominicaine : la consommation interne est forte, comparativement à d'autres pays producteurs d'Amérique Centrale, et à tendance à augmenter d'année en année, comme nous pouvons le voir sur le graphique en vis-à-vis, *Graphique 3 – Exportation et consommation interne de 1976 à 1999*.

2.2 La filière technique

L'objectif de ce court exposé sur la transformation du café n'est pas de rentrer dans des détails techniques, qui ne sont pas l'objet de mon mémoire, mais de présenter succinctement les principales étapes du process ainsi que les principaux termes techniques utilisés dans ce mémoire.

Tableau 4 – Récapitulatif technique de la préparation du café.

Etat du café	Etape technique	Sous-produits	Masse et taux d'humidité
Cerise	Récolte		100 kg à 65 % d'humidité
	Dépulpage	40 kg de pulpe	
	Démucilagination	15 kg de mucilage	
Parche humide	Lavage		45 kg à 55 % d'humidité
Parche sec au toucher	1 ^{er} séchage	20 kg d'eau	variables
Parche sec	2 ^{ème} séchage		23 kg à 12 % d'humidité
Déparché	Déparchage	4 kg de parche	
	Tri ou préparation	6 kg de <i>trilla</i>	
Vert, ou marchand			19 kg à 12 % d'humidité

Sources : SEA 1987, Guyot 1992

On peut détailler ces étapes techniques :

- ❑ Le **dépulpage** est un enlèvement par abrasion mécanique de l'exocarpe et d'une partie du mucilage de la cerise de café ;
- ❑ La **démucilagination par fermentation**, appelée aussi "*traitement par voie humide*" est effectuée pour la plupart des Arabicas et consiste à laisser les cerises dépulpées dans l'eau, afin que le reste de mucilage soit dégradé par fermentation microbienne.
D'autres cafés, notamment les Robustas et les Arabicas brésiliens peuvent être "*traités par voie sèche*" : le café cerise est séché immédiatement après récolte et l'ensemble pulpe séchée/parche est enlevé en une seule fois (décorticage).
En République dominicaine, le traitement par voie sèche est marginal et concerne surtout les cerises immatures ou avec des défauts : le café obtenu est appelé "*café courant*" ;
- ❑ Le **lavage** à grande eau du café cerise dépulpé, aussi appelé café parche, a pour but d'ôter tout reste de mucilage. Ce lavage est souvent insuffisant en République dominicaine, notamment dans le sud, où l'eau est rare ;
- ❑ Le **séchage** peut être naturel, solaire, sur des aires bétonnées, ou mécaniques, dans des séchoirs industriels. Le séchage est souvent effectué en deux fois en République dominicaine : un premier séchage partiel au soleil, suivi d'un séchage final mécanique. Cette pratique est propre à la République dominicaine : le process du café dans les pays d'Amérique Centrale comprend généralement un dépulpage et un séchage complet dans un *bénéficio humedo*, suivi d'un transport de parche sec jusqu'à un *bénéficio seco* où le café complètement séché est départché. Pour le café dominicain, l'étape de *bénéficio humedo* est souvent faite en deux lieux distincts ;
- ❑ Le **déparchage** consiste à briser mécaniquement les enveloppes internes du fruit ;
- ❑ Le **tri** ou **préparation** du café se fait généralement en deux étapes : une sélection densimétrique réalisée avec des tables densimétriques, suivi d'un calibrage ou triage granulométrique réalisé avec des tamis mécaniques. Certains effectuent ensuite une sélection manuelle ou colorimétrique, à l'aide de trieuses électroniques à cellules photoélectriques, afin de parfaire le tri.
A ce niveau est évacué l'écart de triage ou *trilla*, selon l'appellation locale : tous les grains présentant des défauts. Cette *trilla* est principalement torréfiée et écoulée sur le marché interne. Il faut noter que le pourcentage de *trilla* a beaucoup augmenté ces dernières années, principalement à cause du développement du scolyte du café, ou *broca*, qui parasite les grains : la *trilla* représente actuellement environ 30 % du café départché.

2.3 Les acteurs de la filière

Pour présenter les acteurs, je considérerai trois niveaux :

- ❑ Les institutions elles-mêmes, définissant l'**environnement institutionnel** dans lequel s'exerce l'activité des opérateurs de la filière. Dans le cas présent, je présenterai la **législation relative au secteur café**.
Le secteur café en république dominicaine a donné lieu à une importante somme de Lois, Décrets et Règlements, compilés dans un ouvrage de plus de 540 pages, *Résumé de la*

Législation dominicaine relative au café : 1901-1998 (SEA - Commission du Café, Santo Domingo, République dominicaine, 1999).

L'objet de la présentation qui suit n'est pas de faire un résumé exhaustif de tous ces textes de Loi, mais au contraire de présenter les principaux textes pouvant, de manière directe ou indirecte, influencer la politique de la qualité du secteur café.

Dans ce cadre, je présenterai les textes de Loi relatifs à **la transformation**, puis, dans un deuxième temps, à **l'exportation** (déclaration des exportations, contrôles officiels de qualité, taxation sur les bénéfices des exportations).

- Les **arrangements institutionnels** mis en place dans la filière café sous l'impulsion des professionnels de la filière : les **organisations, publiques (CODOCAFE) ou privées (ADOCAFES et FUNDOCAFE), à caractère professionnel, voire interprofessionnel ;**
- Les **professionnels de la filière**, que je présenterai en distinguant quatre catégories principales : les producteurs, les intermédiaires, les exportateurs et les exportateurs/torréfacteurs. Ces différentes catégories se chevauchent parfois, comme nous le verrons.

La présentation des institutions, organisations et professionnels du secteur café dominicain est d'importance cruciale pour l'étude des contraintes et opportunités pesant sur la certification du café.

Je m'appesantirai plus particulièrement sur le rôle de l'Etat et des organisations de la filière, car leurs présentations posent les bases de réflexion qui seront utilisées dans la troisième grande partie, où je discuterai des innovations institutionnelles possibles et de la pertinence d'un signe collectif de qualité pour certifier de potentiels cafés spéciaux dominicains.

2.3.1 L'Etat et la législation relative à la transformation du café

Le Règlement n° 7107 “ *sur la préparation, classification et transport du café* ”, paru au Journal Officiel n° 8605, en date du 29 septembre 1961, régle toutes les étapes de la filière : la collecte, le dépulpage, la fermentation, le lavage, le séchage, le départage le stockage, la préparation à l'exportation, la mise en sac, ainsi que les contrôles officiels.

Je vais présenter ce Règlement en traitant successivement des Articles relevant de la transformation et classification du café, puis ceux relevant de l'exportation.

Voir Annexe 5 - Règlement n° 7107 “ sur la préparation, classification et transport du café ”, paru au Journal Officiel n° 8605, en date du 29 septembre 1961.

Collecte

L'Article deux prévoit une collecte du café “ *quand les cerises sont mûres, avec une couleur rouge homogène* ”. De plus, l'Article cinq précise que “ *le café cerise doit être libre de terre, pierre, feuilles sèches ou vertes, branches ou tout autre corps étranger pouvant influencer défavorablement sur la bonne qualité du café* ”.

Dépulpage, fermentation-démucilagination et lavage

Toute personne voulant effectuer la première transformation du café (dépulpage, démulagination et lavage) doit solliciter, selon l'Article trois, une autorisation écrite auprès du CODOCAFE en indiquant toutes les caractéristiques techniques de son installation. Le CODOCAFE peut refuser *“ si les caractéristiques de l'installation ne garantissent pas l'élaboration de café de haute qualité ”*.

La dépulpeuse doit être *“ en bon état, afin d'éviter qu'elle n'abîme les grains de café parche ou qu'elle laisse passer de la pulpe avec les grains ”* (Article quatre).

“ L'eau utilisée pour le dépulpage doit être propre et inodore et couler en flux continu durant tout le dépulpage pour éviter une détérioration du grain de café pendant l'opération ” (Article six).

“ Le dépulpage doit être effectué le même jour que la récolte du café, pour éviter les débuts de fermentations parasites pouvant être préjudiciables à la qualité. Si cela est impossible, le café cerise sera traité par voie sèche (sans fermentation) et se vendra comme café 'courant' ” (Article sept).

“ La fermentation du café se fera dans des bacs en ciment ou en bois complètement propres et durera le temps nécessaire pour que tous les grains soient complètement libres de mucilage. Les lots de café de différentes récoltes devront être mis à fermenter séparément ” (Article huit).

“ Le lavage se fera dans des bacs en ciment ou en bois complètement propres et sans restes de fermentations antérieures ” (Article neuf)

“ Le séchage du café se fera au soleil ou en séchoir mécanique. Il ne sera pas permis de transporter ou stocker du café parche non complètement sec (12 % d'humidité) ” (Articles 10 et 11)

Synthèse : Tous ces Articles ont été élaborés dans la même optique : garantir un niveau sanitaire minimum de la première transformation, majoritairement effectuée par de petits producteurs en République dominicaine.

Il est intéressant de noter que tous ces Articles, avant de stipuler ce qu'il faut faire, rappellent ce qu'il ne faut pas faire : la politique officielle de la qualité apparaît donc, dans ces Articles, plus comme une “ chasse ” au défauts graves qu'une recherche de l'excellence.

2.3.2 L'Etat et la législation relative à l'exportation du café

Déclaration des exportations

Avant 1992, toute personne physique ou morale voulant exporter du café devait obtenir une licence d'exportation auprès d'une commission composée de représentants de la Direction Générale des Douanes, de l'Association Dominicaine des Exportateurs (ADOEXPO) et du Centre Dominicain de Promotion des Exportations (CEDOPEX).

Les personnes intéressées devaient remplir une série d'obligations compliquées, ce qui limitait leurs accès à l'exportation. Désormais, avec le processus de libéralisation des exportations, il est seulement requis un “ Formulaire unique d'exportation ”, fourni par le CEDOPEX, contre 100 RD\$ par exportation.

En plus de ce Formulaire unique d'exportation, les opérateurs doivent être enregistrés auprès de l'OIC et du CODOCAFE, en remplissant un autre formulaire et en y déposant leurs adresses, ainsi que leurs marques utilisées à l'exportation.

Dans les 48 heures qui suivent la fermeture du contrat d'exportation, l'exportateur doit faire parvenir au CODOCAFE les documents suivants :

- ❑ Lettre de demande d'enregistrement du contrat auprès du CODOCAFE ;
- ❑ Copie du contrat ou du fax de l'importateur confirmant la transaction ;
- ❑ Facture pro-forma en quintuple exemplaires mentionnant les renseignements suivants :
 - Nom et adresse de l'exportateur ;
 - Date et numéro de l'exportation ;
 - Nom et adresse de l'importateur ;
 - Date et références du contrat de vente ;
 - Nom du bateau transportant la cargaison ;
 - Port d'embarquement ;
 - Port de destination ;
 - Marques et/ou références de l'exportateur, Appellation du café et numéros des lots composant l'exportation (un lot d'exportation comprend entre 50 à 250 sacs de 75 kg net de café vert ou 100 livres anglaises de café torréfié) ;
 - Quantité totale de sacs et masse net total, description de la préparation : lavé, trié à la main ;
 - Prix au kg ou à la livre selon la spécification du contrat ;
 - Valeur globale ;
 - Signature de l'exportateur ;
 - Timbres fiscaux d'impôts internes (trois RD\$ or).

Sur les sacs doivent figurer :

- ❑ Nom de l'exportateur ;
- ❑ “ *Produit de République dominicaine* ” ;
- ❑ “ *Café Lavé Barahona, Ocoa, Bani, etc selon l'Appellation* ” ;
- ❑ “ *Trié à la main* ” ;
- ❑ Code de l'OIC ;
- ❑ Numéro du lot d'exportation.

Après confirmation par l'importateur de la date et de la destination de l'exportation, l'exportateur doit envoyer au CODOCAFE, 48 heures minimum avant expédition, un avis d'embarquement comprenant le nom du bateau et de sa compagnie maritime, les noms des ports de départ et de destination.

Contrôles officiels de qualité

Voir Annexe 6 – Certificats de qualité officiel et non-officiel délivrés par le laboratoire du CODOCAFE.

Après réception de l'avis d'embarquement, une prise d'échantillon est effectuée au port par l'Inspecteur du Café responsable du laboratoire de CODOCAFE, sur un minimum de 10 % de sacs pris au hasard, et ceci pour chaque lot composant l'exportation.

Ces échantillons sont ensuite emmenés jusqu'au laboratoire officiel du CODOCAFE, où est opéré un contrôle normalisé sur les différents points suivants, avec les échelles de notation correspondantes :

- ❑ **Préparation du café** : lavé et trié, “ courant ” (préparé par voie sèche, ce qui est rare), *trilla* ;
- ❑ **Aspect des grains** : très bon, bon, régulier, faible, très faible ;
- ❑ **Couleur des grains** : vert clair, vert foncé, blanchâtre ;
- ❑ **Taille des grains** : grande, régulière, moyenne, petite ;
- ❑ **Torréfaction** : bonne, régulière, mauvaise ;
- ❑ **Dégustation à la tasse** (sur cinq tasses) : “ douce ” (c'est à dire sans défaut grave), irrégulière, mauvaise, très mauvaise ;

Après ces tests est rédigé un certificat de qualité reprenant les différents points et une classification des lots est effectuée, selon une typologie établie par le Règlement n° 7107 :

- ❑ **Très bon** : “ *Cafés produits en altitude avec du ‘caractère’ et complètement doux à la tasse (libres de mauvais goût)* ” ;
- ❑ **Bon** : “ *Cafés doux à la tasse, sans caractéristiques spéciales* ” ;
- ❑ **Acceptable** : “ *Cafés qui ne sont pas complètement doux à la tasse, mais dans lesquels ne se remarquent pas de mauvaises saveurs ou odeurs, ou qui ne présentent qu'une tasse ou deux légèrement mauvaises* ” ;
- ❑ **Moyen** (acceptable pour la vente sur le marché interne ou à l'exportation avec expertise d'un contre échantillon) : “ *Cafés qui contiennent de légères saveurs ou odeurs étrangères (légèrement moisissés ou terreux et irréguliers à la tasse)* ” ;
- ❑ **Mauvais** (non apte pour l'exportation) : “ *Cafés pour lesquels les analyses mettent en évidence une saveur forte de terre, de moisi ou de fermentation* ” .

Il faut noter que cette nomenclature officielle ne classe les cafés que sur des attributs organoleptiques, mais, dans les faits, le Responsable du laboratoire pondère les attributs organoleptiques avec les attributs physiques énumérés auparavant (préparation, aspect, couleur, taille et torréfaction des grains).

Le laboratoire du CODOCAFE effectue également des contrôles de qualité non-officiels à titre gratuit et sur simple demande des exportateurs.

Dans ce cas, les critères pris en compte sont plus restreints et ne concernent que l'aspect physique et la qualité organoleptique à la tasse.

Enfin, après ce contrôle de qualité, le CODOCAFE émet un Certificat d'Inspection des Fruits, qui doit être signé par l'inspecteur spécial du café en charge du laboratoire du CODOCAFE, accompagné de timbres fiscaux (1,25 RD\$ par exportation) de la Direction Générale des Impôts Internes.

Ce certificat est ensuite envoyé au Département des Exportations de la Direction Générale des Douanes, accompagné des documents suivants : Formulaire unique d'exportation du CEDOPEX, factures en quadruple exemplaire de la vente, ordre d'embarquement émis en quintuple exemplaire par la compagnie de fret maritime.

Synthèse : La législation sur les exportations et les contrôles officiels de qualité laisse donc apparaître une complexité des démarches administratives, quoique la procédure a été simplifiée en 1992.

En effet, la procédure d'enregistrement des exportations fait intervenir au moins trois administrations distinctes : le CODOCAFE, le CEDOPEX et la Direction Générale des Douanes. Sachant de plus que les documents officiels sont généralement archivés à la main, il est extrêmement difficile de " retracer " *a posteriori* l'itinéraire d'une exportation.

Toutes ces démarches se justifient d'autant moins que seule le CODOCAFE effectue véritablement un contrôle du produit.

Enfin, les contrôles officiels de qualité sont effectués, dans les faits, par un seul Inspecteur du Café, lequel archive à la main les certificats de qualité dans un carnet, sans respecter la nomenclature officielle et l'exhaustivité des contrôles.

Taxation indirecte sur les exportations

Avant la création du CODOCAFE en 2000 (présentée par la suite) et la suppression du Département du Café du SEA, il existait des taxes directes sur les exportations de café, en vertu du Décret n° 2070 " *qui établit la contribution échelonnée en ce qui concerne le café* ", paru au Journal Officiel n° 9547, en date du huit janvier 1981.

Le montant de ces taxes, démantelées en 1999, s'élevait à environ 0,30 RD\$/kg de café produit (café vert ou torréfié) et 60 % de ce montant revenait au Département du café du SEA. Cette taxation d'environ un US\$/QQ est assez courant dans les pays producteurs de café d'Amérique Centrale.

Par contre, après réception du café par l'importateur, le paiement à l'exportateur est soumis à l'observation de la Loi n° 199 " *qui établit une contribution sur les bénéfices excessifs issus de l'exportation de café et de cacao* ", parue au Journal Officiel n° 9379, en date du 6 septembre 1975.

Cette Loi oblige les exportateurs de café à changer les devise étrangères générées par leur activité auprès de la Banque Centrale de la République dominicaine, avec un taux de change officiel (désavantageux par rapport au cours réel) établi pour l'achat de devise majoré d'une commission de change de cinq %.

Dans les faits, l'impôt indirect payé par l'exportateur à l'Etat atteint 7 % à 12 % du montant de l'exportation, selon les variations de taux de change officiel.

Cette Loi a été modifiée à de nombreuses reprises, par les Décrets suivants : n° 163 de 1978, n° 1950 de 1984, n° 1977 de 1984, n° 2696 de 1985, n° 51-86 de 1986, n° 72-86 de 1986, n° 112-86 de 1986, n° 36-88 de 1988, n° 59-88 de 1988, n° 280-89 de 1989... !

L'un des derniers Décrets de modification, le n° 115-90, paru au Journal Officiel n° 9780 en 1990 prévoit " *la suspension de la contribution échelonnée sur les bénéfices excessifs dérivés de l'exportation de café et de cacao* ", considérant que " *la situation des producteurs de café et de cacao est actuellement très précaire étant donné la baisse des cours mondiaux et l'augmentation des coûts de production* ".

Cependant, ce décret n'ayant pas encore été approuvé par le Sénat dominicain, il n'est toujours pas entré en vigueur, 11 ans après sa promulgation.

Synthèse : La taxation indirecte sur les exportations est source de grogne légitime chez les exportateurs dominicains : le taux est élevé et les fluctuations du cours mondial du café sont augmentées des fluctuations du taux de taxe modifié par Décret.

De plus, l'Article trois de la Loi n° 199 prévoyait une collecte des taxes pour l'approvisionnement d'“ *un fonds spécial du budget national, destiné au développement de programmes d'amélioration des zones productrices de café et cacao, ainsi que la construction de chemins de desserte pour faciliter l'accès à ces dites zones*”. Dans les faits, cette redistribution n'a pas été effectuée (SOFRECO 2001), ce qui fait apparaître le secteur café comme un secteur “ minier ” pour le Gouvernement.

2.3.3 Les organisations du secteur café dominicain

Le CODOCAFE : une organisation publique à caractère interprofessionnel ?

“ *Créée le 25 septembre 2000 par la promulgation de la Loi 79-00 et opérationnelle le premier janvier 2001, c'est une institution publique à caractère autonome, mixte et décentralisé, dont le but principal est l'élaboration, la planification et l'exécution de la politique caféière nationale* ” (CODOCAFE 2001).

Le CODOCAFE est issu de la fusion :

- ❑ Du Département du Café de la SEA, qui supervisait les exportations de café (contrôle de qualité et octroi de permis) et servait de forum entre la profession et l'Etat pour la politique caféière ;
- ❑ De la Commission du Café, organisme para-étatique fondé en 1976, représentatif de la profession sans être véritablement interprofessionnel, qui régissait la politique caféière nationale au sein de l'OIC et les “ *contributions échelonnées à l'exportation* ” en vertu du Décret n° 2070.

Le Président de cette Commission était le Secrétaire d'Etat à l'Agriculture.

Cette fusion était réclamée depuis six ou sept ans par les opérateurs, qui souhaitaient un rééquilibrage des pouvoirs en faveur des producteurs. En effet, nombre de gros exportateurs avaient réussi à s'immiscer en force dans la Commission du Café en mettant en valeur leur statut de torréfacteur ou même producteur pour occuper les places réservées à ces derniers...

Voir Annexe 7 Loi n° 7900 “ par laquelle se crée le CODOCAFE ”, en date du 25 septembre 2000.

Le CODOCAFE est l'opérateur pivot du projet AFD : “ *Structure publique mais de nature interprofessionnelle, elle rassemble des représentants de toutes les catégories de professionnels de la filière. Ses statuts lui permettent d'agir comme cadre juridique du projet. Le Gouvernement à travers du SEA établira une convention avec le CODOCAFE pour préciser ses responsabilités, les objectifs et les moyens mis en œuvre pour réaliser le projet. Le CODOCAFE créera en son sein une cellule d'exécution du projet ou unité de gestion, laquelle recevra un appui d'un opérateur français dans le cadre d'un contrat de prestation de service. Cette unité de gestion sera directement liée à la direction générale du CODOCAFE et sera responsable de la bonne exécution du projet devant un comité de pilotage* ” (SOFRECO 2001).

Par contre, si le CODOCAFE est retenu pour exécuter le projet et en être le cadre juridique, le suivi ne sera pas de son ressort unique : “ *Il se créera un comité de pilotage du projet, composé de représentants du CODOCAFE, du SEA, de professionnels de la filière et d’associations de producteurs. Ce comité se réunira deux fois par an afin de définir et approuver les orientations, réalisations et budgets annuels du projet* ”.

Enfin, dernier point d’importance, bien que la Loi n° 79-00 de 2000 reconnaisse en le CODOCAFE une “ *institution publique à caractère autonome* ”, celle-ci ne bénéficie pas, dans les faits, d’une autonomie financière complète : “ *dans les années qui viennent, les financements requis pour le fonctionnement du CODOCAFE figureront dans les Lois de dépenses publiques* ”, même s’il est prévu des impôts indirects sur les exportations pour l’alimenter : “ *la Loi autorise le Conseil exécutif du CODOCAFE à créer les Règlements et Normes nécessaires à son développement et son fonctionnement, ainsi qu’à percevoir un impôt indirect de un RD\$/QQ de café vert produit par ses membres. Ces impôts iront directement augmenter ses fonds propres* ” (SOFRECO 2001)

Synthèse : Ce manque d’indépendance financière du CODOCAFE par rapport à l’Etat fait que l’on ne peut parler d’une véritable organisation interprofessionnelle, quoi qu’en disent les textes de Loi.

Les organisations professionnelles privées

L’ADOCAFES

Créée le 5 avril 2001, l’Association Dominicaine des Cafés Spéciaux compte 12 membres fondateurs et son objectif principal est le suivant : “ *Cette association à but non-lucratif aura pour objectif principal le développement de la production, promotion et commercialisation de cafés spéciaux dominicains ainsi que toutes autres activités légales liées directement ou indirectement à cet objectif* ” (ADOCAFES 2001).

Voir Annexe 8 – Composition de l’ADOCAFES.

Cette association devait être “ *le principal bénéficiaire et acteur du projet* ”, mais “ *en se basant sur les travaux de la mission d’évaluation [de SOFRECO], il apparaît que les opérateurs ne sont pas suffisamment préparés pour constituer cette association, prendre et assumer les responsabilités nécessaires* ” (SOFRECO 2001)...Finalement, malgré ce commentaire du rapport d’évaluation du projet, l’ADOCAFES a bien vu le jour !

L’ADOCAFES est indépendante financièrement du Gouvernement et devrait être, à terme, autonome : “ *Cette Association sera financée par le projet durant les quatre premières années de son existence et devra être capable de s’autofinancer à partir de la cinquième année. Pour couvrir le budget de fonctionnement du projet, et ensuite de l’ADOCAFES, il sera requis un financement externe initial apporté par les exportateurs au projet [...]. Il est suggéré une contribution de un US\$/QQ de café vert exporté la première année, deux US\$/QQ la deuxième année, etc....pour ensuite finir à cinq US\$/QQ la dernière année.* ” (SOFRECO 2001).

Synthèse : Bien que l'ADOCAFES soit issue d'une initiative privée volontaire et soit indépendante financièrement, le fait qu'elle soit de création récente et encore trop peu représentative de l'interprofession (12 membres en juillet 2001, dont deux honoraires, principalement exportateurs), pose problème pour son positionnement en tant qu'opérateur dans la gestion d'éventuels signes collectifs de qualité.

De plus, il faut souligner le fait que sur les dix membres fondateurs (mis à part les deux membres honoraires, le CODOCAFE et la FUNDOCAFE, présentée par la suite), tous exportent ou sont susceptibles d'exporter des cafés gourmets *estate*, marqués par des signes individuels de qualité, ce qui fait que l'on peut se questionner sur la légitimité de leurs actions pour promouvoir d'éventuels signes collectifs de qualité.

La FUNDOCAFE

La Fondation Dominicaine pour le Développement du Café de Qualité est une organisation privée sans but lucratif, créée en 1995, dont le but est de “ *Promouvoir la caféiculture de haute qualité comme mode de vie soutenable au sein des communautés rurales des régions montagneuses dominicaines. Elle investit dans des programmes qui favorisent un équilibre stable entre la croissance économique, le progrès social et la préservation de l'environnement. Elle réalise des activités spécifiques qui touchent les petits producteurs ainsi que les consommateurs de café gourmet et/ou biologique, au niveau national et international* ” (FUNDOCAFE 2000).

Voir Annexe 9 – Présentation de la FUNDOCAFE.

Synthèse : La FUNDOCAFE est donc statutairement une autre organisation professionnelle œuvrant dans le secteur des cafés gourmets.

Cependant, ses activités sont peu claires, car, dans les faits, elle est essentiellement gérée par une grosse entreprise exportatrice, Café Serrano SA, et, ce que ne précisent pas ses statuts, elle vend des cafés gourmets à des consommateurs et torréfacteurs dominicains et nord-américains.

Quoique plus ancienne que l'ADOCAFES dans le secteur des cafés gourmets, ce manque de clarté incite à la prudence, ce qui explique que cette organisation n'ait pas été retenue comme acteur du projet.

2.3.4 Les professionnels

700 000 personnes seraient dépendantes de la filière café en République dominicaine (SEA 1998) et 100 000 professionnels seraient directement impliqués dans la filière (SOFRECO 2001).

Les difficultés à cerner les contours de leurs activités, font qu'il est difficile d'en réaliser une typologie exacte et exhaustive. Par souci de clarté, j'ai donc choisi de les présenter en les répartissant dans quatre catégories, producteurs, intermédiaires, exportateurs et exportateurs/torréfacteurs, tout en soulignant le fait que ces catégories se chevauchent, certains professionnels cumulant les activités.

Cette présentation est minimale, étant donné que je me suis surtout intéressé à la partie aval de la filière, c'est à dire aux activités des exportateurs.

Les producteurs

Pour ce qui est des producteurs, je me baserai sur la typologie présentée dans le tableau ci-dessous, pour distinguer “ petit ”, “ moyen ” et “ grand ” producteur.

Tableau 5 - Typologie des producteurs de café.

Superficie individuelle en hectare	Nombre d'exploitations	en %	Superficie totale en hectare	en %	“ Type ” de producteur
< 1,2	42 297	59,4	18 061	11,8	Petit
1,2 à 6,3	24 569	34,5	72 956	47,8	
6,3 à 18,9	3 845	5,4	39 049	25,6	Moyen
> 18,9	524	0,7	22 681	14,8	Grand
Total	71 235	100	152 747	100	

Sources : Septième recensement agricole (1981) et Département du Café (1998)

La répartition des producteurs suivant la surface exploitée est caractéristique des structures de production caféière d'Amérique centrale : les petits, voire micro, producteurs représentent 94 % des producteurs et exploitent moins de 60 % des caféières.

Ces producteurs effectuent généralement la première transformation (dépulpage, lavage et séchage : du café cerise en café parche) pour créer une plus-value sur le produit, traiter directement avec les exportateurs et obtenir plus facilement un crédit, mais aussi, pouvoir stocker le café parche.

Cependant, cette première transformation est généralement mal réalisée (matériel obsolète, manque d'eau et d'hygiène, premier séchage du café parche sur le sol, ce qui lui donne un goût terreux...) et est responsable en grande partie de la mauvaise qualité générale du café dominicain (Barel 2001).

Les intermédiaires

Deux étudiants du CNEARC, Gailly et Sanchez, ont réalisé un travail de mémoire en 1999 sur la partie amont de la filière et la première mise en marché. Ils distinguent trois types d'intermédiaires au niveau de la première vente, selon leur mode d'organisation (individuelle, associative, entrepreneuriale), la transformation effectuée (absente jusqu'à complète), leur moyen de transport (mule ou motorisé) :

- ❑ **Intermédiaires ambulants ou collecteurs.** Ce sont des transporteurs qui perçoivent une commission sur le volume de café cerise ou parche acheminé par mule. Ils ne transforment pas ;
- ❑ **Intermédiaires ruraux ou négociants.** Ils sont en contact direct avec les producteurs et leur achètent principalement du café cerise, qu'ils transportent en véhicule et qu'ils transforment en café parche pour le vendre ;
- ❑ **Intermédiaires citadins** (grossistes). En base fixe dans les centres urbains, ils achètent principalement du café parche, parfois du café cerise, à des intermédiaires, voire à de gros et moyens producteurs pour vendre au niveau local ou exporter du café marchand.

En se basant sur cette typologie d'intermédiaires, ils établissent ensuite une schématisation des six principaux circuits commerciaux, depuis le producteur jusqu'aux exportateurs ou torréfacteurs, schématisés en vis-à-vis de cette page : *Tableau 6 – Schématisation des circuits commerciaux.*

Le nombre de ces intermédiaires est inconnu (SOFRECO 2001) et difficilement estimable, étant donné que toute personne en possession d'un moyen de locomotion et d'argent peut potentiellement acheter et transporter du café.

Par souci de clarté, je ne retiendrai que l'appellation d'« **intermédiaire** » dans la suite de mon exposé.

Les exportateurs

Tavarez dans le *Manuel de la caféiculture dominicaine* (SEA – Département du Café, Santo Domingo, République dominicaine 1999), distingue quatre types d'exportateurs :

- ❑ Les **maisons d'exportations traditionnelles** ;
- ❑ Les **groupements de caféiculteurs** (associations, fédérations, organisations, unions) ;
- ❑ Les **grands commerçants non-spécialisés dans le café** ;
- ❑ Les **producteurs-exportateurs**.

Dans cette typologie, les évolutions ont été rapides suite à la chute des cours mondiaux :

- ❑ Les maisons d'exportation traditionnelles, autrefois spécialisées dans le café, ont tendance à diversifier leurs activités pour ne pas dépendre uniquement de ce marché ;
- ❑ Beaucoup de groupements de producteurs, inventoriés comme exportateurs auprès du CODOCAFE sont extrêmement déficients en terme d'organisation, gestion et capacité financière et exportent peu, voire plus, se contentant de vendre directement aux maisons d'exportation traditionnelles ;
- ❑ Les grands commerçants non-spécialisés dans le café sont de plus en plus nombreux et exportent de manière très irrégulières, profitant de l'instabilité des cours sur le marché à terme pour réaliser des « coups ».

Actuellement, douze maisons d'exportations traditionnelles représenteraient 75 % à 80 % des exportations de café (moyenne sur cinq ans, 1993/94-1998/99, CODOCAFE 2000), les grands commerçants non-spécialisés environ 10 %, tout comme les producteurs-exportateurs, les groupements de producteurs exportant moins de 5 %.

Sur les six dernières années, quelque 80 entreprises ont exporté du café, mais de façon irrégulière pour la plupart d'entre-elles : certaines ont même exporté des volumes importants de café durant deux ou trois ans avant de disparaître des statistiques. Seules 40 entreprises environ ont une activité d'export régulière.

Etant données les évolutions récentes des catégories d'exportateurs recensées dans la typologie, je ne distinguerai que deux groupes parmi les exportateurs : les **entreprises** (même lorsque l'exportateur est entrepreneur individuel) et les **associations de producteurs**.

Les exportateurs/torréfacteurs

« *Le pays compte dix entreprises torrèfactrices, qui sont : (i) Industrias Banilejas, C por A, (ii) Urecaf SA, (iii) Jose Paiewonsky e Hijos, C por A, (iv) Americo Melo y Co, C por A, (v) Font Gamundi y Co, C por A, (vi) Café Serrano SA, (vii) Hermanos Hawa, (viii) Cafeteria dominicana, (ix) Nectares Tropicales Roca, (x) Cafe D'Oro. Parmi ces entreprises, Industrias*

Banilejas, C por A, transforme plus de 90 % du café qui est distribué et consommé sur le marché intérieur ” (Tavarez 2000)

Sur ces dix entreprises recensées par Tavarez, seules les cinq premières semblaient encore en activité en 2001. Une autre entreprise, Belarminio Ramirez e Hijos, C por A, s’est lancée sur le marché interne cette année.

Parmi ces cinq entreprises, une seule, Urecaf SA, exporte du café torréfié, principalement aux Etats-Unis, pour approvisionner le “ marché ethnique ” des consommateurs dominicains expatriés

En ce qui concerne le marché interne, une entreprise se dégage : Industrias Banilejas, C por A. Cette entreprise possède dix *bénéficio seco* répartis sur tout le pays, dont quatre équipés pour torréfier : Barahona, Santiago de los Caballeros, Santo Domingo et La Vega.

Possédant dix marques commerciales de café torréfié appuyées par une marque générique connue de tous les dominicains, “ *Café Santo Domingo* ”, elle représenterait, selon une étude de marché commanditée par Urecaf SA en 1998 auprès de DDB, entreprise américaine spécialisée en étude de marché, 96,5 % de part du marché interne de café torréfié, moulu.

Toujours selon cette étude de marché réalisée par DDB en 1998, Urecaf SA représentait 2 % de part du marché interne de café torréfié, moulu, les 1,5 % restants étant partagés entre les quatre premiers opérateurs cités.

Voir Annexe 4 – Etude du marché interne dominicain du café.

<p>Synthèse : Les activités des exportateurs sont fortement influencées par celles des exportateurs-torréfacteurs, notamment par Industrias Banilejas, C por A, en situation de monopole sur le marché interne. Nous verrons par la suite que ces rapports de force sont d’une grande importance sur la politique de la qualité dans la filière.</p>

3 Revue des cadres théoriques pour l’analyse de la certification des produits

Les approches économiques analysant les politiques de la qualité sont nombreuses et cherchent notamment à étudier les relations entre la **certification des produits** et :

- ❑ Les **asymétries d’information entre agents économiques** ;
- ❑ Les **relations contractuelles entre agents** ;
- ❑ Les **actions collectives permettant la mise en place de signes officiels de qualité**.

La certification des produits n’a pas été analysée en tant que telle par l’économie standard industrielle. Celle-ci s’est surtout intéressée aux conséquences de l’introduction de signaux de qualité sur le fonctionnement des marchés : unicité ou multiplicité des équilibres, caractère séparateur ou non de ces équilibres, niveau des prix assurant la crédibilité du signal.

Les travaux sur les modalités de gestion de signaux collectifs de qualité ne sont pas étudiées : le mode d'organisation mis en place par les producteurs est souvent considéré comme une boîte noire.

Dans ce cadre, l'approche de l'économie institutionnelle, qui pose les institutions et les organisations comme objets principaux d'étude, est intéressante.

En effet, l'économie institutionnelle remet en cause le modèle néoclassique (postulats, hypothèses, résultats) et notamment la notion d'équilibre général concurrentiel, en considérant le fait que les décisions des agents ne sont pas uniquement le fait de décisions individuelles, mais sont aussi déterminées et régulées par des mécanismes collectifs, volontaires ou non, inhérents à l'environnement socio-économique général dans lequel évoluent les agents, mécanismes appelés institutions, organisations ou conventions suivant les écoles. Cette analyse holistique rompt donc avec l'analyse néoclassique basée sur l'individualisme méthodologique.

Les institutions sont donc posées comme l'objet central de recherche : “ *Les institutions constituent les règles du jeu d'une société, ou dit de manière plus stricte, ce sont les contraintes inventées par les humains pour structurer leurs interactions. Les institutions sont composées de règles formelles (lois, règles communautaires, réglementation), de contraintes informelles (conventions, normes de comportement et code de conduite personnel) et des mécanismes garantissant le respect de ces deux types de règles* ” (North 1995).

Cependant, au sein de l'économie institutionnelle, les écoles sont nombreuses et se différencient suivant leur prise de distance avec le paradigme standard, depuis les courants très largement inspirés de l'économie standard (théorie de l'agence, théorie des contrats incomplets) en passant par les courants “ hybrides ” (théorie des coûts de transaction, théorie du changement institutionnel), jusqu'aux courants franchement hétérodoxes, comme l'école évolutionniste, l'école de la régulation ou l'école des conventions.

Je vais présenter ici, parmi ces théories et écoles, celles qui se sont intéressées à la question de la qualité des produits, en étudiant tout d'abord les approches portant sur la relation entre les asymétries d'information et la certification des produits : théorie de l'agence, théorie des coûts de mesure, école des conventions.

Ensuite, je présenterai la théorie des coûts de transaction, qui permet d'analyser la relation entre relations contractuelles et certification, puis je terminerai en exposant la relation entre action collective et certification.

3.1 Approches analysant la relation entre asymétrie d'information et certification

3.1.1 La théorie de l'agence

Lorsque la qualité d'un bien n'est pas complètement identifiable avant l'achat, il existe une **asymétrie d'information** entre l'acheteur et le vendeur, qui peut poser à la fois des problèmes de **sélection adverse** et d'**aléa moral** (Stiglitz 1987).

Un **problème de sélection adverse** intervient lorsque le consommateur est confronté à une offre hétérogène de biens de qualités différentes : en cas de doute, il peut être incité dans ce cas à ne pas effectuer l'achat, ce qui a pour effet de faire disparaître le marché même en présence de gains à l'échange (Akerlof 1970).

Un **problème d'aléa moral** intervient lorsque le producteur peut choisir le niveau de qualité de son bien : même si la relation entre producteur et acheteur est répétée au cours du temps et que l'achat du produit à la période n apporte des informations sur sa qualité à la période $n+1$, il existe à chaque période une incertitude sur la qualité du produit (Tirole 1988).

Dans cette approche basée sur l'économie de l'information, le moyen de réduire l'asymétrie d'information entre vendeur et acheteur est donc de mettre au point "*des contrats avec des schémas de fonctions de paiement sophistiquées*" (Brousseau 2000) ou tout naturellement de créer un signal de qualité, qui conditionnera le paiement du produit à l'observation d'un cahier des charges de production précis et/ou l'atteinte d'un certain niveau de qualité finie.

Néanmoins, ce signal ne reste efficace économiquement que s'il est crédible : sa création permet d'atténuer *ex ante* le problème de sélection adverse, mais le problème d'aléa moral ne disparaît *ex post* que si le signal est respecté par le producteur.

La question de l'*enforcement* de la mesure est donc posée.

3.1.2 La théorie des coûts de mesure

Dans la continuité de l'approche par les coûts de transaction, Barzel a introduit la notion de coût de mesure, coût compris dans l'ensemble plus global des coûts de transaction, et qui apparaît lorsqu'un produit présente des attributs difficilement mesurables (par exemple, la concentration en sucre d'une orange, en opposition à d'autres attributs aisément mesurables, comme sa masse ou sa couleur).

Selon lui, ce problème de coût de mesure est assez général : "*A priori, aucune commodité proposée à la vente n'est exempte de coût de mesure de ses attributs ; le problème posé est profond. Dans le cas général, 'market signaling' et 'adverse selection' sont présents*" (Barzel 1982).

Dans le cas où le produit présente des attributs difficilement mesurables, le producteur, plus informé que le consommateur, peut avoir tendance à adopter un comportement opportuniste, source d'aléa moral.

Selon Barzel, ces coûts de mesure augmentent proportionnellement avec la variabilité des attributs du produit et avec le degré de précision recherché par le consommateur.

Sachant que les consommateurs sont averses aux risques et notamment à la variabilité des attributs des produits, dans un environnement compétitif, le producteur aura intérêt à effectuer les mesures à la place du consommateur et à mettre en place un signal de qualité : "*En réduisant l'incertitude sur la qualité des biens, le signal de qualité réduit les coûts de recherche et de mesure de la qualité des consommateurs*" (Raynaud & Sauvée 2000)

3.1.3 L'école des conventions

Formalisée au début des années 80 par un groupe d'économistes et sociologues français, cette école met en évidence, au niveau des transactions, l'existence de “ *principes supérieurs* ” à l'origine de formes de coordination non uniquement marchandes entre individus.

Pour Favereau, chef de file de ce mouvement, il ne s'agit pas de nier la réalité des relations marchandes, mais de refuser le “ *mythe du marché universel* ” (Favereau 1988), postulat qui voudrait que “ *même là où il n'existe aucune des formes apparentes de l'échange marchand, les catégories d'offre et de demande peuvent rester de puissants outils d'analyse* ” (Chevassus-Lozza & Valceschini 1992).

Cette approche est intéressante au sens où elle développe une approche “ hol-individualiste ”, pour reprendre le terme même des membres de l'école, de l'étude des individus : “ *L'économie est l'étude de la façon dont les individus font des choix et la sociologie l'étude de la façon dont ils s'arrangent pour ne pas en faire* ” (Dupuy 1989). Le “ hol-individualisme ” est donc un mélange de l'approche économique basée sur l'individualisme méthodologique et de l'approche sociologique holiste.

Boltansky et Thévenot proposent ainsi une typologie de “ principes supérieurs ” à l'origine des formes de coordination différentes entre individus (repris de Fraval 2000) :

- ❑ **La forme de coordination domestique** est gouvernée par la confiance et l'autorité qui reposent sur la réputation et sur la fidélité à la coutume, ainsi que sur une relation personnelle de voisinage et d'estime ;
- ❑ **La forme de coordination industrielle** est fondée sur l'efficacité productive permise par la division du travail et la standardisation des produits et des procédés de fabrication. Elle permet la reproduction à l'identique des actions et des produits, indépendamment des caractères propres et singuliers des personnes ;
- ❑ **La forme de coordination marchande** est caractérisée par les rapports de concurrence. Le prix est l'étalon commun de la valeur des biens et le critère d'efficacité est la rentabilité. Elle n'a pas de contenu temporel et l'identité des protagonistes de la relation n'importe pas ;
- ❑ **La forme de coordination civique** repose sur la solidarité collective. L'unité est faite autour d'un même intérêt général ou autour d'un objectif commun jugé supérieur qui transcende les intérêts particuliers.

Cet élargissement de la notion de forme de coordination permet de prendre en compte et d'expliquer des transactions particulières : les transactions de produits fermiers non-certifiés entre voisins peuvent être vus comme des formes de coordination domestique, le commerce équitable peut être considéré comme une chaîne de transactions reposant sur des formes de coordination civique...

Le cadre d'analyse de l'école des conventions a donc le mérite d'élargir le débat sur les formes de coordination autour des attributs de qualité et de définir une pluralité de conventions de qualité permettant la certification des produits (Salais & Storper 1994, Sylvander 2000).

3.2 Approche analysant la relation entre contrat et certification

Assurant la certification des produits, les signes collectifs de qualité, qu'ils soient privés comme les marques collectives ou publics comme le Label Rouge (LR) ou l'Appellation d'Origine Contrôlée (AOC) français, peuvent être considérés comme “ *des actifs dont la propriété est partagée* ” (Raynaud & Sauvée 2000).

Dans cette perspective, les règles d'usage de l'actif commun sont définies par des relations contractuelles qu'il est possible d'étudier en mobilisant l'économie des coûts de transaction, en particulier les développements effectués par Williamson sur le fonctionnement des structures de gouvernance, “ *matrice institutionnelle à l'intérieur de laquelle l'intégrité d'une transaction est décidée, la gouvernance est le moyen par lequel l'ordre est accompli dans une relation dans laquelle le conflit potentiel menace d'annuler ou de contrarier les opportunités de réaliser des gains mutuels* ” (Williamson 1996).

3.2.1 Importance des aléas contractuels dans le choix des structures de gouvernance

Dans le cadre d'analyse de la théorie des coûts de transaction, les choix d'organisation des producteurs, ou structures de gouvernance, sont déterminés par des contraintes :

- **Comportementales :**
 - **Rationalité limitée**, d'où impossibilité pour les protagonistes de rédiger un contrat complet (Williamson 1985) ;
 - **Opportunisme des individus**, d'où nécessité de créer des mécanismes de protection de la rente créée par l'action collective ;
- **Environnementales :**
 - **L'environnement institutionnel** (réglementation de la qualité, droit des contrats) peut influencer les choix organisationnels (North 1990) ;
 - **Les caractéristiques du secteur d'activité** considéré (taille du marché, intensité de la concurrence...) influencent aussi les choix organisationnels.

L'aléa contractuel est directement lié à l'hypothèse de comportement opportuniste des individus et à la nature de bien commun du signal de qualité : chaque producteur est incité à s'approprier une partie de la valeur du bien, “ l'effet de réputation ”, au détriment des autres, c'est à dire en ne respectant pas les règles de production permettant d'obtenir la qualité escomptée.

Ce comportement de “ passager clandestin ” est donc source d'externalités : le profit individuel d'un producteur dépend de son comportement, mais aussi du comportement des autres, d'où une situation d'insécurité.

Dans l'approche par l'économie des coûts de transaction, on considère que les producteurs, conscients *ex ante* des aléas contractuels éventuels, choisissent un mode d'organisation, une structure de gouvernance, leur permettant d'obtenir les gains nets maximums (Raynaud & Sauvée 2000).

A l'origine de la théorie des coûts de transaction, Coase définit ceux-ci comme la somme des "coûts de découverte des prix adéquats et des coûts de négociation et de conclusion de contrats séparés pour chaque transaction" (Coase 1937).

Par la suite, Williamson a identifié les facteurs qui caractérisent les transactions et déterminent les coûts de transaction : l'incertitude, la fréquence et la spécificité des actifs :

- ❑ **L'incertitude** : elle regroupe les effets possibles des actions des agents adverses sans qu'une probabilité d'action puisse être calculée, du fait de la rationalité limitée des agents. Chaque agent agit à partir de conjectures sur le comportement des autres. Plus l'incertitude augmente, plus les coûts de transaction augmentent ;
- ❑ **La fréquence des transactions** : plus les transactions sur un même bien sont répétées, plus les caractéristiques de l'actif et du contrat sont connues et plus les coûts de transaction s'abaissent ;
- ❑ **La spécificité de l'actif** : plus un actif est spécifique à une utilisation, moins il est redéployable pour d'autres utilisations et plus les coûts de transaction augmentent.

Dans l'approche de Williamson, ce dernier attribut est le plus déterminant sur le coût de transaction et donc sur la structure de gouvernance à mettre en place pour la réalisation de la transaction.

Dans l'approche de la relation coût de transaction et gestion d'un bien commun "signal de qualité", un attribut de transaction particulier à l'origine d'aléa contractuel est mis en avant : **l'incertitude**.

Le cadre d'analyse de la gestion des biens communs "signe de qualité" présente donc une approche un peu différente du cadre d'analyse général de la théorie des coûts de transaction.

Williamson a proposé une représentation des choix de structures de gouvernance en fonction des aléas contractuels, en introduisant la notion de clause de sauvegarde, ensemble de mécanismes permettant de réduire les aléas contractuels :

Tableau 7 : Choix des structures de gouvernance en fonction des aléas contractuels.

		Structure de gouvernance		
		Marché	Hybrides	Hierarchie
Attributs	Clauses de sauvegarde	Absente	Limitées	Nombreuses
	règlement des conflits	Tribunaux	Arbitrage	Interne
	Type de contrat	Classique	Néo-classique	Subordination

Source : Williamson 1996

Pour la gouvernance d'un signal commun de qualité, le choix d'une structure de gouvernance se fait *a priori* entre le marché et les formes hybrides, "relations contractuelles de long terme qui préservent l'autonomie des parties mais qui, par rapport au marché, fournissent des sauvegardes supplémentaires spécifiques à la transaction" (Williamson 1996), la gouvernance hiérarchique étant exclue.

Des études empiriques ont montré que les relations entre producteurs impliqués dans un signal commun de qualité sont souvent pilotées par des formes hybrides (Ménard 1996, 1997, Raynaud 1997)

3.2.2 Mécanismes constituant la gouvernance des signaux collectifs de qualité

Mécanismes de pilotage

L'hypothèse de rationalité limitée des agents implique la réalisation de **contrats incomplets** : il faudra donc des procédures pour combler les vides du contrat initial.

Concrètement, Ménard propose la création d'une assemblée de producteurs, chargée du pilotage, où les contrats précisent moins l'ensemble des décisions qui devront être prises que l'allocation des droits de décision entre les agents.

Mécanismes d'incitation et de surveillance

L'hypothèse d'opportunisme des agents implique l'éventualité d'**aléas contractuels** : il faudra donc des mécanismes d'incitation et de surveillance pour assurer la bonne exécution des engagements initiaux et le cas échéant des procédures de gestion des conflits.

Un exemple de mécanisme d'incitation peut être le paiement du produit au producteur conditionné à la qualité. Cette qualité peut d'ailleurs être appréciée à travers le respect d'un cahier des charges de production (contrôle de process) ou mesurée sur le produit fini (contrôle de produit).

Un autre mécanisme d'incitation peut être l'existence d'un flux de rente lié à l'adoption d'un signe collectif de qualité (Klein 1995, Lafontaine & Raynaud 2000), flux de rente créé par un différentiel de prix positif pour le produit certifié et/ou par des clauses éventuelles de non-concurrence entre agents (dans un réseau de franchisé par exemple).

La "*peur de perte de la rente*" est alors très incitative.

Dans le cas d'une structure de gouvernance hiérarchique, les mécanismes d'arbitrage et de résolution de conflit sont internes.

Dans le cas d'une structure de gouvernance marchande, la résolution de conflit est gérée par le tribunal.

Dans le cas d'une structure de gouvernance hybride, la résolution de conflit se fait de manière interne, par un comité de gestion des litiges, sans pouvoir coercitif légal mais avec un rôle de médiation, qui peut être appuyé le cas échéant par un tribunal public.

En conclusion de la présentation de cette approche, il faut préciser que l'analyse a aussi permis de mettre en relation l'efficacité de ces signes de qualité avec la taille des marchés de produits auxquels ils s'appliquent.

Ainsi, on considère que le coût de création d'un signal de qualité est faiblement lié à la taille du marché, mais que les bénéfices sont proportionnels et qu'il existe une taille minimale efficace pour la promotion des produits (Alchian & Woodward 1987, Rosen 1996), liée à l'existence d'économies d'échelle.

Enfin, il faut souligner le caractère restrictif de l'étude des signes collectifs de qualité par l'économie des coûts de transaction, limite principale de cette approche.

En effet, cette approche permet de guider le choix d'une structure de gouvernance selon les caractéristiques d'une transaction particulière, alors que la qualité d'un produit final se construit tout au long d'une succession de transactions imbriquées...

3.3 Approche analysant la relation entre action collective et certification

Les travaux menés par Ostrom sur la gestion des ressources naturelles en utilisation commune peuvent être rapprochés de l'analyse des signes de qualité effectuée avec l'approche de la théorie des coûts de transaction.

En effet, bien qu'initialement issue de la réflexion d'Ostrom sur la gestion des biens environnementaux, on constate que la théorie de l'action collective peut s'appliquer à la gestion de signes collectifs de qualité, comme nous allons le voir maintenant.

Ostrom distingue huit règles d'action nécessaires à la gestion des biens communs par un groupe d'individus, règles que l'on peut relier aux éléments du cadre d'analyse de la théorie des coûts de transaction présentée auparavant :

1 Définir clairement les limites : “ *Les individus ou les ménages qui utilisent la ressource en propriété commune, ainsi que les limites mêmes de la ressource sont clairement définis* ” ;

2 Adéquation entre les règles d'appropriation de la ressource et les conditions locales : “ *Les règles d'appropriation qui définissent les dates et lieux d'utilisations de la ressource, les technologies employées pour l'exploiter et les quantités de ressources disponibles pour chacun, sont reliées aux conditions locales et aux règles d'entretien de la ressource nécessitant du travail, du matériel et/ou de l'argent* ” ;

Ces deux premières règles renvoient directement à la mise en place de contrats incomplets entre individus utilisateurs du signe collectif de qualité.

3 Arrangements par décision commune : “ *Tous les individus qui suivent les règles d'appropriation de la ressource peuvent participer à la modification de ces mêmes règles* ” ;

Cette troisième règle renvoie à la définition de mécanismes de pilotage, conséquences, selon la terminologie de la théorie des coûts de transaction, de l'hypothèse de rationalité limitée qui implique la réalisation de contrats incomplets par les agents.

Cette règle est à relier à la proposition de Ménard, qui préconise la création d'une assemblée de producteurs chargée du pilotage, où les contrats précisent l'allocation des droits de décision entre les agents.

4 Contrôle : “ *Les contrôleurs, qui surveillent attentivement les conditions d'utilisation de la ressource en propriété commune ainsi que les comportements de ces utilisateurs, sont responsables devant les utilisateurs et pourront être les utilisateurs eux-mêmes* ” ;

Cette quatrième règle renvoie à la mise en place de mécanismes de surveillance pour l'utilisation du signe collectif de qualité : ces mécanismes appelés clauses de sauvegarde doivent permettre de minimiser les aléas contractuels provoqués par l'opportunisme des agents et donc leurs permettre de maximiser leurs gains.

5 Sanctions graduées : “ *Les utilisateurs qui violent les règles d'utilisation de la ressource en propriété commune sont exposés à des sanctions graduées (dépendantes du contexte et de la gravité de la faute) prodiguées par les autres utilisateurs, par des fonctionnaires responsables devant les utilisateurs ou par les deux* ” ;

Ces sanctions graduées correspondent, dans la théorie des coûts de transaction, aux mécanismes d'incitation. Même si le terme d'incitation semble moins fort que le terme de sanction, la finalité est la même.

Ces mécanismes d'incitation peuvent être, pour reprendre les exemples développés précédemment dans l'exposé de la théorie des coûts de transaction, le paiement au producteur conditionné à la qualité ou bien “ *la peur de perte de la rente* ”.

6 Mécanismes de résolution des conflits : “ *Les utilisateurs et les fonctionnaires qui leur sont liés ont un accès rapide à des arènes locales où les conflits entre utilisateurs ou utilisateurs et fonctionnaires peuvent être résolus à coûts modérés* ” ;

Cette règle précise le mode de règlement de conflits à utiliser pour gérer le bien en propriété commune : ce mode de résolution des conflits développé par la théorie de l'action collective se rapproche de “ *l'arbitrage* ” mis en place dans une structure de gouvernance hybride, selon la représentation des structures de gouvernance développée par Williamson.

7 Reconnaissance minimale de droits à s'organiser : “ *Les droits des utilisateurs à concevoir leurs propres institutions ne sont pas contestés par des autorités gouvernementales extérieures* ” ;

Cette règle n'apparaît pas dans l'approche des signes collectifs de qualité développée par l'économie des coûts de transaction : c'est une hypothèse implicite que de considérer l'environnement institutionnel comme favorable à la mise en place d'une structure de gouvernance pour gérer un bien commun.

En fait, l'économie des coûts de transaction s'intéresse moins à ce niveau, l'environnement institutionnel “ *ensemble des règles du jeu définies par une société* ” (North 1995), qu'à la façon dont les individus évoluent à l'intérieur de ces règles en établissant des arrangements institutionnels ou structures de gouvernance (Menard 2000).

La théorie de l'action collective apparaît donc ici plus englobante et mieux adaptée à des contextes particuliers, notamment dans les pays en voie de développement, où cette reconnaissance minimale du droit des individus à s'organiser n'est pas toujours reconnue.

8 Actions collectives imbriquées : “ *Utilisation, entretien, contrôle, application, résolution des conflits et évolution de la structure de gouvernance sont organisés en multiples couches d'actions collectives* ”.

Cette règle prévoit la possibilité de superposition d'actions collectives pour la gestion d'une ressource en propriété commune.

Ostrom prend ainsi l'exemple d'un réseau d'irrigation où des structures de gouvernance, ou actions collectives, sont mises en place pour le canal principal, puis les canaux secondaires, puis les canaux de desserte finaux : la structure de gouvernance choisie par les utilisateurs de ces derniers canaux tiendra compte des règles définies dans les structures de gouvernance mises en place pour l'utilisation des canaux secondaires et du canal principal.

Dans le cas de la gestion de signes collectifs de qualité, c'est là la grande force de cette approche par rapport à l'approche de la théorie des coûts de transaction. En effet, dans la conclusion de la présentation de cette dernière approche, était signalé son caractère restrictif : “ *Cette approche permet de guider le choix d'une structure de gouvernance selon les caractéristiques d'une transaction particulière, alors que la qualité d'un produit final se construit tout au long d'une succession de transactions imbriquées...* ”.

Cette dernière assertion revient à dire que la théorie des coûts de transaction ne prévoit qu'une **juxtaposition** des structures de gouvernance, liées chacune à une transaction particulière, le long d'une chaîne de transaction concourant à l'élaboration du produit fini.

Selon l'approche de la théorie de l'action collective, les structures de gouvernance ou actions collectives ne se juxtaposent pas, mais se **superposent** les unes aux autres : la gestion globale d'un signe collectif de qualité est alors possible.

4 Méthodologie

4.1 L'approche filière comme mode de découpage et d'analyse économique du réel

4.1.1 L'évolution de l'approche en terme de filière

Depuis les travaux précurseurs de Goldberg et Davis, en 1957, et leur concept d'*Agribusiness*, les approches en terme de filière se sont succédées, faisant appel à l'économie néoclassique (“ *Etude des flux et répartition des consommations intermédiaires entre les différents secteurs et de la valeur ajoutée entre les différents acteurs*”, Fraval 2000), à l'économie industrielle (travaux sur les fruits et légumes de Codron, Lauret, Montigaud à Montpellier), complétée parfois par l'approche stratégique (travaux sur le lait de Pérez et Rastoin à Montpellier), les sciences de gestion (modèle Structure/Comportement/Performances de Scherer ou encore la théorie de l'avantage concurrentiel national de Porter).

L'approche méso-économique, qui étudie “ *Le long des diverses opérations, les acteurs, leurs logiques de comportement, leurs modes de coordination, permet de repérer ainsi les nœuds stratégiques de valorisation, de dégagement de marges* ” (Hugon 1998).

Elle est ainsi devenue un corpus scientifique à part entière, lieu d'échange entre les sciences économiques d'approche ortho- et hétérodoxe, les sciences de gestion, l'approche stratégique, les sciences de l'organisation...

4.1.2 L'approche en terme de filière dans un contexte libéralisé

Après discussion avec Benoit Daviron et Franck Galtier, et après avoir défini un cadre d'analyse théorique néoinstitutionnaliste, il a été jugé opportun d'utiliser une approche en terme de filière afin de pouvoir étudier le lien entre organisation et mode de coordination des acteurs sur la définition d'attributs de qualité.

En effet, dans le contexte actuel, marqué par la libéralisation et le démantèlement des mécanismes de régulations étatique (comme le système de quota de l'AIC dans le cas du café), la réflexion sur les filières de produits tropicaux porte surtout sur leur organisation et la question de savoir comment les rendre plus performantes (Banque Mondiale 1999).

De plus, désormais, les cours des matières premières tendent à stagner, voire baisser, la concurrence sur les marchés internationaux s'est accrue (Jouve & De Milly 1990 - Daviron 1993 – Hanak, Petithuguenin & Richard 2000), la demande des consommateurs a évolué et est devenue beaucoup plus exigeante sur les critères organoleptiques et sanitaires, de nouvelles préoccupations “ citoyennes ” en matière d'environnement et d'éthique ont émergé (Galtier 2001).

Tout ceci aboutit à l'idée qu'il faut étudier l'organisation des filières en conciliant l'objectif de compétitivité et de qualité avec les objectifs de durabilité et de considération citoyenne, notamment en ce qui concerne la protection de l'environnement et la lutte contre la pauvreté (Galtier 2001).

Dans ce nouveau contexte libéralisé, l'Etat et les agences d'aide tendent à passer du statut de maître d'ouvrage à celui de maître d'œuvre : le rôle de ces acteurs publics consiste à prendre la mesure de ce que le marché ne peut pas faire (les “ défaillances ” du marché au sens néoclassique) et à favoriser l'émergence d'autres formes de coordination susceptibles de “ compléter le marché ” (Klitgaard 1991).

Tous ces éléments ont abouti à la mise au point de la méthodologie que j'ai utilisé pour mon mémoire et que je vais présenter maintenant.

4.2 La détermination de “ design ” d'organisations de filière performantes

Source : Coste, Daviron & Galtier 2001.

4.2.1 Adaptation de la méthodologie à la question de recherche

Cette méthodologie, développée par le CIRAD en collaboration avec d'autres instituts de recherche et bureaux d'études travaillant dans le développement, a été formalisée en 1999 lors d'une revue sur les méthodes d'analyse des filières réalisée par la FAO (Coste & Daviron 1999).

Cette méthodologie, serait “ issue ” de la nouvelle économie institutionnelle.

En effet, comme Coase et Williamson (courant de la théorie des coûts de transaction), ainsi que North (courant de la théorie du changement institutionnel), on pose en première approche l'échange marchand comme forme de coordination de préférence dans la filière.

En partant de l'hypothèse que toutes les coordinations sont réalisées par le marché, l'objectif de la méthodologie est donc de repérer les endroits où il existe des “ défaillances de marché ” (qui sont présentées dans la sous-partie suivante) afin de réfléchir à des formes de coordination alternatives.

Au niveau pratique, cette méthodologie comporte trois temps forts :

- (i) **Identification des contraintes pesant sur la filière**, contraintes définies suivant les objectifs de la question de recherche ;
- (ii) **Identification des “ défaillances de marché ” le long de la filière, dans les réponses à ces contraintes ;**
- (iii) **Evaluation de l'impact de ces “ défaillances de marché ” sur les objectifs poursuivis et proposition de formes de coordinations alternatives au marché** pour aboutir à une organisation théorique de filière performante ;

Cette méthode est englobante et permet de fédérer dans une même analyse une large gamme de “ défaillances de marché ”. De plus, elle a l'avantage d'être “ souple ” et de pouvoir s'adapter à des contextes et objectifs divers (Galtier 2001).

J'ai d'ailleurs adapté cette méthodologie au contexte dominicain, ainsi qu'à mon objet d'étude.

En effet, je chercherai à identifier **dans un premier temps** toutes les “ défaillances de marché ” dans les réponses aux contraintes pesant sur les attributs de qualité de potentiels cafés verts spéciaux dominicains. La détermination de ces contraintes se fera par une étude de la demande (auprès d'importateurs, torréfacteurs et propriétaires de *coffee shop* étrangers) et une confrontation des résultats de cette étude avec les résultats d'observations de terrains sur les pratiques des opérateurs de la filière.

Dans un deuxième temps, je discuterai alors des possibilités d'innovations institutionnelles permettant de corriger ces “ défaillances de marché ”.

Cette discussion se fera tout d'abord à deux niveaux d'analyse différents et portera sur les possibilités de **modification de “ l'existant ”** :

- ❑ Réforme du cadre institutionnel législatif relatif au secteur café : innovations éventuelles portant sur l'environnement institutionnel ;
- ❑ Renforcement des contrats le long de la filière café : innovations éventuelles portant sur les arrangements institutionnels.

Enfin, **dans un troisième temps**, j'étudierai la possibilité de **création**, par une action collective des opérateurs dominicains, de signes collectifs de qualité pour certifier le café.

Cette analyse se déroulera donc elle aussi au niveau des arrangements institutionnels.

Je rappelle que je fais explicitement l'hypothèse que la certification des produits est la condition *sine qua non* au développement de la commercialisation des cafés dominicains et donc un moyen de rendre la filière plus performante.

Je vais maintenant expliquer ce que l'on entend par "défaillance de marché", notion clef de cette méthodologie.

4.2.2. Le repérage des défaillances de marché

Source : Coste, Daviron & Galtier 2001. Fraval 2000.

L'économie néoclassique distingue trois cas possibles de défaillances de marché :

- (i) Monopole naturel ;
- (ii) Bien public ;
- (iii) Rendement d'échelle croissant de la production (et de façon liée, la présence de barrière à l'entrée).

Les différents courants de l'économie néoinstitutionnelle ont amené à élargir le champs des défaillances de marché, tout en y englobant ces défaillances "néoclassiques" :

Incertitude sur la qualité des produits

Comme nous l'avons précédemment vu, lorsque la qualité d'un produit est difficilement observable, la transaction va engendrer un "coût de mesure" importants (Barzel 1982), "sous-catégorie" de coût de transaction au sens de Williamson.

Ceci peut conduire à des situations de "sélection adverse", comme l'explique Akerlof dans son article resté célèbre "*The market for 'lemons' : quality uncertainty and the market mechanism*" (Akerlof 1970) : la qualité n'étant pas discernable, le prix s'établit au niveau de la qualité moyenne du marché, ce qui pousse les détenteurs de produits de bonne qualité à se retirer du marché.

Dans ce cas, la coordination par l'échange marchand s'avère coûteuse et peu efficace et d'autres institutions peuvent lui être préférées comme les contrats (Brousseau 1993) ou les conventions (Gomez 1994, Sylvander).

L'imperfection ou l'inexistence des marchés du crédit, de l'assurance ou de l'information

Dans ce cas, des "transactions liées", "*transactions dans lesquelles les deux parties échangent sur au moins deux marchés avec les termes des transactions sur les deux marchés déterminés de manière conjointe*" (Bardhan, 1989), peuvent apparaître pour pallier l'absence de marché qui prévaut dans le cas d'un échange marchand standard.

Solution de moindre mal par rapport à la situation d'absence de marché du crédit, de l'assurance ou de l'information, ces transactions liées gênent la concurrence en augmentant les interdépendances (Moustier et Galtier 2001) ;

L'existence d'actifs " spécifiques "

Il s'agit d'investissements matériels ou humains qui ne peuvent être utilisés que dans une seule transaction : si cette transaction est rompue, les actifs spécifiques ne peuvent être redéployés et perdent ainsi toute leur valeur.

Les transactions sur les actifs " spécifiques " sont donc toujours coordonnées par des contrats de long terme ou par l'intégration au sein des firmes, en lieu et place d'une coordination marchande (Grossman et Hart 1983) ;

La présence de biens collectifs

Un bien est dit collectif s'il n'est pas possible d'obliger les consommateurs à payer pour avoir accès à ce bien, donc de les exclure de sa consommation.

Ce bien collectif peut être public ou commun selon qu'il existe ou non une rivalité dans sa consommation, rivalité qui apparaît si la consommation du bien par un agent lèse les autres agents.

Prenons deux exemples :

- ❑ Le soleil est un bien public : il n'y a ni possibilité d'exclusion, ni rivalité pour sa consommation ;
- ❑ Un signe collectif de qualité est un bien commun : il n'y a pas de possibilité d'exclusion, mais rivalité dans l'utilisation du signe par les agents (par exemple, un agent peut ne pas suivre le cahier des charges prescrit et léser les autres agents en diminuant la réputation du signe).

Les biens collectifs peuvent être soit régulés par l'Etat (cas le plus courant pour les biens publics, possible pour certains biens communs), soit par l'action collective (cas des biens communs).

Dans ce dernier cas, un ensemble d'utilisateurs se met d'accord sur des règles d'utilisation du bien, révélant ainsi ses préférences (ce qui n'est pas rendu possible par une coordination étatique).

Cependant, cette action collective peut être rendue difficile par le comportement opportuniste de certains agents, *free-riders*, qui cherchent à profiter du bien commun sans participer à son financement, ceci étant d'autant plus le cas que la taille du groupe augmente (Olson).

L'existence d'économies d'échelle

Ces économies d'échelle renvoient au fait que l'augmentation du volume de production permet de réduire le coût unitaire des produits.

La coordination par l'échange marchand conduit alors de manière assez naturelle à l'émergence de marchés peu concurrentiels et à la concentration de l'activité entre les mains de quelques gros opérateurs (création d'oligopoles et/ou d'oligopsones, voire monopoles ou monopsones).

Présence de “ barrières à l’entrée.

Ces barrières, qui empêchent l’arrivée de nouveaux acteurs dans un secteur et qui sont causes de la concentration de l’activité aux mains de quelques-uns -uns, peuvent être constituées par des licences d’exportation, des brevets, des procédés de production spécifiques...(Laffont, Tirole).

Je vais maintenant expliquer concrètement comment s’est opéré le recueil des données nécessaires à la mise en œuvre de cette méthodologie.

4.3 Collecte des données

Je vais tout d’abord recenser les données à collecter, en distinguant celles dont l’accès était disponible facilement et celles qui ont nécessité des recherches.

Ensuite, je détaillerai les protocoles d’enquêtes pour ce dernier type de données.

4.3.1 Données nécessaires et données disponibles

Données nécessaires

Les types de données à collecter pour mener à bien l’analyse se déduisent naturellement de la problématique et la méthodologie posées. Il faut des éléments sur :

- **Les exigences des importateurs, torréfacteurs et propriétaires de *coffee shop* étrangers vis-à-vis des attributs de qualité de potentiels cafés spéciaux dominicains.**
Ces attributs me permettront ensuite de définir les contraintes pesant sur la certification de ces potentiels cafés spéciaux dominicains

Je rappelle que, par “ attribut de qualité ”, j’entends une liste d’attributs large : origine géographique et variétale du café, conditions environnementales et sociales de production, apparence visuelle et olfactive, attributs organoleptiques... ;

- **Les activités des opérateurs de la partie aval du secteur café, notamment leurs pratiques contractuelles** (la partie amont a déjà été étudiée par Gailly & Sanchez en 1999) :
 - Leurs **activités d’achat** (de café cerise, de café parche, de café vert) et la description des transactions : type de café acheté (variété, Appellation), nombres et types (producteurs, associations de producteurs, intermédiaires) des fournisseurs de café, relation de crédit éventuelle entre les deux, type de relation contractuelle définissant la transaction, attributs de qualité pris en compte dans la transaction, mode de contrôle de l’origine du café, mode de fixation des prix, des pénalités et bonifications ;
 - Leurs **activités de vente** : type de café vendu (café parche, café vert, café torréfié), dénomination des cafés vendus (Appellations, éventuellement marques commerciales), type de commercialisation (marché interne, marché d’exportation : “ conventionnel ”, gourmet, biologique et/ou équitable), destination des ventes (importateurs ou *traders*,

pays), type de relation contractuelle définissant la transaction, critères d'achat pris en compte ;

- Leurs **activités de production et/ou transformation** : production, dépulpage, séchage, tri, préparation à l'exportation, torréfaction, contrôle de qualité interne ;
- Les **contrats d'exportation de café et la législation dominicaine relative au café**, entités institutionnelles auxquelles je m'intéresse ;

Ces deux derniers blocs de données serviront à discuter des possibilités d'innovations institutionnelles sur les contrats et la législation, ou concernant la création de signes collectifs de qualité.

Sources de données existantes

Seules les données recensées dans le troisième bloc précédent étaient disponibles.

En effet, les sources d'informations existantes sur la partie aval de la filière café dominicaine sont rares, souvent périmées, voire fausses, ce qui a été confirmé par un fonctionnaire travaillant au Département Commercialisation et Marché du CODOCAFE : “ *Les données sont “ arrangées ” dans les bulletins statistiques pluriannuels* ”. Néanmoins, les données “ brutes ” restent fiables : les textes de Loi régissant le secteur du café sont publiés au Journal Officiel dominicain et les contrats d'exportation de café sont archivés en l'état par le CODOCAFE.

En revanche, les informations concernant les exigences de la demande des opérateurs étrangers et les activités des opérateurs dominicains de la partie aval de la filière sont presque inexistantes.

4.3.2 Le recueil des données

Les attributs de qualité de potentiels cafés verts spéciaux dominicains

La construction d'un premier questionnaire destiné aux professionnels du café a été réalisée à l'occasion de la conférence annuelle de la SCAA, qui a eu lieu fin avril 2001 à Miami.

Ce questionnaire, entièrement directif était en libre-service au sein du stand de la République dominicaine et comprenait trois parties : (i) identification de l'enquêté, (ii) opinion générale sur les cafés dominicains, (iii) exigences quant à la création de futurs cafés spéciaux dominicains (une liste de 16 attributs de qualité à noter de zéro à dix).

Il n'a pas eu un grand succès, seul trois ayant été remplis, mais a permis de corriger les erreurs et mettre au point un autre questionnaire, plus complet comportant les mêmes questions plus “ fouillées ”.

Grâce à une revue complète de la littérature sur le développement des cafés spéciaux, la liste de questions a été augmentée pour pouvoir tester 49 attributs de qualité. Cette nouvelle version a ensuite été revue et corrigée par des spécialistes de la commercialisation des cafés spéciaux (appartenant à la SCAA, la SCAE, Association Européenne des Cafés Spéciaux, l'Association des Cafés Spéciaux Japonais).

Puis, après avoir récolté des adresses électroniques sur des sites Internet spécialisés sur le café, le questionnaire a été envoyé par courrier électronique auprès de 977 opérateurs étrangers, déjà connaisseurs ou non de cafés dominicains.

Voir Annexe 10 – Enquête sur les critères de la demande vis-à-vis des attributs de qualité de potentiels cafés spéciaux dominicains.

Les contrats d'exportation de café

La première étape a consisté à rentrer les 433 contrats d'exportation de la campagne 2000/2001 sur une base de donnée *Excel* comprenant 37 champs différents afin d'avoir un point de départ fiable.

L'idéal aurait été de rentrer sur cette base de donnée les cinq dernières campagnes de vente pour avoir plus de recul, d'autant plus que la venue de l'ouragan Georges en 1999 a modifié considérablement la situation du secteur café ces deux dernières années.

Cependant, le fait que ces contrats étaient archivés à la main et répartis dans plusieurs documents manuscrits ((i) recueil des contrats bipartites proprement dits, (ii) carnet contenant les demandes d'embarquement, (iii) carnet comprenant les permis d'embarquement, (iv) carnet comprenant les contrôles de qualité du laboratoire officiel du CODOCAFE), que ces sources d'informations étaient gérées par trois personnes différentes utilisant des numéros de référence différents par lot d'exportation de café, a rendu la tâche extrêmement fastidieuse.

Il a en effet fallu collecter toute l'information disponible, même celle qui s'avère finalement inutile, afin de croiser les données et supprimer le maximum d'incohérences. De plus, le Département Commercialisation et Marché du CODOCAFE, détenteur des archives, s'est montré peu coopératif, voire réticent vis-à-vis de ce travail, me refusant même temporairement, à plusieurs reprises, l'accès aux archives.

La législation dominicaine

Les textes de Loi relatifs au café étaient disponibles au Journal Officiel dominicain.

La partie aval de la filière café

Après avoir recensé les opérateurs ayant exporté lors de la campagne de vente 2000/2001, j'ai sélectionné tous ceux qui représentaient un volume de vente significatif, soit une majorité des exportateurs du pays : 13 entreprises et quatre associations de producteurs. Cette liste a été complétée avec quatre opérateurs d'intérêts : deux gros intermédiaires, un propriétaire de *coffee shop* local et un importateur de café torréfié.

Ensuite, des entretiens de 90 minutes ont été réalisés avec chacun, en suivant un guide d'enquête individuel, semi-directif dans sa plus grande partie, suivi de quelques questions ouvertes. Les principaux points abordés dans l'entretien étaient les suivants :

- ❑ Description des activités d'achat et de vente (de café cerise, de café parche, de café vert) ;
- ❑ Description fine des transactions ;
- ❑ Questions ouvertes : vision du rôle de l'Etat dans le secteur café, la qualité du café et sa définition, la demande des pays consommateurs et son évolution dans le temps.

Voir Annexe 11 – Enquête destinée aux opérateurs locaux.

Deuxième partie

-

**Les contraintes pesant sur la certification
des attributs de qualité de potentiels cafés
spéciaux et le fonctionnement actuel de la
filière**

Après avoir présenté le contexte général de l'étude, la question de recherche et la méthodologie mise en œuvre pour y répondre, j'entame maintenant la première phase de la méthodologie : l'identification des contraintes pesant sur la certification des attributs de qualité de potentiels cafés verts spéciaux dominicains.

Pour cela, je vais tout d'abord chercher à identifier ces attributs en traitant les résultats d'une enquête sur les demandes étrangères vis-à-vis de potentiels cafés spéciaux dominicains.

Ensuite, je m'intéresserai aux pratiques des professionnels dominicains de la partie aval de la filière, notamment en ce qui concerne leur prise en compte des attributs de qualité du café lors des transactions.

Tous ces éléments issus d'enquêtes personnelles me permettront ensuite, dans la troisième grande partie de ce mémoire, d'identifier les "défaillances de marché" de la filière dans les réponses aux contraintes qui pèsent sur la certification, puis de discuter des innovations institutionnelles possibles pour corriger ces défaillances et assurer une certification adéquate des cafés.

Je vais donc exposer, dans une première partie, le traitement de l'enquête sur la demande permettant l'identification des attributs de qualité de potentiels cafés verts spéciaux dominicains, puis, dans une deuxième et troisième partie, décrire les pratiques des professionnels dominicains de la partie aval de la filière.

1 Les critères de la demande en cafés spéciaux

Les objectifs de l'enquête soumise à des importateurs, torréfacteurs et propriétaires de *coffee shop* étrangers, étaient de connaître l'avis de ces opérateurs sur les cafés dominicains et surtout, d'apprécier les importances relatives de différents attributs de qualité dans les exigences de la demande pour de potentiels cafés spéciaux dominicains.

Après avoir présenté l'échantillon d'étude et les calculs effectués pour dépouiller les résultats, je présenterai les critères de la demande en cafés spéciaux dominicains.

Voir Annexe 10 – Enquête sur les critères de la demande vis-à-vis des attributs de qualité de potentiels cafés spéciaux dominicains.

1.1 L'échantillon et le traitement des résultats

1.1.1 La représentativité de l'échantillon

Les adresses de courrier électronique ont été obtenues sur des sites Internet spécialisés sur le commerce du café. Ces sites sont répertoriés dans la bibliographie.

La représentativité de cet échantillon par rapport au monde professionnel du café est dure à apprécier, pour deux raisons :

- ❑ La plupart des entreprises choisies cumulent souvent plusieurs activités : importation de café vert, torréfaction, vente au détail dans des *coffee shop* pour certains...
- ❑ Ces entreprises opèrent souvent sur plusieurs marchés : conventionnel, biologique, gourmet, etc...

Il était donc difficile d'essayer de construire un échantillon en prenant comme critère discriminant l'activité des entreprises.

Pour diminuer le biais induit par l'ignorance de la répartition des entreprises par activité, le choix a donc été fait d'enquêter sur un très large échantillon de 977 entreprises réparties partout dans le monde, pas moins de 59 pays étant représentés.

Sur les 977 enquêtes, 277 ne sont pas arrivées à destination suite à des problèmes d'adresse divers (abandon ou changement d'adresse électronique, erreur de saisie de l'adresse...) et 89 ont été renvoyées, d'où un taux de retour réel de 12,7 %.

Ce taux est très faible mais n'est pas surprenant, étant donné le mode d'administration de l'enquête, sa longueur et l'absence de contrepartie pour les entreprises, si ce n'est la possibilité d'avoir une communication des résultats.

Pour savoir si l'origine géographique des entreprises ayant répondu est au moins représentative de l'importance des pays traditionnellement importateurs de cafés dominicains, j'ai comparé les deux pourcentages suivants dans le tableau ci-dessous :

- ❑ Le **pourcentage par pays de réponses aux enquêtes** par rapport au nombre total de réponses : colonne % R ;
- ❑ Le **pourcentage par pays d'importation de café vert** par rapport aux importations totales de 1999/2000 (les importations sont mesurées en chiffres d'affaires) : colonne % I.

Les colonnes E et R, quant à elles, correspondent respectivement aux nombres d'enquêtes envoyées par pays et aux nombres de réponses par pays.

Tableau 8 : Représentativité de l'échantillon de l'enquête sur les critères de la demande.

Pays	E	R	%R	%I	Pays	E	R	%R	%I	Pays	E	R	%R	%I
Afrique du Sud	3				Ecosse	2				Nouvelle-Zélande	10			
Allemagne	66	11	12,4	20,9	Emirats Arabes Unis	1	1	1,1		Norvège	2	1	1,1	1,6
Antilles néerlandaises	2				Estonie	3	1	1,1		Pays-bas	11	3	3,4	1,9
Arabie Saoudite	5				Espagne	8	2	2,2	2,3	Pérou	1			
Argentine	2				Finlande	3	2	2,2		Philippines	1			
Antigua	1			0,1	France	21	5	5,6	5,2	République dominicaine	1	2	2,2	
Australie	26			0,2	Géorgie	1				Roumanie	2			
Bahamas	1	1	1,1		Grèce	4				Russie	1			
Belgique	3			1,3	Hong Kong	2	1	1,1		Royaume-uni	17	2	2,2	0,7
Bolivie	1				Inde	4	1	1,1		Singapour	9			
Brésil	4				Indonésie	1	1	1,1		Suède	3	1	1,1	0,9
Bulgarie	1				Irlande	1				Suisse	3	1	1,1	
Cambodge	1				Islande	1				Taiwan	5			0,3
Canada	52	8	9	0,4	Israël	2				Thaïlande	6			
Chili	2				Italie	24	3	3,4	30,6	Trinidad et Tobago	1			
Chine	6	1	1,1		Japon	16	4	4,5	5,6	Turquie	1			
Colombie	8	2	2,2		Liban	3	1	1,1		Ukraine	1			
Corée	1				Malaisie	2				Etats-Unis	58	30	33,7	27,9
Costa Rica	1	1	1,1		Mexique	7				Venezuela	4	1	1,1	
Danemark	3				Népal	1				Autre	17	1	1,1	

Sources : Enquêtes personnelles, Bouyer 2001

Les conclusions de cette comparaison sont mitigées : si les Etats-Unis semblent correctement représentés, comme le Japon et une bonne partie des pays importateurs européens (France, Espagne, Norvège, Pays-Bas, Suède), certains pays sont sous-représentés dans les résultats, notamment l'Allemagne, le Royaume-Uni et encore plus fortement, l'Italie.

Pour les autres pays, minoritaires dans les importations, l'absence de réponse et donc de représentativité est moins importante.

La représentativité des pays traditionnellement importateurs de café dominicain est donc moyenne, l'échantillon souffrant d'hétérogénéité.

1.1.2 Présentation du traitement des résultats

Je vais exposer les calculs et les résultats en me basant sur le *Tableau 9 – Résultats de l'enquête sur les critères de la demande*, exposé en vis-à-vis de cette page.

Dans ce tableau, la première colonne indique le grand thème auquel se rapporte chaque question, dont le numéro apparaît dans la deuxième colonne.

Ces grands thèmes sont :

- PERCEP. : questions sur la perception des cafés dominicains par l'enquêté ;
- CULTURE : questions sur les attributs liés à la culture et à la production ;
- TRANSFO. : questions sur les attributs liés au traitement post-récolte ;
- PREPA. : questions sur les attributs liés à la préparation avant exportation ;
- COMM. : questions sur les attributs liés aux conditions d'exportation ;
- ETHIQUE : questions sur les attributs liés aux conditions sociales de production.

Les résultats sont listés par colonne, suivant le système de cotation proposé :

- Oui/non pour le premier thème (PERCEP. : questions 1 jusqu'à 2.6) ;
- Pour les cinq thèmes suivants (CULTURE, TRANSFO., PREPA., COMM., ETHIQUE : questions 4 jusqu'à 42) le système de notation adopté pour quantifier l'importance des attributs de qualité est le suivant :
 - 5 : Très important ;
 - 4 : Important ;
 - 3 : Assez important ;
 - 2 : Peu d'importance ;
 - 1 : Aucune importance ;
 - Nspp : ne se prononce pas.
- Pour le dernier thème concernant les attributs organoleptiques (TASSE, questions 43 jusqu'à 48), le système de notation adopté est le suivant :
 - 5 : Indispensable ;
 - 4 : Recherché ;
 - 3 : Aucune importance ;
 - 2 : Indésirable ;
 - 1 : Strictement interdit ;
 - Nspp : ne se prononce pas.

Pour chaque question, les résultats obtenus sont exprimés en valeur absolue et en pourcentage par rapport au nombre total de réponses (le pourcentage est en gras).

En ligne, pour chaque thème de question, apparaît un total : une somme générale par note est effectuée à partir des questions appartenant à un même thème.

De même, les résultats obtenus sont exprimés en valeur absolue et en pourcentage (en gras).

Ensuite, dans l'avant-dernière colonne, appelée " Score ", une somme pondérée des notes obtenues pour chaque attribut est faite. Ainsi, par exemple, pour la question 4, le score est le suivant : $1*1 + 6*2 + 16*3 + 36*4 + 21*5 + 9*0 = 310$.

Ce calcul est bien sûr très réducteur et critiquable, car j'extrapole des résultats numériques à partir d'un système de notation qui peut paraître très subjectif et à échelle de valeur variable suivant les personnes interrogées.

Néanmoins, l'intérêt de ce calcul est de fournir une idée de l'importance relative des attributs de qualité et d'effectuer des comparaisons entre eux.

En effet, après le calcul du score de chaque attribut, j'ai effectué le calcul de la moyenne et de l'écart type des " scores " : la moyenne générale des scores est de 271 et l'écart type de 40, ce qui permet déjà de dire que tous les attributs sont à considérer (de façon très grossière, $271/89 = 3$, soit une commentaire hypothétique moyen pour tous les attributs qui pourrait être : " assez important ") et leurs importances relatives assez proches.

Après cela, j'ai effectué le calcul de la différence de chaque score avec la moyenne générale, différence qui apparaît dans la dernière colonne appelée " Ecart ".

Je me suis finalement basé sur cet écart pour classer les attributs suivant leurs importances vis-à-vis des enquêtés, en réutilisant les échelles employées dans le questionnaire :

- | | |
|-------------------------------------|--|
| □ Attribut très important : | écart > écart type = 40 |
| □ Attribut important : | écart type = 40 > écart > $\frac{1}{2}$ écart type = 20 ; |
| □ Attribut assez important : | $\frac{1}{2}$ écart type = 20 > écart > $-\frac{1}{2}$ écart type = - 20 ; |
| □ Attribut de peu d'importance : | $-\frac{1}{2}$ écart type = -20 > écart > $-\frac{1}{2}$ écart type = -40 ; |
| □ Attribut d'importance marginale : | $-\frac{1}{2}$ écart type = -40 > écart . |

1.2 Présentation des résultats

Les résultats sont présentés dans l'ordre des questions de l'enquête.

1.2.1 Perception des cafés dominicains

Question 1 - Les réponses sont assez bien équilibrées entre les entreprises ayant déjà acheté du café dominicain (45 %) et les autres (54 %).

Question 2 - Les Appellations les plus connues sont Barahona et Bani (connues par 42 % des personnes), suivies par l'Appellation Cibao Altura (connue par 35 % des personnes). Les Appellations Ocoa et Cibao sont moins connues (respectivement 28 % et 27 % de reconnaissance), l'Appellation Azua étant quant à elle quasiment inconnue, seules 7 % des personnes la citant.

Question 3 - Pour ce qui est de la perception globale de la qualité des cafés dominicains, six catégories se dégagent :

- **Les “ sans réponse ”** : 7 réponses, soit 8 % du total ;
- **Les “ sans opinion ”** : 28 réponses, soit 33 % du total, ce qui n'est pas surprenant sachant que seuls 45 % des enquêtés ont déjà acheté du café dominicain. La plupart déplorent le manque d'information et de promotion de ces cafés. Enfin, sur ces 28 réponses, trois enquêtés indiquent qu'ils seraient intéressés pour découvrir les cafés dominicains ;
- **Les “ avis mitigés ”** : 17 réponses, soit 18 % du total. Les commentaires sont assez hétérogènes et font alterner critiques et encouragements ;
- **Les “ avis favorables a priori ”** : 14 réponses, soit 16 % du total. Ces avis sont plutôt des commentaires d'encouragement et n'apportent pas beaucoup de précisions techniques ;
- **Les “ avis favorables ”** : 16 réponses, soit 18 % du total. Quelques commentaires apportent des éléments concrets sur la qualité des cafés et sont souvent l'œuvre d'entreprises ayant déjà commercialisé du café dominicain. Certains commentaires sont mêmes particulièrement élogieux : “ *Les meilleurs du monde...Très bons cafés...Café très agréable, aptes à être vendu en gourmet...Bons cafés...* ” ;
- **Les “ avis défavorables ”** : six réponses, soit 7 % du total. Les critiques ne paraissent cependant pas excessives : “ *Cafés qui pourraient être meilleurs...Ces cafés ne sont généralement pas de qualité supérieure...Ce que j'ai goûté n'était pas ce que je considère un “ café spécial ”, car il était mal torréfié et préparé, et n'était pas exceptionnel à la tasse...Trop irrégulier, tasse fade et manque de caractère...Fade. Des variations de qualité à la tasse et surtout en préparation, spécialement en ce qui concerne l'homogénéité de la taille des grains...Petite production de faible qualité* ”.

L'intégralité des commentaires est disponible en Annexe 12 – Opinion générale des importateurs, torréfacteurs et propriétaires de coffee shop sur les cafés dominicains.

Synthèse : Les cafés dominicains semblent globalement peu connus, plus de la moitié des entreprises ayant répondu à l'enquête déclarant n'en avoir jamais acheté. C'est la même chose pour les Appellations de café dominicaines, certaines étant même très peu connues (Appellations Ocoa et Cibao), voire inconnue (Appellation Azua). Les avis généraux sur les cafés dominicains traduisent eux aussi ce manque de reconnaissance : plus de 40 % des entreprises sont sans avis sur la question et 18 % sont d'avis mitigé. Par contre, parmi les réponses restantes, plus du tiers laissent apparaître une opinion plutôt favorable aux cafés dominicains et seules 7 % des réponses expriment une opinion défavorable vis-à-vis des cafés dominicains.

Le défaut d'image des cafés dominicains semble donc davantage provenir d'une méconnaissance du produit que d'une mauvaise image avérée parmi les professionnels.

1.2.2 Exigences vis-à-vis des attributs de qualité de potentiels cafés gourmets dominicains

Les résultats sont présentés par grands thèmes. Pour chaque thème, les attributs de qualité considérés apparaissent en ligne, suivis de leur score, l'écart de ce score par rapport à la moyenne générale des scores et l'importance relative de cet attribut.

Aspect production (thème CULTURE dans le tableau synthétique)

Tableau 10 : Exigences sur les attributs de qualité liés à la production.

Attribut de qualité	Score	Ecart	Importance
Altitude de la zone de production	310	39	Important
Moyennes des précipitations sur la zone de production	236	-35	Peu important
Aires de production restreintes et liées aux sols	240	-31	Peu important
Culture de variété Tipica ou Bourbon (vieille variété)	243	-28	Peu important
Absence de Caturra	193	-78	Importance marginale
Absence de variété génétiquement modifié	257	-14	Assez important
Culture biologique certifiée, sans intrants chimiques	266	-5	Assez important
Système caféier traditionnel : polyculture et ombrage	263	-8	Assez important
Plantations “ <i>Bird friendly</i> ”*	237	-34	Peu important
Culture en terrasse avec dispositifs anti-érosion	274	3	Assez important
Présence de forêts naturelles “ tampons ” entre caféières	257	-14	Assez important
Total	252	-19	Assez important

Sources : Enquêtes personnelles, Bouyer 2001

*Le label “ *Bird friendly* ” est apparu il y a quelques années dans le négoce mondial du café et certifie des cafés produits dans le respect des oiseaux et de leurs habitats.

Aspect transformation (thème TRANSFO. dans le tableau synthétique)

Tableau 11 : Exigences sur les attributs de qualité liés à la transformation.

Attribut de qualité	Score	Ecart	Importance
Récolte entièrement manuelle	292	21	Important
Récolte de cerises 100 % mûres et sans défaut	341	70	Très important
Récolte et dépulpage effectués le même jour	289	18	Assez important
Fermentation traditionnelle sans “ <i>aquapulpa</i> ”*	241	-30	Peu important
Traitement respectueux de l'environnement : collecte et compostage des pulpes, traitement de l'eau de dépulpage	267	-4	Assez important
Séchage sans utilisation de bois de chauffage	234	-37	Peu important
Séchage entièrement naturel au soleil	269	-2	Assez important
Total	276	5	Assez important

Sources : Enquêtes personnelles, Bouyer 2001

*L’“ *aquapulpa* ” est un procédé moderne de dépulpage et démulcilation s'effectuant mécaniquement, sans fermentation.

Aspect préparation (thème PREPA. dans le tableau synthétique)

Tableau 12 : Exigences sur les attributs de qualité liés à la préparation.

Attribut de qualité	Score	Ecart	Importance
Taille des grains supérieure au grade* 16 ou 17	267	-4	Assez important
Grains de couleur bleue verte	259	-12	Assez important
Tri à la main après les tris électronique et densimétrique	260	-11	Assez important
Homogénéité parfaite des grains (mêmes variété et zone)	309	38	Important
Absence de défaut visuel des grains	324	53	Très important
Bonne odeur des grains	329	58	Très important
Uniformité de l'aptitude à être torréfié	340	69	Très important
Total	298	27	Important

Sources : Enquêtes personnelles, Bouyer 2001

*Le grade désigne la taille des grains, sur une échelle normalisée allant de neuf (" cerise-pois " dans la classification par taille anglaise) à 20 (" très gros grain ")

Aspect commercialisation (thème COMM. dans le tableau synthétique)

Tableau 13 : Exigences sur les attributs de qualité liés à la commercialisation.

Attribut de qualité	Score	Ecart	Importance
Café exporté dans des sacs en sisal	247	-24	Peu important
Bonne homogénéité des exportations	324	53	Très important
Relations humaines très étroites avec l'exportateur	298	27	Important
Présence d'un signe de qualité collectif certifiant les cafés spéciaux dominicains	270	-1	Assez important
Exportation effectuée directement par le producteur : café haute qualité <i>estate</i>	246	-25	Peu important
Total	277	6	Assez important

Sources : Enquêtes personnelles, Bouyer 2001

Aspect conditions sociales (thème ETHIQUE dans le tableau synthétique)

Tableau 14 : Exigences sur les attributs de qualité liés aux conditions sociales de production.

Attribut de qualité	Score	Ecart	Importance
Fourniture d'information sur le produit et les producteurs (historique de la culture, mode de vie des producteurs)	280	9	Assez important
Fourniture d'information sur les conditions sociales de production	289	18	Assez important
Café produit par des coopératives de petits producteurs	233	-38	Peu important
Présence de programmes de développement sociaux et environnementaux liés à la commercialisation, appuyés par des Organisations Non Gouvernementales (ONG)	243	-28	Peu important
Prix " juste " et stable garanti aux producteurs	285	14	Assez important
Possibilité d'accès au crédit pour les producteurs employant des techniques soutenables	265	-6	Assez important
Salaires, soins de santé et conditions de vie décents pour les travailleurs	307	36	Important
Techniques soutenables vérifiées par une organisation tierce	259	-12	Assez important
Transparence des transactions dans la filière (répartition des marges)	253	-18	Assez important
Total	268	-3	Assez important

Sources : Enquêtes personnelles, Bouyer 2001

Aspect dégustation (thème TASSE dans le tableau synthétique)

Attention : pour ce dernier thème portant sur la dégustation à la tasse, l'échelle de commentaire utilisée pour qualifier les attributs est la même que celle du questionnaire :

- ❑ Critère indispensable : écart > écart type = 40
- ❑ Critère recherché : écart type = 40 > écart > ½ écart type = 20 ;
- ❑ Critère sans importance : ½ écart type = 20 > écart > - ½ écart type = - 20 ;
- ❑ Critère indésirable : - ½ écart type = -20 > écart > - écart type = -40 ;
- ❑ Critère d'importance marginale : - écart type = -40 > écart.

Tableau 15 : Exigences sur les attributs de qualité organoleptiques.

Attribut de qualité	Score	Ecart	Importance
Bouquet*	316	45	Indispensable
Goût “ spécial ” ou caractère**	323	52	Indispensable
Amertume	175	-96	Strictement interdit
Astringence	166	-105	Strictement interdit
Acidité	283	12	Assez important
Corps***	334	63	Indispensable
Total	266	68	Indispensable

Sources : Enquêtes personnelles, Bouyer 2001

*Bouquet : “ *Le profil aromatique complet d'un café percolé. Le profil aromatique comprend les sensations olfactives produites par les vapeurs : parfums, arômes ainsi que l'arrière-goût en bouche* ” (UKERS 2000)

**Caractère : “ *Particularité olfactive ou gustative propre à un café donné et qui en fait un produit original* ” (UKERS 2000)

***Corps : “ *Propriété physique du café, sa structure en bouche, équivalent au terme utilisé en œnologie* ” (UKERS 2000)

Question 49 - Ces questions sur les attributs organoleptiques du café étaient suivies d'une question ouverte, où les enquêtés étaient libres de choisir d'autres attributs organoleptiques leurs semblant important pour définir un potentiel café haute qualité dominicain.

29 opérateurs ont répondu à cette question, soit 33 % de l'échantillon, et ont cité principalement quatre attributs :

- ❑ Doux* : 20 réponses, soit 25 % du total ;
- ❑ Riche** : 18 réponses, soit 20 % du total ;
- ❑ Moelleux*** : 13 réponses, soit 15 % du total ;
- ❑ Vineux : neuf réponses, soit 10 % du total ;

*Doux : “ *Terme de négoce qui désigne un café libre de toute acidité ou amertume excessive (due à un défaut des grains) ou saveur Rio, saveur amère caractéristique de certains cafés brésiliens de la région de Rio de Janeiro* ” (UKERS 2000).

**Riche : “ *Décrit un café possédant un bouquet développé* ” (UKERS 2000).

***Moelleux : “ *Un café avec de la rondeur, manquant un peu d'acidité. Ni trop acide, ni trop amer, mais dense, riche et rond* ” (UKERS 2000).

1.3 Attributs de qualité de potentiels cafés spéciaux dominicains

Grâce aux résultats de l'enquête sur les critères de la demande, détaillée précédemment, je vais lister les principales exigences des importateurs, torréfacteurs et propriétaires de *coffee shop* vis-à-vis de la création de potentiels cafés spéciaux dominicains.

Pour ce faire, je ne vais considérer que les attributs de qualité “ importants ” ou “ très importants ” (nomenclature qui concerne les critères listés dans les thèmes CULTURE, TRANSFORMATION, PREPARATION, COMMERCIALISATION et ETHIQUE) et les attributs de qualité “ indispensables ” ou “ recherchés ” (nomenclature qui concerne les attributs de qualité organoleptiques listés dans le thème TASSE).

Ce découpage est arbitraire car, comme nous l'avons vu dans l'exposé des résultats, beaucoup d'attributs de qualité ont leur importance, aussi minime soit-elle.

Les attributs de qualité demandés pour de potentiels cafés spéciaux dominicains sont, par classement thématique :

- ❑ Concernant la culture :
 - **Altitude** : important ;
- ❑ Concernant la transformation :
 - **Récolte entièrement manuelle** : important ;
 - **Récolte de cerises 100 % mûres et sans défauts** : très important ;
- ❑ Concernant la préparation :
 - **Homogénéité parfaite des grains, même variété et zone** : important ;
 - **Absence de défaut visuel des grains** : très important ;
 - **Bonne odeur des grains** : très important ;
 - **Uniformité de l'aptitude à être torréfié** : très important ;
- ❑ Concernant la commercialisation :
 - **Bonne homogénéité des exportations : niveau de qualité stable dans le temps** : très important ;
 - **Relations humaines très étroites avec l'exportateur** : important ;
- ❑ Concernant les aspects éthiques de l'activité caféicole :
 - **Salaires, soins de santé et conditions de vie décentes pour les travailleurs** : important ;
- ❑ Concernant les aspects organoleptiques :
 - **Bouquet** : indispensable ;
 - **Caractère** : indispensable ;
 - **Corps** : indispensable.

Ces attributs serviront dans la troisième grande partie à mettre en évidence les “ défaillances de marché ” de la filière dans les réponses aux contraintes pesant sur la certification de potentiels cafés spéciaux dominicains.

Après avoir présenté les exigences de la demande, je vais maintenant exposer les résultats des enquêtes administrées auprès des professionnels de la partie aval de la filière café.

2 Etude de la partie aval de la filière : les transactions avant exportation

Voir Annexe 11 – Enquête destinée aux opérateurs locaux.

Parmi les 44 exportateurs officiellement recensés en 2001, 11 étaient des associations et 33 des entreprises.

Parmi ces exportateurs, j'ai enquêté auprès de 4 associations et 13 entreprises, en faisant le choix de ne retenir prioritairement que les professionnels ayant exporté lors de la campagne de vente 1999/2000 : leurs exportations cumulées représentent 96,9 % des exportations totales de café vert de la période.

J'ai ensuite complété cet échantillon avec quelques professionnels intéressants : deux gros intermédiaires, un propriétaire de *coffee shop* local, un importateur local de café torréfié.

L'échantillon est donc représentatif des professionnels de la partie aval de la filière.

Par la suite, je ne m'intéresserai qu'aux 17 exportateurs et aux deux intermédiaires, regroupés sous la dénomination d'"opérateurs", l'importateur de café torréfié et le propriétaire de *coffee shop* m'ayant servi à faire une étude du marché interne, qui n'est pas l'objet de ce mémoire.

Voir Tableau 16 en vis-à-vis de cette page– Liste des professionnels dominicains rencontrés.

Je vais maintenant détailler les activités de ces opérateurs : production propre éventuelle, achat (entreprises) ou collecte (associations de producteurs) de matière première, mécanismes de fourniture de crédit et de fixation des prix. Le faible nombre des enquêtes explique le fait que je n'utilise pas de pourcentage dans l'exposé de mes résultats.

Les sous-parties qui suivent peuvent paraître compliquées, mais ne font que refléter la réelle complexité des pratiques observées. C'est pourquoi de courtes synthèses sont effectuées en fin de chaque sous-partie et qu'une sous-partie finale résume plus spécialement les pratiques des opérateurs pour prendre en compte des attributs de qualité du café lors des transactions.

NB :

- *J'utiliserai le terme " matière première " pour désigner le café en cours de préparation, aux stades café cerise, ou café parche (sec au toucher ou sec) ou café déparché ;*
- *Je ferai souvent référence à des pourcentages d'achat ou de collecte de matière première par rapport au " volume total traité " par chaque opérateur : le volume total traité est la somme des volumes de café vert et de trilla, produits par chaque opérateur sur une campagne.*

2.1 Production propre, Appellations et variétés traitées

2.1.1 Production

Mises à part les quatre associations de producteurs qui traitent la production de leurs adhérents, neuf entreprises produisent du café, la moyenne de la production propre sur le volume traité étant de 17 %.

Cependant, deux entreprises désirent augmenter leurs volumes de production : Americo Melo y Co, C por A, veut produire 50 % du volume traité (contre 20 % actuellement) et Casa Toral, C por A, veut stopper les achats (50 % de son volume actuellement) et produire lui-même, car “ *Il y a des producteurs, mais plus de café : les rendements ont baissé considérablement avec la Broca*”, et de plus “ *La transformation post-récolte des petits producteurs est catastrophique*” (Luis Toral, de Casa Toral, C por A).

Des neuf entreprises qui produisent, seules trois ont développé un café *estate*.

Synthèse : Les $\frac{3}{4}$ des entreprises exportatrices produisent elles-mêmes environ 17 % du café qu’elles traitent, mais très peu font du café *estate* : la production propre est la plupart du temps mélangée aux achats de matières premières.
Quant aux associations, elles ne produisent pas de café *estate*.

2.1.2 Appellations traitées

Les opérateurs traitent principalement du café d’Appellation Barahona (12 réponses) et Cibao Altura (11 réponses). Viennent ensuite, à peu près à égalité, les autres Appellations : Bani (neuf réponses), Azua et Cibao (sept réponses chacune), puis Ocoa (six réponses).

Les opérateurs traitent généralement plusieurs Appellations, certains en collectant jusqu’à six ! :

Tableau 17 – Nombre d’Appellations traitées par chaque opérateur.

Nombre d’Appellations traitées	Nombre d’opérateurs
1	4
2	5
3	5
4	3
6	2

Sources : Enquêtes personnelles, Bouyer 2001

Cinq exportateurs reconnaissent faire des mélanges entre Appellations :

- ❑ Nazario Rizek, C por A, incorpore le café d’Appellation Azua dans du café d’Appellation Barahona ou Bani ;
- ❑ La FEDECARES incorpore le café d’Appellation Ocoa dans du café d’Appellation Bani ;
- ❑ Font Gamundi y Co, C por A, incorpore le café d’Appellation Azua dans du café d’Appellation Ocoa ;

- ❑ L'ADAO incorpore le café d'Appellation Azua dans du café d'Appellation Barahona ou Ocoa ;
- ❑ Casa Toral, C por A, incorpore les cafés d'Appellations Azua, Cibao Altura et Ocoa dans du café d'Appellation Barahona ;

2.1.3 Variétés traitées

En ce qui concerne les variétés, plus de la moitié des opérateurs (dix réponses) n'ont aucune idée des pourcentages respectifs de Tipica et Caturra qu'ils traitent. Les autres citent des pourcentages approximatifs, les caféières étant souvent constituées des deux variétés, car originellement plantées en Tipica puis rénovées avec du Caturra.

Tous les opérateurs disent mélanger ces deux variétés lors de leur traitement, sauf trois d'entre eux :

- ❑ Font Gamundi y Co, C por A, et Café Serrano SA traitent le Tipica à part pour faire du café *estate* ;
- ❑ Urecaf SA traite le Tipica à part et le réserve pour les marchés européens.

Synthèse : Plus de la moitié des opérateurs traitent au moins trois Appellations de café, ce qui augmente *a priori* les risques de mélange entre Appellations. Certains déclarent d'ailleurs mélanger sciemment leurs différentes Appellations.

Les opérateurs qui trient les cafés en distinguant les variétés sont l'exception.

2.2 Achat ou collecte de café cerise

Elle est effectuée par six entreprises et deux associations :

- ❑ Pour les deux associations, qui collectent en café cerise 90 % de leur volume traité, la raison est technique : tous les petits producteurs ne possèdent pas le matériel nécessaire au dépulpage.
- ❑ Pour les six entreprises, qui achètent en café cerise 35 % en moyenne de leur volume traité, il s'agit souvent d'une volonté de contrôler la qualité dès l'origine et d'effectuer soi-même le dépulpage, étant donné qu'il est mal contrôlé par les petits producteurs. Cependant, seule une entreprise, Urecaf SA, a clairement une politique forte d'achat en café cerise pour garantir la qualité de la transformation : elle achète actuellement 80 % de son volume traité en café cerise.

Les 11 opérateurs restants ne collectent pas de café cerise, pour des raisons qui peuvent être diverses : volonté de diminuer les coûts de collecte et transport en achetant du café déjà déparché, ou, paradoxalement, choix de laisser les petits producteurs effectuer eux-mêmes le dépulpage afin de ne pas gâter les cerises pendant le transport (qui peut parfois être très long étant donné le manque de mules et de chemins de desserte des caféières).

2.2.1 Fournisseurs et zones d'achat

Pour les associations, le nombre de fournisseurs de café cerise est très élevé : environ 230 membres et 200 non-membres pour le CONACADO, et plus de 5 600 membres pour la FEDECARES !

Au niveau des six entreprises achetant du café cerise, le nombre exact de fournisseur n'est jamais connu avec précision, étant fluctuant d'une année sur l'autre.

Le nombre de ces fournisseurs dépendant de la taille de l'entreprise, effectuer une moyenne n'aurait pas de sens. Néanmoins, les chiffres sont généralement très élevés : les entreprises " moyennes " collectent auprès de 100, voire 200 petits et moyens producteurs et moins d'une dizaine d'intermédiaires et grands producteurs.

Le plus grand exportateur de ce groupe, Urecaf SA, collecte 80 % de son volume traité auprès de plus de 800 petits et moyens producteurs et quelques dizaines d'intermédiaires et grands producteurs !

Les zones de collecte ou d'achat de cerises sont généralement très étendues, en relation avec le nombre important de fournisseurs. Dans tous les cas, les cerises collectées sur des régions d'Appellation différentes sont mélangées.

2.2.2 Contrats et attributs de qualité pris en compte

Les associations de producteurs ne définissent pas de contrat spécifique, l'adhérent apportant systématiquement toute sa production, quelle que soit la nature des cerises.

Les entreprises basent généralement la transaction sur un contrat oral, ce contrat se trouvant renforcé au cours des années par le développement de relations de confiance entre fournisseur et acheteur.

Dans ce cas, le principal attribut pris en compte lors de l'achat est la maturité des cerises : un pourcentage maximal de cerises vertes (immatures) ou noires (trop mûres) est accepté. Cependant, ce pourcentage est approximatif, peu souvent contrôlé sur un échantillon, voire très large (Urecaf SA accepte ainsi jusqu'à 25 % de cerises vertes et 5 % de cerises noires).

Les autres attributs pris en compte dans la transaction sont peu nombreux :

- ❑ Certaines entreprises contrôlent éventuellement la fraîcheur des cerises, c'est à dire le délai entre la récolte et l'arrivée à l'entreprise, qui doit être inférieur à huit heures (Casa Toral, C por A) ou 24 heures (Ismael Perdomo Recio) ;
- ❑ Une seule entreprise, Belarminio Ramirez e Hijos, C por A, tient compte d'autres attributs : la variété (le grain de *Tipica*, plus gros et à meilleur rendement de transformation, est bonifié), la présence d'ombrage (les caféier sous ombrage donnent des grains plus gros, d'où des bonifications), l'altitude (cerises produites à plus de 500 m : plus l'altitude est élevée, plus la formation des cerises est longue et plus les arômes sont développés). Le contrôle de ces attributs n'est pas directement fait sur le produit, mais s'effectue par l'intermédiaire du fournisseur : des relations humaines renforcées dans le temps tiennent lieu de " garantie " pour l'entreprise.

Seules deux entreprises, Urecaf SA et Café Serrano SA, possèdent des contrats d'achat écrit précisant le % maximum de cerises vertes ou noires acceptées, l'altitude minimale de la zone de production, le % de matière étrangère et de cerises touchées par la *Broca*.

Café Serrano SA tient aussi compte de la variété et de la présence d'ombrage (même type de bonifications que Belarminio Ramirez e Hijos, C por A).

Là encore, les contrôles sont indirects et s'appuient sur la connaissance qu'a l'entreprise de chacun de ses fournisseurs.

Urecaf SA effectue systématiquement des tests organoleptiques sur les cerises achetées : un échantillon est prélevé, puis dépulvé, séché et départché, avant d'être torréfié et dégusté. Le contrat est fermé après dégustation et le prix est fixé suivant la qualité à la tasse.

2.2.3 Crédit

Parmi les huit opérateurs collectant ou achetant des cerises, deux associations gèrent des crédits de campagne (frais de main-d'œuvre pour la récolte et le nettoyage des caféières) pour les petits producteurs avec des systèmes de garantie solidaire. Cependant, ces systèmes ne semblent pas très bien fonctionner, les volumes de crédit ayant fortement diminué ces dernières années.

Parmi les six entreprises restantes, deux réalisent des avances sur récolte, mais les délais sont courts (15 jours à un mois) et les pourcentages d'avance peu élevés (40 % au maximum).

Seules deux entreprises déclarent effectuer véritablement du crédit aux petits producteurs : Café Serrano SA et Urecaf SA. Cette dernière effectue d'ailleurs un diagnostic technico-économique de chaque producteur demandant un prêt afin de remplir un "formulaire informatif pour demande de prêt".

Synthèse : La collecte ou l'achat de cerise ne concerne qu'un tiers des opérateurs et ce pour des volumes réduits, sauf pour une entreprise.

Les zones d'achat ou de collecte sont généralement très étendues et le nombre de fournisseurs, majoritairement de petits producteurs, très élevé, parfois inconnu avec précision, ce qui favorise les mélanges entre Appellations.

Les transactions se font en grande majorité sur une base orale et l'attribut de qualité déterminant est la maturité du café cerise, parfois sa fraîcheur. Les opérateurs prenant d'autres attributs de qualité en compte sont très minoritaires.

Du crédit est concédé aux fournisseurs de café cerise par la moitié des acheteurs, mais est généralement peu important et non sécurisé par des garanties.

2.3 Achat ou collecte de café parche et départché

2.3.1 Opérateurs achetant ou collectant du café parche ou départché

Café parche

Toutes les opérateurs achètent ou collectent du café parche, sauf la FEDECARES, qui collecte le café de ses adhérents au stade cerise.

Ce café parche est, suivant les habitudes de chaque région productrice, l'objet de transaction en stade :

- ❑ Dit "sec au toucher", à taux d'humidité variable, ce qui est généralement le cas dans le Sud. Le séchage doit alors être poursuivi par l'acheteur ;
- ❑ Sec, à 12 % d'humidité, ce qui est généralement le cas dans le Nord.

La collecte ou l'achat de parche représente en moyenne 44 % des volumes traités par les opérateurs, avec cependant un écart type très important de 30 %.

Café déparché

Tous les opérateurs pratiquent l'achat de café déparché, sauf les quatre associations et quatre entreprises.

Les quatre associations ne collectent pas de café déparché car les petits producteurs n'ont pas le matériel pour effectuer le déparchage.

Les quatre entreprises qui n'achètent pas de café déparché le font clairement par choix qualitatif : un café déparché peut avoir été mal dépulvé, mal séché, mal déparché, mais aussi et surtout avoir été stocké longtemps dans de mauvaises conditions ou avoir été mélangé (les mélanges sont plus facilement repérables sur le café parche, avec les différences de couleur dues aux différences de taux d'humidité).

Les 11 opérateurs restants achètent en moyenne 34 % de leur volume traité en café déparché, avec là encore un écart type important de 20 %.

Les entreprises achetant le plus de café déparché sont généralement spécialisées dans un "second marché" de la *trilla* : elles achètent des cafés déparchés de qualités hétérogènes et médiocres, souvent à bas prix, les mélangent et comptent ensuite sur les tris (densimétriques et/ou granulométriques et/ou colorimétriques) pour constituer des lots d'exportation à peu près "convenables".

Dans ce cas, il n'y a aucun contrôle des attributs de qualité avant préparation, si ce n'est pour repérer des défauts graves (odeur de surfermenté et de terre notamment) et le pourcentage de *trilla* obtenu en fin de process est très élevé.

2.3.2 Fournisseurs et zones d'achat

café parche

De même que pour les transactions en café cerise, le nombre de fournisseur de parche est très élevé pour les associations : plus de 1 500 membres pour le GRAN ainsi que pour l'ADAO !

De même, les entreprises ne connaissent pas avec exactitude le nombre de leurs fournisseurs. Il est ici extrêmement difficile de faire une typologie des relations fournisseur/acheteur, car les combinaisons sont nombreuses.

Les fournisseurs sont généralement de petits ou moyens producteurs, souvent plusieurs centaines, comme dans le cas des transactions en café cerise, mais aussi des associations ainsi que de grands producteurs et des intermédiaires.

Quelques entreprises, telles José Paiewonsky e Hijos, C por A, Miguel Angel Nunez ou Rafael Pena Hijo, C por A, ne se fournissent qu'auprès d'intermédiaires.

Seul Americo Melo y Co, C por A, a fait le choix de ne s'approvisionner qu'auprès de producteurs (500, dont 70 % de petits) "pour protéger leur revenu et éviter les marges abusives des intermédiaires" (Miguel Melo, de Americo Melo y Co, C por A).

Là aussi, les zones de collecte ou d'achat de café parche sont larges, d'autant plus que le café parche sec, et sec au toucher dans une moindre mesure, sont transportables sur de plus longues distances que le café cerise, périssable. Cette possibilité de transport fait que les cafés parche de régions d'Appellation différentes sont très souvent mélangés.

Café départché

Il est là encore difficile de faire une typologie des relations fournisseur/acheteur, les combinaisons étant nombreuses et les entreprises n'ayant pas toujours l'idée de leur nombre de fournisseurs.

Les achats de café départché se font principalement aux intermédiaires, généralement peu nombreux (quelques dizaines) et aux grands et moyens producteurs, dont le nombre peut varier d'une trentaine à 150.

Les zones d'achat sont généralement très étendues, d'autant plus que le café départché peut se stocker et se transporter aisément.

Les mélanges entre cafés départchés de différentes Appellations sont donc les plus fréquentes à ce stade du processus.

2.3.3 Contrats et attributs de qualité pris en compte

Les pratiques sont à peu près similaires pour les transactions en café parche et en café départché. Les principaux attributs de qualité pris en compte par tous les opérateurs sont contrôlables à la vue ou à l'odeur :

- Le contrôle visuel vise à repérer :
 - Les défauts physiques des grains : grains avec parche encore adhérent dans un lot de café départché, grains jaunes, signe de sur-fermentation lors du lavage suivant le dépulpage, grains clairs, signe de séchage au soleil trop fort. Par contre, la présence de grains attaqués par la *Broca* n'est contrôlable directement que sur le café départché, et pas sur le café parche ;
 - La présence de corps étrangers (pierres, branches, poussière...)
 - La taille des grains.
- Le contrôle olfactif vise à repérer :
 - L'odeur de surfermenté, signe d'un mauvais lavage après dépulpage ;
 - L'odeur de terre, signe d'un séchage effectué sur terre battue.

Sept opérateurs exigent aussi une " tasse propre ou douce ", c'est à dire l'absence de défaut organoleptique du café percolé.

Pour cela, cinq d'entre elles font systématiquement appel au laboratoire du CODOCAFE en envoyant un échantillon de café pour dégustation. Une fois la dégustation effectuée, à titre gratuit, une attestation non-officielle (*voir Annexe 6 – Certificats de qualité officiel et non-officiel délivrés par le laboratoire du CODOCAFE*) est renvoyée et permet à l'entreprise de décider de la réalisation de la vente.

Seules deux entreprises, Urecaf SA et Café Serrano SA, effectuent elles même les dégustations.

Parmi les opérateurs qui achètent du café parche ou départché, seules six entreprises établissent un contrat écrit avec le fournisseur. Ces contrats spécifient généralement les attributs de qualité énoncés auparavant : café doux à la tasse, pas d'odeur étrangère, moins de 10 % à 25 % de *trilla* (suivant les entreprises), pas de poussière ni de corps étrangers.

Seules trois entreprises, Belarminio Ramirez e Hijos, C por A, Café Serrano SA et Urecaf SA, prennent en compte l'altitude de la zone de production, et seules ces deux dernières prennent aussi en compte la variété de café.

Enfin, la taille des grains est contrôlée uniquement par ces deux dernières entreprises ainsi que Casa Toral, C por A.

Il faut noter que seule Urecaf SA fournit véritablement un guide précis pour ses chargés d'achats. Intitulé “ *Procédures pour les achats de matières premières* ”, il précise en 28 points les critères d'achat à respecter.

2.3.4 Crédit

Café parche

Parmi les 18 opérateurs achetant ou collectant du parche :

- Sept opérateurs ne fournissent plus de crédit, principalement à cause de la baisse des cours et du manque de garantie avec les petits producteurs ;
- 11 continuent à en fournir, mais dans des proportions beaucoup moindres qu'auparavant, pour les mêmes raisons. Les crédits couvrent en moyenne 40 % des frais de campagne et sont parfois accompagnés de jours de délai entre le paiement et la livraison effective des matières premières (un à deux mois généralement).

Enfin, le préfinancement total des intermédiaires n'est plus systématique, comme cela se faisait quelques années auparavant (Gailly et Sanchez 1999).

Café départché

Parmi les 11 opérateurs achetant du café départché, seule Jose Paiewonsky e Hijos, C por A, fournit un préfinancement de 50 % avec 30 jours de délai à ses grands producteurs et intermédiaires. Les autres ne pratiquent pas de crédit.

Synthèse : La collecte ou l'achat de café parche, sec au toucher et/ou sec, est effectué par tous les opérateurs et représente en moyenne la moitié du volume traité. L'achat de café départché est effectué par une majorité d'entreprises, mais pas par les associations, et représente en moyenne le tiers du volume traité.

De même que pour le café cerise, les zones d'achat ou de collecte sont généralement très étendues et le nombre de fournisseurs (petits, moyens, grands producteurs, mais aussi intermédiaires et autres exportateurs) très élevé, parfois inconnu avec précision, ce qui favorise les mélanges entre Appellations.

Les transactions se font pour les deux tiers des opérateurs sur une base orale et les attributs de qualité déterminants sont contrôlables à la vue ou à l'odeur. Un tiers des opérateurs exigent aussi “ une tasse propre et douce ”. Les autres attributs de qualité pris en compte (altitude et variété notamment) sont très minoritaires.

Du crédit est concédé aux fournisseurs de café parche par la moitié des acheteurs, mais est généralement moindre qu'il y a quelques années, peu important et non sécurisé par des garanties. Seule une entreprise sur 11 fournit du crédit à ses fournisseurs de café départché.

2.4 Les transactions de *trilla*

Le pourcentage moyen de *trilla* obtenu en fin de process représente 28 % du volume traité total, avec des différences considérables (écart type de 12 %) suivant les opérateurs.

Selon ces derniers, cette augmentation de la *trilla* serait due principalement au développement de la *Broca*, ou Scolyte du caféier, parasite du grain de café.

Cette évolution constitue d'ailleurs un motif d'inquiétude pour beaucoup d'entre eux.

Ainsi, Munne y Co, C por A, n'ayant pas de trieuse colorimétrique et ne souhaitant pas investir en cette période de crise du marché mondial du café, a préféré se retirer du secteur.

Comercial Roig, C por A, envisage de faire la même chose si les cours ne remontent pas dans l'avenir. L'entreprise a d'ailleurs déjà commencé à transformer ses séchoirs à café en séchoirs à riz...

Les opérateurs qui torréfient et moulent du café pour le vendre sur le marché interne ou à l'exportation, comme Urecaf SA, récupèrent, voire achètent, cette *trilla* à d'autres opérateurs.

Certains exportent également cette *trilla* en grain, à destination des Etats-Unis ou de l'Europe du Sud, " *lorsque l'occasion se présente* " (Paolo Paiewonsky, Jose Paiewonsky e Hijos, C por A).

Cependant, ces phénomènes concernent des quantités marginales de *trilla* : la grande majorité des opérateurs déclarent vendre l'intégralité de leur *trilla* à Industrias Banilejas, C por A.

Cette entreprise collecte de la *trilla* sur tout le territoire dominicain, ainsi que dans les régions d'Haïti situées à proximité de la frontière dominicaine (Sallée 2001). Toutefois, même si ces pratiques sont connues, les volumes concernés restent très difficiles à évaluer.

Il faut préciser qu'Industrias Banilejas, C por A, est réputée accepter toutes les qualités de café, y compris les plus mauvaises comme les café à odeur de surfermenté.

La *trilla* étant principalement écoulee sur le marché interne, se reporter pour plus de détails à l'Annexe 4 – Etude du marché interne dominicain du café.

Synthèse : La *trilla*, écart de triage et sous-produit de la préparation du café à l'exportation, est en augmentation forte depuis quelques années, principalement à cause du développement de la *Broca*.

Cette *trilla* est peu exportée et est destinée principalement au marché interne, quelques torréfacteurs, dont Industrias Banilejas, C por A, concentrant la majorité des achats de *trilla*.

2.5 Fixation des prix, pénalités, primes et mode de paiement

2.5.1 Fixation des prix

Sur les 19 opérateurs, deux associations exportent du café équitable et bénéficient d'un prix minimum garanti, ce qui permet ainsi de définir automatiquement les prix d'achat des matières premières.

Pour les 17 opérateurs restants, la fixation des prix d'achat des matières premières (café cerise, parche et déparché) se fait en considérant un prix d'achat de référence pour le café vert, puis en prenant en compte les rendements de transformation et en déduisant les marges désirés.

Pour cinq opérateurs, le prix de référence du café vert provient du cours du marché à terme de New York. Par contre, les 12 autres déclarent suivre les prix pratiqués par Industrias Banilejas, C por A. Ceci a d'ailleurs été confirmé par l'assistant du directeur de cette entreprise, Jorge Curiel : “ *Les autres [entreprises] nous suivent pour fixer leurs prix* ”.

Selon Miguel Melo, vice-président de Americo Melo, C por A, il est de toute manière difficile d'échapper à cette logique, car “ *Industrias Banilejas, C por A, a fixé ses prix de campagne 1999/2000 en surévaluant le cours du marché à terme de New York, afin de pouvoir acheter le maximum de café dans le pays et créer des barrières à l'entrée pour les concurrents potentiels* ”.

Il faut noter que cette stratégie d'achat d'Industrias Banilejas, C por A, avec des prix à la hausse, est particulière à la campagne 1999/2000, la production ayant été faible et le contexte permettant d'éliminer des entreprises concurrentes.

En temps normal, les prix pratiqués sont plutôt sous-évalués par rapport au cours mondial.

2.5.2 Fixation des pénalités et bonifications

Neuf opérateurs pratiquent des pénalités sur leurs achats de matières premières. Ces pénalités peuvent être importantes, atteignant par exemple jusqu'à 30 % du prix dans le cas de Urecaf SA.

Ces pénalités sont généralement établies par rapport à la perte présumée de rendement de transformation des matières premières, c'est à dire, dans la plupart des cas, au pourcentage de *trilla* présent.

Certains, tels Eligio Guzman, pratiquent des pénalités systématiques suivant l'origine géographique des cafés : suivant les conditions de culture (altitude, présence d'ombrage dans les caféières, variété...), les matières premières présentent en effet des rendements de transformation différents.

Les explications de cette pénalisation sont diverses. Pour les uns, les producteurs seraient plus sensibles à une pénalisation qu'à une bonification : “ *il vaut mieux punir que récompenser* ” (Miguel Angel Nunez).

Pour certains, l'explication est technologique : “ *les rendements de transformation baissent beaucoup plus vite avec les défauts qu'ils n'augmentent avec la qualité* ” (Eddy Ramirez, de Belarminio ramirez, C por A)

Enfin, seule une entreprise, Jose Paiewonsky e Hijos, C por A, déclare pratiquer des pénalités et des primes d'égale importance.

2.5.3 Mode de paiement

Au niveau du paiement de la transaction au fournisseur, la plupart des opérateurs effectuent un paiement immédiat à réception de la matière première.

Quatre d'entre eux déclarent aussi pratiquer le *deposito* ou *compra futura* : le fournisseur reçoit une avance partielle sur le paiement de sa livraison et dispose d'une année fiscale pour conclure la vente avec l'acheteur. Lorsqu'il décide de conclure la vente, le prix payé est fixé suivant le cours du jour du marché à terme de New York.

Ce système permet à l'acheteur d'étaler dans le temps le paiement de ses fournisseurs, les fournisseurs pouvant, quant à eux, espérer réaliser une plus-value sur leur vente, en cas de hausse des cours.

Synthèse : Plus des deux tiers des opérateurs fixent leurs prix d'achat de matière première en se basant sur les prix pratiqués par Industrias Banilejas, C por A, les autres se basant sur les cours du marché à terme de New York.

Les primes pour qualité supérieure sont quasi inexistantes, mais la moitié des opérateurs pratiquent des pénalités, généralement proportionnées au pourcentage de *trilla* présent.

2.6 Synthèse : les attributs de qualité pris en compte par les opérateurs

L'objectif de cette sous-partie est de présenter les attributs de qualité pris en compte par les opérateurs lors des transactions intervenant aux différents stades de transformation du café : café cerise, parche, sec au toucher et sec, déparché.

Cette synthèse ne prétend pas être exhaustive, car les pratiques des professionnels se basent sur une longue expérience et leurs expertises de la qualité du café ne reposent pas seulement sur les quelques éléments principaux que je vais détailler maintenant.

Cette synthèse s'appuie sur le tableau récapitulatif situé en vis-à-vis de cette page, **Tableau 18 – Attributs pris en compte par les opérateurs dominicains lors des transactions.**

Présentons brièvement ce tableau avant de discuter de son contenu :

- La première colonne " O " recense les opérateurs qui collectent ou achètent du café cerise ou parche ou déparché, en différenciant les associations (A) des entreprises (E). A chaque fois, le pourcentage situé dans la seconde colonne " % " indique le pourcentage moyen de café traité aux différents stades ;
- La troisième colonne " Contrat " précise si les transactions reposent sur des contrats oraux ou écrits ;
- Enfin, dans les trois dernières colonnes sont recensées (i) les attributs pris en compte lors de la transaction, classés par ordre d'importance décroissante, (ii) les types de contrôles pratiqués pour vérifier l'attribut considéré, ainsi que la facilité de ce contrôle (+ ou -), (iii) les contrôles organoleptiques pratiqués et les attributs considérés.

Pour le stade café déparché, les attributs considérés et les types de contrôle sont à peu près les mêmes que pour le stade café parche. Seuls sont mentionnés les deux attributs pour lesquels il existe des différences de contrôle.

De cette synthèse, il ressort que :

- ❑ Les attributs de qualité recherchés sont généralement contrôlables directement par les sens : vue, odorat ou toucher ;
- ❑ Les attributs de qualité considérés en priorité lors de la transaction et ayant le plus d'importance sont les plus facilement contrôlables par l'acheteur : maturité au stade cerise, caractéristiques du lavage, dépulpage et séchage au stade parche... ;
- ❑ Les contrôles effectués ont généralement pour objectif d'écarter les lots qui présentent des défaut graves (mauvais dépulpage, mauvais lavage, etc...) sans pour autant chercher à sélectionner les *bons* lots. A cet égard, le fait que les contrôles à la tasse soit si peu développés et que très peu d'opérateurs soient capables de les faire eux-mêmes est révélateur : les attributs organoleptiques ne semblent pas déterminants pour nombre d'opérateurs ;
- ❑ Lorsque des contrôles directs des attributs sont difficiles ou incertains (par exemple, pour les attributs " produit sous ombrage " ou " produit en altitude "), l'acheteur se repose sur la confiance qu'il a en son fournisseur, confiance qui apparaît au cours du temps, avec la répétition de transactions ;
- ❑ Certains attributs de qualité sont contrôlables à certains stades de transformation et pas à d'autres : la présence de *Broca* est contrôlable au stade café cerise et café déparché, mais est difficilement contrôlable au stade café parche, car l'enveloppe ou parche, gêne l'observation.
Autre exemple, au stade cerise, l'homogénéité du lot acheté peut être contrôlée avec l'homogénéité de la couleur, de la fraîcheur et de la taille des cerises.
Ensuite, au stade café parche, les différences de couleur, dues aux différences de taux d'humidité, permettent de déceler d'éventuels mélanges entre des cafés séchés différemment, mais ne permettent pas de savoir si ces cafés ont été cueillis au même stade de maturité...
Au stade café déparché, le contrôle de l'homogénéité du lot acheté devient vraiment difficile : le seul attribut physique sur lequel peut reposer le contrôle est la taille des grains.

Après avoir présenté les transactions de café dans la partie aval de la filière, je vais maintenant m'intéresser aux exportations.

J'étudierai d'abord les pratiques des exportateurs pour préparer leurs exportations : contrôles individuels de qualité et tri du café déparché, puis le rôle de l'Etat dans les contrôles officiels de qualité avant exportation.

Je terminerai par une étude de la perception qu'ont les exportateurs de leur environnement professionnel, ainsi que du marché mondial du café et de ses évolutions :

3 Etude de la partie aval de la filière : **l'exportation**

Pour cette partie de l'étude, j'ai utilisé les contrats d'exportation de la campagne de commercialisation 1999/2000, période allant du 1^{er} octobre 1999 au 30 septembre 2000. Cette source de donnée constitue la base de réflexion qui m'a ensuite servi à orienter mes entretiens auprès des exportateurs de l'île.

Je vais reprendre ici les seuls éléments intéressants pour mon travail de recherche, en me focalisant sur les exportations de café vert, objet d'étude de mon mémoire.

Pour plus d'éléments, notamment quantitatifs, sur les exportations, se reporter à l'Annexe 3 – Etude des marchés d'exportation du café dominicain.

3.1 Contrôles de qualité individuels

Nous avons précédemment détaillé les attributs de qualité pris en compte par les opérateurs lors de leurs achats de matières premières, ainsi que les procédures de contrôles de ces attributs.

Je vais maintenant présenter les contrôles physico-chimiques et organoleptiques effectués par les exportateurs pour préparer leurs lots d'exportations, une fois les matières premières achetées.

3.1.1 Contrôles physico-chimiques

11 exportateurs parmi les 17 ne font aucun contrôle physico-chimique supplémentaire sur leur café et se reposent sur les contrôles visuels et olfactifs effectués pour acheter leurs matières premières.

Ces exportateurs achètent généralement des lots de matières premières hétérogènes, les mélangent, et se fient aux tris finaux avant exportation pour évacuer la *trilla* et homogénéiser les lots d'exportation.

Trois effectuent un comptage précis du pourcentage de *trilla*, accompagné éventuellement d'un passage du café au tamis (pour contrôler la taille des grains), afin de regrouper sommairement leurs achats de matières premières et préparer des lots d'exportation déjà homogénéisés.

Seules quatre entreprises disent effectuer des tests physico-chimiques plus poussés : Café Serrano SA, Nazario Rizek, C por A (en sous-traitance à un laboratoire privé), Industrias Banilejas, C por A, et Urecaf SA.

Les trois premières n'ont pas voulu détailler les analyses effectuées ou sont restées très évasives sur le sujet, d'où une certaine prudence quant à ces affirmations.

La dernière par contre dispose d'un laboratoire complet de quatre personnes, dirigé par un chimiste colombien, spécialiste de la technologie du café et goûteur confirmé. Ce dernier a

mis au point un dispositif de contrôle de qualité entièrement informatisé, permettant de suivre chaque lot de matière première du début jusqu'à la fin du process.

Ce système de traçage des lots de café permet de regrouper et préparer séparément différents types de café suivant les marchés d'exportations visés.

3.1.2 Contrôles organoleptiques

Les contrôles organoleptiques semblent aussi peu développés que les contrôles physico-chimiques : sur les 17 exportateurs, neuf ne goûtent jamais le café, ni lors de l'achat de matière première, ni lors de la préparation des exportations !

Pour préparer leurs exportations, cinq entreprises font appel à l'expertise gratuite du laboratoire du CODOCAFE et cinq autres réalisent les dégustations par elles-mêmes.

Ces dégustations interviennent pour la plupart en fin de process, lorsque le café est prêt à être commercialisé, et ont surtout pour objectif de repérer les défauts.

Seules quatre entreprises, Jose Paiewonsky e Hijos, C por A, Cafe Serrano SA, Urecaf SA, Industrias Banilejas, C por A réalisent une série complète de contrôles organoleptiques tout au long du process : lors de l'achat des matières premières, lors de la sélection des cafés allant constituer le lot d'exportation, une fois le lot constitué. Là encore, Urecaf SA fait exception : son Directeur de laboratoire estime ainsi qu'entre l'entrée et la sortie de l'entreprise, chaque lot est goûté de 20 à 30 fois.

Enfin, les principaux attributs organoleptiques retenus lors des dégustations sont l'acidité et le corps.

Synthèse : Pour préparer leurs exportations, les deux tiers des exportateurs n'effectuent aucun contrôle de qualité physico-chimique supplémentaire aux contrôles simples, visuel ou olfactif, effectués pour acheter leurs matières premières et la moitié ne goûtent jamais leur café ! Parmi les exportateurs qui font des contrôles organoleptiques, seuls la moitié disposent de dégustateurs propres, les autres exportateurs faisant appel au responsable du laboratoire du CODOCAFE. Dans tous les cas, la palette d'attributs de qualité organoleptiques retenus est fruste, l'objectif étant surtout de repérer les défauts graves sans nécessairement qualifier la qualité.

3.2 Tri du café et préparation des lots d'exportation

Hormis les lots de matière première traités séparément et destinés à faire du café *estate* ou du café biologique, les différents achats de café sont mélangés par la plupart avant exportation.

Seuls trois des 17 exportateurs déclarent effectuer systématiquement un travail séparé des lots de café suivant origine géographique, niveau de qualité et éventuellement type de variété.

Les 17 exportateurs effectuent une sélection densimétrique pour séparer le gros de la *trilla* du café exportable. 12 effectuent aussi une sélection par taille et 11 une sélection par couleur.

Parmi les exportateurs n'effectuant pas de sélections granulométrique et colorimétrique se trouvent les quatre associations : commercialisant sur les marchés biologique et/ou équitable, la préparation fine des lots ne leur apparaît pas être une nécessité.

La sélection finale à la main apparaît assez marginale : seuls six exportateurs la pratiquent systématiquement, trois la réalisant à la demande des importateurs ou suivant la destination des exportations (surtout pour le Japon et l'Europe).

Enfin, seuls deux exportateurs, Americo Melo, C por A, et Casa Toral, C por A, effectuent un polissage des grains avant exportation en Europe ou au Japon, afin de leur donner une couleur nette en les débarrassant des résidus de mucilage encore adhérent.

De manière générale, la préparation apparaît beaucoup plus soignée pour les marchés japonais et européens que pour le marché nord-américain, “*La ‘pénalité’ de 10 US\$/QQ n’encourageant pas à faire des efforts*” (Isamel Perdomo Recio).

Synthèse : Généralement, les opérateurs mélangent toutes leurs origines de café, achetées ou produites, sauf les matières premières servant à faire du café *estate* ou biologique. La classification et la préparation des lots s’effectuent donc en fin de process.

La totalité des exportateurs effectuent une sélection densimétrique pour séparer le gros de la *trilla* du café exportable, et les deux tiers la complètent par une sélection par taille et une sélection par couleurs. Seuls un tiers effectuent systématiquement un tri à la main.

La préparation est généralement plus soignée pour les marchés européens et japonais que pour le marché nord-américain.

Néanmoins, les soins apportés à la préparation ont diminué ces dernières années avec la chute des cours et désormais, les tris ont surtout pour objectif de séparer la *trilla* du café exportable.

3.3 Contrôle de qualité officiel avant exportation

En reprenant les certificats officiels de qualité des 319 exportations de café vert de la campagne de vente 1999/2000, j’ai essayé de voir si les commentaires émis permettaient de discriminer qualitativement les cafés.

Il est important de signaler qu’il n’a pas été possible d’avoir la classification finale de tous les lots de café analysés durant cette campagne de vente : les certificats officiels ne sont pas archivés pour les lots refusés à l’exportation et écoulés sur le marché interne.

Les résultats sont dans le tableau en vis-à-vis, **Tableau 19 – Commentaires des certificats officiels de qualité des exportations 1999/2000.**

Synthèse : La nomenclature officielle des certificats de qualité n’est pas respectée dans les faits. En effet, certains commentaires utilisés ne sont pas répertoriés dans le Règlement officiel n° 7107 (notamment pour le critère dégustation) ou les échelles d’appréciation ne sont utilisées que partiellement.

Ainsi, 91,5 % des cafés sont OK à la dégustation, 84,1 % des grains sont de taille régulière ou moyenne, 80,3 % des grains ont un aspect régulier et 97,5 % sont de couleur vert clair...

Les commentaires ne sont donc pas très discriminants, mais paraissent plus ou moins corrélés aux différentiels de prix, (même s’il est difficile de se prononcer de manière très précise sur ce point, le manque de normalisation des commentaires rendant les croisements de données difficiles) : la moyenne de prix obtenu par les cafés OK à la dégustation est de 103,20 US\$/QQ (avec un écart type de 17,6 US\$/QQ), les café présentant des problèmes de goût obtenant une moyenne de 95 US\$/QQ (avec un écart type de 23 US\$/QQ).

3.4 Les exportateurs et leur environnement

Cette étude de la perception qu'ont les exportateurs de leur environnement a été menée grâce à des questions ouvertes posées à la fin des entretiens individuels. L'objet des discussions était d'apprécier quelles opportunités et faiblesses voyaient les exportateurs au développement potentiel de café spéciaux dominicains.

Cette sous-partie expose la perception qu'ils ont du rôle de l'Etat et du CODOCAFE dans la filière, ainsi que leur perception du marché mondial du café.

Ces éléments serviront à discuter, dans la troisième grande partie, des “défaillances de marché” de la filière et des possibilités d'innovations institutionnelles, notamment en ce qui concerne la possibilité de création de signes collectifs de qualité suite à une action collective des professionnels.

3.4.1 Perception du rôle de l'Etat et du CODOCAFE

Concernant les contrôles officiels de qualité du CODOCAFE

Sur les 17 exportateurs, huit se déclarent globalement satisfaits du travail du CODOCAFE.

Sept lui reprochent de ne pas être assez sélectif dans ses contrôles de qualité, de repérer les défauts sans qualifier la qualité, de pratiquer seulement une supervision une fois le produit élaboré et ce avec des critères trop génériques pour effectuer réellement une discrimination entre cafés.

Le manque de goûteur et de matériel d'analyse (notamment pour repérer les toxines, problème relevé par Fausto Diaz de l'ADAO) est aussi soulevé.

Enfin, trois exportateurs critiquent fortement le CODOCAFE, sa dépendance politique et financière par rapport à l'Etat, notamment en ce qui concerne la nomination des fonctionnaires.

Concernant la taxation indirecte des exportations

La Loi n° 199, qui oblige les exportateurs à changer les devises générées par les exportations à un taux officiel désavantageux auprès de la Banque Centrale dominicaine, provoque de nombreuses réactions au sein des exportateurs.

Ainsi, Andrés A. Freitas, Président de Café Serrano SA, considère cette mesure comme une véritable “*amende...outil d'une conspiration contre la caféiculture*”, Luis Toral, Président de Casa Toral, C por A, la trouve “*obsolète et injuste*”, alors que Miguel Melo, Vice-Directeur de Americo Melo, C por A, n'hésite pas à parler de “*violation de la constitution dominicaine qui stipule que tous les citoyens doivent être traités de manière semblable*”.

Tous s'accordent à dire qu'une redynamisation de la filière nécessite une modification de cette réglementation.

Concernant la création éventuelle de signes officiels de qualité

Les réactions ont été assez tranchées entre partisans de signe collectif et signe individuel de qualité :

- Sept d'entre eux défendent l'idée d'une réforme du système d'Appellation existant, qui leur semble dépassé car ne correspondant plus à la réalité : l'Appellation Azua n'est presque jamais exportée et le café de cette région est souvent mélangé avec des cafés d'Appellations Bani ou Barahona, la dénomination Juncalito (Région comprise dans la Région d'Appellation Cibao Altura), tend à être utilisée en lieu et place de cette dernière Appellation, bien que non définie officiellement.

Mais parmi les partisans d'une réforme du système des Appellations, deux d'entre eux, Urecaf SA et Casa Toral, C por A, ont exposé une vision originale.

Selon eux, ces Appellations, avant d'être relié à des critères géographiques, sont reliées à des standards de qualité. Ainsi, Luis Toral déclare mélanger et exporter les cafés de différentes provenances sous Appellation Barahona, car "*L'Appellation Barahona est la plus cotée et les cafés provenant de San José de las Matas, Juncalito, Constanza et les parties hautes des régions d'Appellations Ocoa et Azua sont équivalentes en qualité au café d'Appellation Barahona*". Toujours selon lui, l'Appellation Cibao représente "*Le bas de gamme des appellations, synonyme de mauvais café*".

Cette idée est partagée par Wellington Panagua, cadre chez Urecaf SA, qui pense lui aussi qu'il faudrait redéfinir les Appellations non pas par zone géographique mais selon des standards de qualité contrôlables à la tasse, ce qui permettrait par exemple "*d'exporter du café de Jarabacoa [Appellation Cibao Altura] sous Appellation Barahona*" ;

- Quatre d'entre eux estiment que la mise en place de signes officiels de qualité est vouée à l'échec, le manque de coordination des acteurs de la filière et l'absence de contrôle par l'Etat rendant leur contrôle difficile.

Pour eux, la seule manière de certifier un café est de le commercialiser sous son propre nom, en café *estate*, et garantir ainsi un niveau standard de qualité.

Synthèse : Les réactions des exportateurs par rapport au rôle de l'Etat et du CODOCAFE dans la commercialisation du café sont mitigées.

La moitié d'entre eux s'estiment satisfaits des contrôles de qualité, alors que les autres déplorent le manque de moyens humains et matériels, ainsi que le caractère peu discriminant de cette supervision, qui permet surtout de repérer les défauts sans qualifier la qualité.

La Loi n° 199, imposant un taux de change officiel défavorable pour les devises étrangères générées par les exportations, est vécue comme une trahison de l'Etat vis-à-vis du secteur café !

La création de signes officiels de qualité divise la profession : la moitié des exportateurs souhaitent une réforme du système d'Appellation définie dans le Règlement n° 7107, certains souhaitant sa définition suivant un cahier des charges de production (qualification du process), d'autres suivant des standards de qualité (qualification du produit).

Quelques-uns s'opposent à la création de signes collectifs et défendent la création de signes individuels de qualité, pour qualifier les cafés *estate*, arguant du fait que l'Etat ne pourrait assurer un contrôle suffisant pour garantir un signe collectif.

3.4.2 Perception du marché mondial du café et de son évolution

L'objectif des questions posées aux exportateurs concernant leur perception du marché mondial était de mettre en évidence d'éventuelles asymétries d'information entre eux et les importateurs étrangers, quant à la définition des attributs de qualité du café.

Image des cafés dominicains sur le marché mondial

Les 17 exportateurs pensent globalement que l'image des cafés dominicains est mauvaise, seuls deux la trouvant bonne.

Selon eux, cette mauvaise image trouverait son origine dans la mauvaise qualité générale des cafés, due au manque de soin dans le traitement post-récolte et à l'hétérogénéité de la production des petits producteurs.

La moitié d'entre eux pensent cependant que cette mauvaise image est rattrapable à court terme, pour peu que la profession s'unisse.

Il faut noter à ce sujet que, soucieux d'attaquer le mal à la racine, huit exportateurs sur les 17 font de la vulgarisation auprès des producteurs. Il s'agit bien sûr des quatre associations de producteurs, mais aussi de quatre entreprises : Belarminio Ramirez e Hijos, C por A, Urecaf SA, Americo Melo, C por A et Café Serrano SA.

Il faut cependant souligner que les volumes horaires de vulgarisation restent négligeables par rapport aux besoins des producteurs.

Pénalité de 4 US\$/QQ sur le café dominicain au marché à terme de New York

Sur cette question, 12 exportateurs se sont exprimés et huit considèrent cette pénalité comme normale, fondée sur la mauvaise réputation des cafés dominicains. Seuls quatre la considèrent comme anormale.

Les exportateurs s'étant exprimés sur la possibilité d'annulation de cette pénalité sont partagés :

- Quatre considèrent cette annulation comme impossible, étant donné le marasme actuel dans lequel est plongé le marché mondial du café et le fait que cette pénalité soit fixée par la *Green Coffee Association*, sur laquelle il leur semble difficile de faire pression, vu le manque de coordination et de mobilisation des opérateurs dominicains ;
- Quatre considèrent faisable cette annulation, en insistant cependant, comme le souligne, Miguel Melo, sur : “ *la nécessité de créer un cadre institutionnel sérieux pour la profession...pas de crédibilité sans règles de conduite* ”.

Perception de la demande des pays consommateurs

Les exportateurs ont été questionnés sur leurs représentations de trois marchés principaux : européen (au sens large), nord-américain et japonais :

□ **Europe :**

Pour les 17 exportateurs de l'échantillon, le marché européen apparaît globalement comme un marché aux exigences fortes :

- L'apparence des lots doit être soignée : pourcentage de *trilla* minimal, taille des grains élevée ;
- La tasse doit être libre de défaut, avec du corps et de l'acidité.

L'Appellation Barahona est citée comme étant la plus en adéquation avec le marché européen ;

□ **Japon :**

Sur les 17 exportateurs, seuls huit déclarent connaître le marché japonais : pour eux, il ne présente pas beaucoup de différences avec le marché européen ;

□ **Etats-Unis :**

La demande des consommateurs nord-américains apparaît complètement opposée à celle des européens, aux yeux des 17 exportateurs :

- L'apparence des lots n'est pas très importante, voire pas importante du tout : “ *la préparation n'a pas d'importance, le grade peut être de 14 ou 15 et le pourcentage de trilla atteindre 3 à 4 % (Samir Rizek Sued, de Nazario Rizek, C por A)...Les américains ne se préoccupent pas de la présentation des lots (Juan Alorda Thomas, de Font Gamundi, C por A)...les américains sont peu soucieux de l'apparence du café (Luis Toral, de Casa Toral, C por A)...Ils achètent de la trilla (Camilo Pena, de Rafael Pena Hijo, C por A) ” ;*
- La tasse doit être libre de défaut, plus suave, avec moins de corps. Là encore, sur la tasse, les américains apparaissent moins exigeants aux yeux des exportateurs, Juan Alorda Thomas allant jusqu'à déclarer qu'ils “ *n'ont pas de goût*”, et Yanet Perez (Présidente de GRAN) qu'“ *ils boivent de l'eau marron*”.

Enfin, l'Appellation Cibao leur semble être la plus en adéquation avec le marché nord-américain.

Connaissance des marchés spéciaux

□ **Biologique**

Sur les 17 exportateurs, seuls deux, Casa Toral, C por A, et Rafael Pena, C por A, n'avaient jamais entendu parler du marché du café biologique. Les 15 autres connaissent ce marché, soit car ils produisent déjà (trois opérateurs), soit car ils ont déjà une expérience de commercialisation avec un autre produit agricole, comme le cacao (quatre opérateurs) ou le citron (un opérateur).

Parmi les 12 opérateurs connaissant le marché du café biologique sans y participer, huit ont le projet de développer cette activité, à plus ou moins court terme.

□ **Équitable**

Sur les 17 exportateurs, 11 disent connaître le commerce équitable et son fonctionnement et quatre y participent déjà.

Pour sept exportateurs, ce marché est vaguement connu, voire complètement inconnu ;

□ ***Estate***

Sur les 17 exportateurs, 12 disent connaître la définition de café *estate*, et trois en produisent déjà.

□ **Gourmet**

Sur les 17 exportateurs, 12 disent connaître la définition de café gourmet, et quatre en produisent déjà, bien qu'il soit difficile d'affirmer ce dernier point en toute rigueur, étant donné le flou qui entoure la notion de café gourmet.

Concernant ces deux derniers marchés, il faut noter que cinq exportateurs n'avaient jamais entendu parler des termes gourmet ou *estate*...

Synthèse : La plupart des exportateurs pensent que l'image des cafés dominicains est globalement mauvaise sur le marché mondial, mais la moitié d'entre eux considèrent cependant qu'une revalorisation est possible à court terme, pour peu que la profession s'unisse.

En corollaire, les deux tiers des exportateurs s'étant exprimés sur la pénalité de 4 US\$/QQ la considèrent normale et la moitié d'entre eux estiment qu'une annulation de cette pénalité est possible.

Les représentations qu'ont les exportateurs dominicains des marchés européens, japonais et nord-américains semblent assez polaires : les européens et les japonais seraient exigeants quant à la présentation et la qualité organoleptique des cafés, les nord-américains auraient des exigences beaucoup plus faibles, voire pas d'exigences du tout...

Au niveau de la connaissance des cafés spéciaux, il semble que le café biologique soit bien connu. Il fait d'ailleurs l'objet de projet de la part de la moitié des exportateurs, sachant en plus que trois d'entre eux produisent déjà du café biologique !

Les termes de café gourmet, café *estate* et café équitable semblent connus par les deux tiers des exportateurs, le tiers restant en ayant soit des représentations vagues, soit aucune connaissance.

Les exportateurs dominicains semblent donc conscients de leurs faiblesses et même disposés à agir collectivement pour revaloriser leurs images qualitative et faire disparaître la pénalité du marché à terme de New York.

Cependant, cette tâche semble difficile, tant les déficits d'information sur l'évolution récente des marchés et les exigences de la demande sont grands.

Troisième partie

-

**Les innovations institutionnelles permettant
d'assurer la certification de potentiels cafés
verts spéciaux dominicains**

En me basant sur les résultats des enquêtes envoyées aux importateurs, torréfacteurs et propriétaires de *coffee shop*, je vais tout d'abord rappeler et faire une typologie des attributs de qualité de potentiels cafés verts spéciaux dominicains. Cette identification des attributs constituait la première étape de la méthodologie utilisée.

Ensuite, en utilisant les travaux de Gailly et Sanchez sur la partie amont de la filière et les résultats de mes enquêtes personnelles sur la partie aval, je recenserais dans la filière les “défaillances de marché” de la filière dans les réponses aux contraintes pesant sur la certification de ces attributs de qualité, deuxième étape de la méthodologie.

Après cela, j'aborderai la troisième étape de la méthodologie, qui consiste à “*proposer des formes de coordinations alternatives au marché* [là où il existe des “défaillances de marché”] *pour aboutir à une organisation théorique de filière performante*”.

En sélectionnant deux attributs de qualité issus des résultats d'enquête, je discuterai alors des possibilités d'innovations institutionnelles, concernant les contrats d'achat de matière première et de café vert -arrangements institutionnels- ainsi que la législation relative au café -environnement institutionnel-, qui pourraient permettre de certifier ces deux attributs de qualité de potentiels cafés verts spéciaux.

Enfin, je discuterai de l'opportunité d'une action collective permettant la création d'un bien commun “signe officiel de qualité” pour certifier de potentiels cafés verts spéciaux dominicains.

1 Identification des “défaillances de marché” dans la certification de potentiels cafés verts spéciaux

1.1 Les attributs de qualité de potentiels cafés verts spéciaux

1.1.1 Les attributs : de recherche, d'expérience et de confiance

Dans l'ensemble des attributs de qualité de potentiels cafés verts spéciaux mis en évidence dans la deuxième grande partie, se dégagent trois grands groupes d'attributs :

- **Les attributs de recherche : attributs liés au produit et directement mesurables avant consommation du produit fini “café vert” :**
 - L'absence de défaut visuel des grains ;
 - La bonne odeur des grains ;

- **Les attributs d'expérience : attributs liés au produit mais mesurables seulement après consommation du produit fini, en l'occurrence les attributs organoleptiques :**
 - Bouquet ;
 - Caractère ;
 - Corps ;

- **Les attributs de confiance : attributs non-liés au produit et non-déTECTABLES, ni avant, ni après consommation du produit fini.** Ces attributs sont liés au process, de la production jusqu'à la commercialisation :
- Altitude de la zone de production ;
 - Récolte entièrement manuelle ;
 - Récolte de cerises 100 % mûres et sans défauts ;
 - L'homogénéité parfaite des grains : même variété et même zone de production ;
 - Uniformité de l'aptitude à être torréfié (liée étroitement au critère précédent) ;
 - Bonne homogénéité des exportations : niveau de qualité stable dans le temps ;
 - Relations humaines très étroites avec l'exportateur ;
 - Salaires, soins de santé et conditions de vie décentes pour les travailleurs.

1.1.2 Discussion sur la typologie

Bien sûr, il faut noter que cette typologie est relative, car faite par rapport à la position de l'acheteur de café vert dans la filière.

Ainsi, un *trader* (courtier en café vert entre un exportateur et un importateur), domicilié en République dominicaine pourra avoir accès à des informations sur le produit et le process que ne peut avoir un importateur étranger.

Pour lui, des attributs, appelés " de confiance " dans ma typologie, pourront se transformer en attribut de recherche : par exemple, rien ne l'empêcherait d'aller chez un fournisseur de café pour vérifier si les cerises traitées sont bien mûres à 100 %...

De plus, il existe des procédures habituelles d'envoi d'échantillon avant achat d'un lot de café : de l'exportateur à l'importateur, de l'importateur au torréfacteur, du torréfacteur au propriétaire de *coffee shop*, etc...

Ces envois d'échantillon avant fermeture des contrats modifient là aussi la typologie : des attributs d'expérience deviennent attributs de recherche, à partir du moment où le contrôle de ces attributs ne signifie pas une consommation totale du produit.

Par contre, un particulier qui décidera d'acheter quelques livres de café vert dans un magasin n'aura pas forcément la possibilité de goûter le café avant achat et sera donc face aux trois types d'attributs.

Dans le reste de l'analyse, cette typologie sera utilisée en référence à des acheteurs situés dans le cas général où la prise d'échantillon avant achat est possible : les attributs d'expérience deviennent alors attributs de recherche.

Je vais maintenant recenser les défaillances de marché de la filière dans les réponses aux contraintes qui pèsent sur la certification de ces attributs du café. Cette identification des défaillances sera effectuée d'une manière globale, sans faire systématiquement référence aux attributs de qualité définis auparavant, étant donné leur grand nombre.

Ce recensement aurait pour objectif l'exhaustivité...objectif difficile à atteindre : de nombreuses défaillances de marché peuvent en effet intervenir de manière plus ou moins directe dans la certification des attributs de qualité. Je ne détaillerai ici que celles qui me paraissent les plus importantes.

1.2 Les défaillances de marché et la certification du café

Dans cette étude des problèmes de coordination dans la filière, dus aux défaillances de marché, je n'ai pas détaillé les jeux d'acteurs intervenant dans les transactions sur les services ou intrants ainsi que sur les matières premières et le café vert.

En effet, la multitude d'acteurs et de combinaisons possibles entre eux ne rend pas possible une représentation " type " de la succession des transactions le long de la filière : il existe de nombreux circuits commerciaux différents, comme le montre le schéma en vis-à-vis de cette page, *Schéma 20 - Les différents flux commerciaux suivant les états du café.*

Les défaillances de marché vont être détaillées le long de la filière, en distinguant deux niveaux distincts :

- Au niveau des **coordinations horizontales**, intervenant pour une **étape de transformation donnée**, je mettrai en évidence les **défaillances de marché** éventuelles suivantes :
 - **Présence de bien collectifs (publics ou communs : foncier, infrastructures routières, réputation des cafés dominicains...)** ;
 - **Présence d'économie d'échelle** ;
 - **Présence de barrières à l'entrée...**
- Au niveau des **coordinations verticales**, intervenant pour un **état du produit donné, au niveau d'une transaction (sur les services ou intrants, ainsi que sur les matières premières ou le café vert)**, je mettrai en évidence les **défaillances de marché** éventuelles suivantes :
 - **Problèmes de mesures de la qualité du produit** ;
 - **Segmentation du marché du crédit ou de l'assurance** ;
 - **Segmentation du marché du travail...**

1.2.1 Défaillances de marché intervenant dans les coordinations horizontales

L'absence de gestion du bien public " Réputation des cafés dominicains "

Comme nous l'avons vu, l'image qualitative des cafés dominicains est mauvaise et à l'origine d'une pénalité importante sur le marché à terme de New York.

Cette mauvaise réputation est en grande partie conséquence du mauvais fonctionnement général des contrôles officiels pour faire appliquer la réglementation sur la préparation, classification et transport du café, c'est à dire principalement le Règlement n° 7107 de 1961.

Voir Annexe 5 - Règlement n° 7107 " sur la préparation, classification et transport du café ", paru au Journal Officiel n° 8605, en date du 29 septembre 1961.

Sans rentrer dans des détails techniques qui ne sont pas l'objet de cette analyse, on peut cependant pointer, à chaque étapes du process, les principaux écarts entre les pratiques des

professionnels et cette réglementation, conséquences de la déficience des contrôles (Gailly & Sanchez 1999, Barel 2000 et enquêtes personnelles) :

- ❑ **Récolte** : Dans le cas général, les cerises ne pas ramassées à maturité et ne présentent pas une couleur rouge homogène comme stipulé dans le Règlement. Bien souvent, tous les stades de maturité sont présents (cf. Article deux) ;
- ❑ **Dépulpage** : Les équipements ne sont pas toujours adéquats, voire inadaptés et les contrôles des *bénéficios* ne sont pas faits. L'eau n'est pas toujours disponible en quantité suffisante, notamment dans le sud du pays. Enfin, le dépulpage n'est pas toujours effectué le même jour que la récolte, notamment chez les petits producteurs qui peuvent attendre jusqu'à trois jours avant d'avoir la quantité suffisante de café cerise pour commencer à dépulper (cf. Articles trois, quatre, cinq, six et sept) ;
- ❑ **Fermentation et lavage** : Ces étapes ne sont généralement pas effectuées dans des conditions d'hygiène rigoureuses. Des mélanges de lots de différentes récoltes et origines sont effectués. Le manque d'eau empêche dans certaines régions les lavages répétés préconisés par le Règlement (cf. Articles huit et neuf) ;
- ❑ **Séchage** : Le séchage est parfois effectué directement sur terre battue et non pas sur des aires bétonnées. Le transport de café parche sec au toucher avec un taux d'humidité de 50 % est relativement courant et le café est parfois stocké avec des taux d'humidité supérieurs aux 12 % préconisés (cf. Article dix) ;
- ❑ **Tri** : Le tri du café à la main recommandé par le Règlement est plutôt l'exception et souvent réservé aux exportations à destination de l'Europe ou du Japon. Remarquons que les sacs présentent tous l'inscription " trié à la main " (cf. Article 15) ;
- ❑ **Allotement** : Les mélanges de café d'appellations différentes se produisent à tous les stades de transformation, et ce sans permis de transport du CODOCAFE (cf. Articles 16, 18 et 19) ;
- ❑ **Contrôles de qualité sur le produit avant exportation** : Les laborantins du CODOCAFE en charge de ces contrôles ne respectent pas les classifications officielles et la terminologie définie dans le Règlement. Les archives de ces contrôles ne sont pas compilées avec soin, ce qui rend difficile leur consultation. En particulier, la signalisation des *bons cafés* est déficiente et est seulement effectuée une supervision des défauts les plus graves, pratiques qui ne correspondent pas aux objectifs du Règlement en matière de discrimination de la qualité (cf. Article 17) ;

<p>Conclusion : La déficience générale des mécanismes de contrôles officiels empêche la gestion du bien public " réputation des cafés dominicains " et par là même, une certification officielle minimale et générique des attributs de qualité du café le long de la filière.</p>

Les problèmes d'accès au bien public " crédit " par manque de sécurisation du bien public " foncier "

Le système bancaire dominicain est principalement basé sur la banque commerciale et rassemble une multitude d'entités privées qui distribuent environ 75 % du crédit au niveau

national, principalement sous forme de crédit court terme à taux d'intérêts élevés (jusqu'à 3 % mensuel, soit plus de 36 % annuel).

C'est ce qui explique que seuls 5 % des crédits de ce système soient orientés vers le secteur agricole (SOFRECO 2001).

Le crédit officiel de la Banque Agricole nationale est souvent difficile d'accès, voire inaccessible, le taux moyen étant de 24 % annuel : les prêts à la production et commercialisation du café n'ont représenté que 3,9 % des prêts de la Banque Agricole en 1999, soit à peine 3 % de la valeur totale de la récolte (SOFRECO 2001).

Bien souvent, l'unique accès au crédit pour les petits producteurs de café reste alors le crédit usuraire " informel " mis en place par les exportateurs, grands producteurs ou intermédiaire. Cependant, ce crédit usuraire, auparavant distribué systématiquement des agents d'un niveau de la filière aux agents du niveau inférieur (entreprises exportatrices aux intermédiaires, intermédiaires aux petits producteurs...) a beaucoup diminué ces dernières années avec la baisse du cours mondial du café.

Actuellement, le crédit provient des :

- Associations, qui gèrent de fonds extérieurs provenant d'ONG, de réseaux de commerce équitable, etc...et qui fournissent du crédit de campagne (frais de récolte et de nettoyage des caféières principalement) à leurs membres, en s'appuyant sur un système de garantie solidaire.

Cependant, ces systèmes ne fonctionnent pas très bien : les taux de recouvrement diminuent, ainsi que les volumes de crédit ;

- Quelques rares entreprises exportatrices qui fournissent des crédits de campagne généralement réduits (40 % des besoins en trésorerie en moyenne). Il existe aussi parfois des mesures favorables aux producteurs, comme le paiement d'avances sur la vente (délai de deux semaines à deux mois, avec pourcentage variable d'avance sur le montant total) ou les pratiques de *compra a futuro* et *deposito*, détaillées dans l'exposé des résultats des entretiens. On ne peut cependant pas parler de crédit dans ces deux derniers cas ;
- Usuriers locaux (épiciers, gros négociants en produits agricoles) qui proposent des crédits à des taux prohibitifs pouvant atteindre un taux de 120 % annuel ! (Gailly & Sanchez 1999).

Cette défaillance du marché pour la gestion du bien public " crédit " est à rapprocher de la défaillance du marché pour la gestion du bien public " foncier ".

En effet, il n'y a pas de sécurisation générale des droits de propriété sur la terre : seules 47 % des terres agricoles utilisées pour les cultures d'exportation, dont le café, auraient bénéficié de titularisations, effectuées en grande partie en 1975, sous le régime de Balaguer (Banque mondiale 1992).

De plus, les titularisations sont anciennes, parfois incertaines et les droits de succession élevés pour les terrains incitent les producteurs à effectuer des découpages officiels hasardeux et non-sécurisés.

Dès lors, le mécanisme est simple : pas de titularisation des droits de propriété, pas de garantie, pas de crédit.

Cette quasi-absence de crédit a des répercussions directes sur la qualité du café :

- Absence d'investissement pour l'entretien des caféières et du matériel ;
- Présence de transactions liées entre les producteurs et les fournisseurs de crédit usuraire, d'où un rapport de force défavorable des producteurs pour négocier les prix, et notamment pour s'opposer à la pénalisation systématique des défauts.
Dans ce cadre là, le désintérêt des producteurs pour " soigner " leur produit se comprend aisément.

Conclusion : Les difficultés d'accès au crédit par manque de sécurisation du foncier contribuent au manque d'incitation des acteurs de la filière, principalement les petits producteurs, à prendre en compte les attributs de qualité du café.

Le manque d'entretien du bien public " pistes "

Le mauvais état général des chemins de desserte des caféières, dû principalement à l'importance des pluies et à leur manque d'entretien par l'Etat, rend le transport long et souvent impossible dans le cas de produits périssables comme le café cerise.

C'est ce qui explique que plus de 70 % des petits producteurs effectuent eux-mêmes la première transformation : dépulpage/fermentation/lavage (Gailly & Sanchez 1999).

Le résultat qualitatif est bien souvent désastreux, par manque d'équipement adapté, d'eau, ou parfois des deux (Barel 2000).

De plus, les chemins de desserte des caféières étant peu praticables et les petits producteurs manquant généralement de moyens de transport (notamment de mules), ils sont très dépendants des intermédiaires, ce qui donne lieu à des transactions liées matière première/transport (et crédit parfois, comme vu précédemment) préjudiciable en terme de pouvoir de négociation des prix pour le petit producteur.

Là encore, il y a une diminution de l'incitation à produire du café de qualité.

Conclusion : Le manque d'entretien des pistes favorise la détérioration initiale du café cerise lors de la première transformation ainsi que les relations de dépendance des petits producteurs vis-à-vis des intermédiaires, dépendance préjudiciable à la valorisation objective du produit et à la prise en compte de ses attributs de qualité.

Les lacunes du bien public " appui technique "

Voir Annexe 13 – Politiques publiques du secteur café.

L'appui technique, principalement fourni par l'Etat, est surtout axé sur la vulgarisation des techniques de production (suivis culturaux, programme de lutte contre les maladies phytopathogènes, propagation de la variété Caturra et programme de réhabilitation de vieilles caféières...), alors que la vulgarisation concernant les aspects transformation post-récolte, commercialisation et exportation restent limités, voire inexistants.

De plus, les agronomes vulgarisateurs sont souvent chargés d'assurer le suivi de plusieurs cultures, ne bénéficient pas d'apports de la recherche agronomique publique, quasi-inexistante, et sont souvent peu motivés, car mal rémunérés par rapport aux agronomes du secteur privé.

C'est ce qui explique que le secteur privé ait pris en partie le relais de l'Etat au niveau de la vulgarisation des techniques de transformation post-récolte : des groupements de producteurs et des entreprises fournissent un appui technique minimum, respectivement à leurs membres et à leurs fournisseurs de matières premières.

En ce qui concerne la vulgarisation sur les aspects commercialisation et exportation, l'appui technique qu'il soit public ou privé est quasi-nul.

Il suffit pour s'en convaincre de revenir sur les résultats de l'enquête réalisée auprès des exportateurs, notamment les points concernant la perception du marché mondial :

- ❑ **Concernant la mauvaise image des cafés dominicains sur le marché mondial**, la majorité des exportateurs pensent qu'elle provient essentiellement des problèmes de transformation post-récolte et de l'hétérogénéité de la production, donc explicitement de l'amont de la filière.

Peu remettent en cause la mauvaise préparation des lots à l'exportation, les mélanges d'Appellations effectués pour constituer les lots, les exportations marginales de *trilla*, ou de café dit conventionnel mais de qualité apparentée, qui suffisent à décrédibiliser l'ensemble des exportations ;

- ❑ **Concernant la perception de la demande des pays consommateurs**, les critères de la demande cités par les exportateurs sont peu nombreux et ne concernent que des attributs physiques du café : apparence des grains et préparation des lots (taille des grains et pourcentage de *trilla*), attributs organoleptiques (acidité, corps, absence de faux goût).

Aucun attribut se rapportant au processus de production n'est cité, notamment en ce qui concerne les conditions environnementales et sociales de production, d'importance croissante pourtant ;

- ❑ **Concernant la connaissance des marchés de cafés spéciaux**, l'asymétrie d'information paraît encore très forte : la majorité des exportateurs connaissent la production biologique et donc le marché du café biologique, mais les marchés équitable, *estate* et gourmet ne semblent pas connus de tous.

En moyenne, seulement deux tiers des exportateurs disent connaître ces marchés, mais peu sont réellement capables de décrire leur fonctionnement.

Conclusion : Les lacunes de l'appui technique concernant les aspects transformation post-récolte, commercialisation et exportation, et les asymétries d'information qu'elles entraînent entre les professionnels dominicains et les acheteurs étrangers, ne font qu'accroître le fossé existant entre les pratiques locales de suivi de la qualité et la demande qualitative.

Dans ce contexte, en l'absence d'une prise de conscience de l'évolution de la demande par l'interprofession dominicaine dans son ensemble, une certification adéquate des attributs de qualité d'un potentiel café spécial dominicain ne peut exister.

L'absence de définition précise du bien public “ système de poids et de mesure ”

Les problèmes de différences d'unités de mesures utilisées lors des transactions interviennent à tous les niveaux de la filière :

- ❑ Lors des transactions de matière première entre opérateurs locaux : Gailly et Sanchez avaient relevé 11 unités de mesures différentes ! ;
- ❑ Lors des exportations : le système métrique international adopté dans le commerce mondial du café pose comme étalon de mesure le sac OIC de 60 kg, alors que les exportateurs dominicains utilisent le système anglo-saxon et ont adopté comme étalon de mesure le sac de 75 kg, correspondant à un peu plus de 1,5 quintaux anglais (soit 68 kg).

Conclusion : A tous les niveaux de la filière, les opérateurs jouent sur ces différences d'unités de mesure pour flouer l'agent adverse.

Bien souvent, les victimes principales de ces manœuvres sont les producteurs et les intermédiaires, en position d'infériorité dans les négociations de prix, du fait de l'existence de transactions liées entre achat de matières premières, crédit et transport.

Ceci contribue aussi à la baisse des incitations pour prendre en compte les attributs de qualité lors des transactions.

Les économies d'échelle sur le séchage et le stockage

Les économies d'échelle apparaissent principalement au niveau du stockage et du séchage.

Ces économies d'échelle ont deux répercussions, indirecte et directe, au niveau de la formation des attributs de qualité du café et de leurs prises en compte :

- ❑ **Répercussion indirecte : création d'un monopole fixant les prix d'achat de matières premières.**

En 1961, après la cessation du monopole d'Etat sur la torréfaction, Café Dominicano, C por A, Industrias Banilejas, C por A, a récupéré au sud du pays les fournisseurs de ce monopole et fait installer de grands séchoirs industriels pour pouvoir traiter directement le café parche sec au toucher.

Le but de l'opération était de bénéficier d'économie d'échelle sur le process, pour pouvoir ensuite acheter le café parche sec au toucher légèrement plus cher que les autres maisons d'exportation, écartier ainsi la concurrence et mettre en place des barrières à l'entrée pour d'éventuels postulants.

Cette tactique a réussi, car actuellement 70 % des petits producteurs du sud vendent leur café en parche sec au toucher. De plus, l'entreprise semble avoir atteint la taille critique lui permettant d'asseoir son pouvoir de marché à toutes les autres étapes clés du process : collecte de matières premières, stockage, torréfaction et vente sur le marché interne.

Sur ce dernier point, Industrias Banilejas, C por A, est même en situation avérée de monopole, représentant plus de 96,5 % du marché interne de café torréfié moulu (*voir Annexe 4 – Etude du marché interne dominicain du café*).

Les barrières à l'entrée de ce secteur de la torréfaction semblent être :

- Techniques : Industrias Banilejas, C por A, possède une grande maîtrise de la torréfaction lui permettant d'obtenir des cafés de qualité moyenne avec des matières premières de qualité basse, voire médiocre : lots de matières premières à l'odeur terreuse ou surfermentée, lots de *trilla*...
- Mais aussi liées à des pratiques anticoncurrentielles : vente à perte lors de l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché du café torréfié moulu, manœuvres d'intimidation physique, contrôle des activités des concurrents par l'intermédiaire des conseils d'administration des principales banques du pays, où siègent les cadres dirigeants de l'entreprise...

Quoi qu'il en soit, grâce à cette situation de monopole, Industrias Banilejas, C por A, dispose d'un réseau de collecte de matières premières très étendu, allant même jusqu'en Haïti (Sallée 2001), ce qui lui permet de fixer les prix d'achat de matière première à l'échelle nationale : les deux tiers des exportateurs rencontrés disent aligner leurs prix d'achat sur ceux d'Industrias Banilejas, C por A, ce qui contredit l'affirmation selon laquelle “ *Les prix pratiqués au niveau national sont en relation directe avec les cours internationaux de la bourse* ” (Gailly & Sanchez 1999).

La campagne 1999/2000 est un peu spéciale, car la production de café a été très basse, ce qui a amené Industrias Banilejas, C por A, à acheter des matières premières à des prix supérieurs par rapport au cours du marché à terme de New York pour concentrer la production et écarter des concurrents.

En temps normal, les prix sont plutôt fixés “ à la baisse ” par rapport au cours du marché à terme, ce qui fait que le prix n'agit plus comme un signal discriminant, dépendant des attributs de qualité, et n'a plus de rôle incitatif auprès des fournisseurs de matière première.

- **Répercussion directe : la recherche d'économie d'échelle sur le séchage a favorisé le développement des transactions de café parche sec au toucher, préjudiciable à la qualité.**

Cette pratique de vente du café parche sec au toucher est très généralisée dans le pays, fait assez marginal dans les autres pays producteurs d'Amérique Centrale. L'explication viendrait du mécanisme de recherche d'économie d'échelle, expliqué précédemment avec l'exemple d'Industrias Banilejas, C por A.

La conséquence principale de cette pratique au plan qualitatif est l'obtention de cafés au goût surfermenté ou alcoolique, car transportés et vendus avec un taux d'humidité trop élevé (Barel 2001).

Conclusion : L'existence d'économies d'échelle sur le séchage et le stockage, ainsi que la formation de barrières à l'entrée du secteur de la transformation qui s'accompagne d'une concentration du pouvoir de marché aux mains de quelques opérateurs locaux, a deux conséquences :

- ❑ La mise en place généralisée de transactions de parche sec au toucher, préjudiciables à la qualité du café et créatrices d'incertitudes importantes sur sa qualité, les attributs de qualité du café parche étant principalement des attributs d'expérience (attributs organoleptiques mesurables indirectement et imprécisément par l'intermédiaire d'attributs de recherche : aspect visuel, aspect au toucher...);
- ❑ La création d'un monopole sur la torréfaction, Industrias Banilejas, C por A, qui fixe de manière officieuse les prix d'achat des matières premières et empêche les cours du marché à terme de New York de jouer leur rôle de signal. Sur le plan de la qualité, cette fixation officieuse des prix provoque un " nivellement par le bas " du niveau des attributs retenus, qui sont alignés généralement sur ceux du monopole, et accroît le manque d'incitation des producteurs à prendre en compte et garantir la qualité, les prix étant figés, les pénalités sur les défauts quasi-systématiques et les bonifications pour la qualité rares.

1.2.2 Défaillance de marché intervenant dans les coordinations verticales

Des incertitude sur la qualité des produits à tous les niveaux de transaction

Ces incertitudes existent pour toutes les transactions de matières premières : café cerise, café parche, sec au toucher ou sec, café déparché, mais aussi pour les transactions de café vert entre exportateur et importateur.

Pour utiliser la typologie de l'école des conventions, la plupart des agents effectuant des transactions de matières premières semblent se coordonner sur un mode plutôt domestique, les transactions étant "*gouvernées par la confiance et l'autorité qui reposent sur la réputation et sur la fidélité à la coutume, ainsi que sur une relation personnelle de voisinage et d'estime*" (Fraval 2000).

C'est ce qui explique que les attributs de qualité pris en compte soient peu nombreux et relativement peu objectivés. Les attributs de qualité retenus par les opérateurs semblent surtout liés à l'aspect physique du produit, visuel et olfactif, certains autres attributs du produit étant approchés au travers de cet aspect physique.

Par exemple, c'est le cas de l'odeur du café, qui permet de savoir si :

- ❑ Le café a été produit en altitude : il est alors plus aromatique ;
- ❑ Le café a été dé mucilaginé (par fermentation) et lavé avec soin : dans ce cas le café est exempt d'odeur de surfermenté ;
- ❑ Le café a été séché dans de bonnes conditions : un café séché sur de la terre battue présente une odeur terreuse.

Cependant, ces mécanismes atteignent leurs limites lorsqu'il s'agit d'apprécier :

- ❑ Des attributs d'expérience, liés au produit, mais de mesures indirectes et plus délicates : c'est par exemple le cas de l'acidité à la tasse, la présence de toxines... ;
- ❑ Des critères liés au process et non directement liée au produit : production sous ombrage, utilisation de pesticides, conditions de travail de la main-d'œuvre utilisée pour la récolte...

Cette incertitude sur la qualité des produits pénalise les acteurs de la filière à tous les niveaux :

- ❑ Les fournisseurs de matière première souffrent de pénalités systématiques sur les défauts, sans bénéficier de bonification sur la qualité de leurs produits : les acheteurs n'étant jamais sûrs de la qualité, même avec des transactions répétées et des approximations de la qualité moyenne en se basant sur le niveau de qualité des transactions précédentes, l'incertitude reste et est source d'aléa moral (Tirole 1988) ;
- ❑ Les exportateurs souffrent de la pénalité officielle de 4 US\$/QQ sur le marché à terme de New York, souvent doublé d'une pénalité de 10 US\$/QQ pour les exportations à destination des Etats-Unis, et ce pour un manque de confiance et une mauvaise image qualitative générale des cafés dominicains : les importateurs étrangers, confrontés à une offre de cafés dominicains de qualités hétérogènes, ne sont pas incités à acheter, d'où un problème de sélection adverse (Akerlof 1970).

Conclusion : Le café est naturellement un produit qui, de part son process complexe et de part les modes de transaction rapides dont il fait l'objet (étant donné sa périssabilité en cours de transformation), est l'objet de beaucoup d'incertitudes lors des transactions.

Dans le contexte dominicain, ceci est aggravé par le fait que les fournisseurs de matière première sont nombreux et se coordonnent plutôt sur des modes domestique au niveau des transactions.

Cela entraîne des asymétries d'information importantes, sources de méfiance de la part des acheteurs à tous les niveaux de la filière, ainsi que d'une pénalité de prix officielle sur les importations.

Cercle vicieux, ces asymétries d'information, sources de comportements prudents, provoquent des pénalités de prix à tous les niveaux de transaction, ce qui n'incite pas les opérateurs à prendre en compte et certifier les attributs de qualité, etc...

La segmentation du marché du travail

Le marché du travail est segmenté, schématiquement, entre nord et sud du pays (Gailly & Sanchez 1999, Barel 2001) :

- ❑ Au nord, ce sont majoritairement des haïtiens non-sédentaires qui effectuent les travaux dans les caféières, dont la récolte, ce pour un salaire moyen journalier de 50 à 60 RD\$;
- ❑ Au sud, ce sont majoritairement des haïtiens sédentaires, installés à l'année en famille en République dominicaine, qui travaillent dans les caféières pour un salaire moyen journalier de 50 à 60 RD\$.

Ces derniers sont plus habitués aux travaux des caféières, notamment pour ce qui est de la récolte : les cerises ramassées sont plus homogènes. Ce dernier point a d'ailleurs été corroboré

par Miguel Melo, de l'entreprise Americo Melo, C por A : “ *La récolte est mieux faite dans la Région de Barahona que dans la Région du Cibao...la main d'œuvre haïtienne est plus habituée et précautionneuse* ”.

Conclusion : La segmentation du marché de la main-d'œuvre entraîne des différences de qualité du café cerise récolté suivant les Régions et contribue à accroître l'hétérogénéité des cafés dominicains, augmentant ainsi les asymétries d'information entre opérateurs locaux et importateurs et rendant plus difficile la certification des attributs de qualité des cafés.

Après avoir recensé les différentes défaillances de marché de la filière, dans les réponses aux contraintes pesant sur la certification des attributs de qualité du café, je vais étudier les possibilités d'innovations institutionnelles permettant de les corriger.

2 Innovations institutionnelles au niveau des contrats et de la législation

2.1 Le choix d'étude de deux attributs de qualité d'un potentiel café spécial

2.1.1 Les possibilités de renforcement technique des contrôles pour certifier certains attributs

En l'état actuel, les contrôles de qualité officiels effectués sur les cafés dominicains avant exportation sont des contrôles portant sur les attributs de recherche et d'expérience du produit fini et ne concernent pas les attributs de confiance du produit, c'est à dire le contrôle du processus de production.

De plus, ces contrôles de qualité officiels en fin de chaîne productive manquent d'exhaustivité et discriminent peu les cafés : plutôt que de contrôle de qualité, il serait plus juste de parler de repérage des défauts graves.

Cependant, malgré les faiblesses de ces contrôles, il semble que des améliorations techniques soient possibles pour les améliorer, sans passer nécessairement par des innovations institutionnelles. En effet, le cadre institutionnel dans lequel sont effectués ces contrôles existe déjà.

Il s'agirait, pour permettre une meilleure certification des attributs de recherche et d'expérience listés précédemment (absence de défaut visuel des grains, bonne odeur des grains, attributs organoleptiques : bouquet, caractère, corps) de développer des contrôles physiques et organoleptiques plus poussés.

Les échelles de qualité pourraient être adaptées, afin d'être réellement discriminantes, en mettant en place éventuellement des innovations technologiques : trieuses colorimétriques permettant de repérer plus finement les défauts visuels sur les échantillons prélevés avant

exportation, analyse chimique à la tasse par spectroscopie dans le proche infrarouge et dosage du taux de matière grasse, caféine, acide chlorogénique, trigonéline, saccharose... puis Analyse par Composantes Principales (ACP) pour relier les résultats avec ceux d'une analyse sensorielle...(Perriot 2001).

En résumé, la signalisation de ces attributs de qualité semble plus attendre une réponse technique qu'institutionnelle.

2.1.2 La certification des attributs de confiance nécessite des innovations institutionnelles

Sans rentrer dans les polémiques existantes entre technologues pour savoir quels attributs du café sont mesurables et avec quel degré de précision, je partirai du postulat que, contrairement aux attributs de recherche ou d'expérience, il n'est pas possible d'envisager une certification exacte des attributs de confiance par des contrôles physico-chimiques ou organoleptiques, même en renforçant ces derniers.

Je ne vais donc désormais ne m'intéresser qu'à la liste de ce troisième groupe d'attributs :

1. Altitude de la zone de production ;
2. Récolte entièrement manuelle ;
3. Récolte de cerises 100 % mûres et sans défauts ;
4. L'homogénéité parfaite des grains : même variété et même zone de production ;
5. Uniformité de l'aptitude à être torréfié (liée étroitement au critère précédent) ;
6. Bonne homogénéité des exportations : niveau de qualité stable dans le temps ;
7. Relations humaines très étroites avec l'exportateur ;
8. Salaires, soins de santé et conditions de vie décentes pour les travailleurs.

Dans cet ensemble, je ne vais m'intéresser qu'à deux attributs de confiance, volontairement choisis pour leurs aspects contrastés :

- “ Récolte de cerises 100 % mûres et sans défauts ” : attribut de confiance au stade café vert, il est attribut de recherche au stade café cerise.
Il peut aussi être éventuellement considéré comme un attribut d'expérience au stade café vert, l'attribut de qualité maturité pouvant être approché imparfaitement au travers d'autres attributs de qualité organoleptiques, comme l'amertume ou l'acidité...
- “ Salaires, soins de santé et conditions de vie décentes pour les travailleurs ” : c'est exclusivement un attribut de confiance. En aucune manière, on ne peut détecter sur du café vert les conditions sociales de son élaboration.

Je m'intéresserai aux innovations possibles pour permettre la signalisation de ces deux attributs de qualité sur deux niveaux institutionnels :

- Les arrangements institutionnels avec l'étude des contrats d'achat de matière première et de café vert ;
- L'environnement institutionnel avec l'étude de la législation relative au café.

2.1 Renforcements des contrats d'achat de matière première et de café vert ?

Avant de discuter des innovations institutionnelles possibles au niveau des contrats, il est nécessaire de faire une courte synthèse des résultats d'enquête, exposés dans la deuxième grande partie, afin de mieux cerner le contenu des contrats actuels.

2.1.1 Le contenu des contrats actuels

Achat de matière première

Comme nous l'avons vu précédemment, les coordinations entre agents au niveau des transactions de matière première (café cerise, parche sec au toucher ou sec et parfois déparché) se font plutôt sur un mode domestique, et reposent sur des relations de long terme personnelles entre acheteurs et fournisseurs liés à un même territoire.

Peu de coordination entre agents au niveau des transactions de matière première reposent sur un mode strictement marchand, unique mode de coordination considéré par la théorie économique standard, caractérisé par “ *des rapports de concurrence, où le prix est l'étalon commun de la valeur des biens et le critère d'efficacité est la rentabilité. Elle n'a pas de contenu temporel et l'identité des protagonistes de la relation n'importe pas* ” (Fraval 2000). Ce mode de coordination ne concerne que les achats de café déparché entre intermédiaires et exportateurs ou entre exportateurs directement.

La prédominance des coordinations entre agents basées sur un mode plutôt domestique permet d'expliquer le peu de formalisation des contrats d'achat.

Souvent oraux, parfois écrits et appelés alors “ *engagements de vente* ”, les contrats d'achat ne précisent bien souvent que le nom du fournisseur et de l'acheteur, la date de livraison prévue, la quantité vendue et le prix de vente, indications accompagnées des clauses suivantes sur les attributs, selon le type de matière première :

□ Pour l'achat de café cerise :

- Pourcentage maximal de cerises vertes ou noires ;
- “ fraîcheur ” des cerises (délai maximal entre la cueillette et la livraison), attribut mesurable indirectement à l'apparence des cerises ;
- Très rarement, la variété, la présence d'ombrage et l'altitude, clauses contrôlées *ex post* par le calcul du rendement de transformation (qui augmente généralement avec la variété Tipica, la présence d'ombrage et l'altitude) ;

□ Pour l'achat de café parche ou déparché :

- Pourcentage maximal de défauts physiques des grains (grains avec parche encore adhérent dans un lot de café déparché, grains jaunes ou clairs...) ;
- Présence de corps étrangers ;
- Taille des grains ;
- Absence d'odeur étrangère (de surfermenté, de terre...)
- Rarement, l'absence de défaut à la tasse ;
- Très rarement, la variété et l'altitude, clauses contrôlées là aussi *ex post*.

Achat de café vert

Les agents se coordonnent principalement sur un mode marchand, parfois civique dans le cas du commerce équitable, où “ *l’unité est faite autour d’un même intérêt général ou autour d’un objectif commun jugé supérieur qui transcende les intérêts particuliers* ” (Fraval 2001).

Dans tous les cas, les contrats sont écrits mais ne précisent bien souvent que les aspects logistiques de la transaction (noms du vendeur et de l’acheteur, quantité, prix, compagnie maritime assurant le transport...), les attributs qualitatifs recensés dans le contrat étant généralement limités :

- ❑ Café arabica ;
- ❑ Appellation ;
- ❑ Lavé et trié à la main ;
- ❑ Année de récolte.

Voir Annexe 14 – Exemple de contrat d’exportation de café vert.

La coordination entre l’exportateur et l’importateur au niveau de la définition des attributs de qualité du café ne se fait généralement pas par le contrat, mais s’effectue grâce au système de “ vente contre échantillon ” : l’importateur demande un échantillon du lot de café à l’exportateur, l’analyse et le déguste, avant de décider de la fermeture du contrat.

Ceci lui permet déjà de contrôler les attributs de recherche et d’expérience du café vert.

2.1.2 Quels renforcements des contrats sont envisageables ?

Pour tous les contrats présentés précédemment, il existe une constante : les attributs de qualité pris en compte sont toujours de recherche ou d’expérience.

Certains attributs de confiance non pris en compte explicitement, comme l’altitude ou la présence d’ombrage dans la caféière, sont contrôlés indirectement et incomplètement par l’intermédiaire d’autres attributs de qualité, comme par exemple le rendement de transformation où les attributs organoleptiques.

En fait, les asymétries d’information existent à tous les niveaux de transaction et la prise en compte dans les contrats d’attributs de confiance, liés au processus de production et non au produit, s’avère difficile.

A la rigueur, à un niveau de transaction donné, la mise au point de “ *contrats avec des fonctions de paiement sophistiquée* ” (Brousseau 2000) peut permettre de prendre en compte les deux attributs de qualité retenus.

Je vais étudier ici l’exemple de la transaction en café cerise :

- ❑ Pour l’attribut de qualité “ récolte de cerises 100 % mûres et sans défauts ”, on peut imaginer un paiement du café cerise à la masse, mais aussi conditionné au respect de différentes clauses : pourcentage maximum de cerises vertes ou noires, pourcentage maximum de corps étrangers (branches, pierres, feuilles sèches ou vertes...), avec des pénalités graduées croissantes pour non-respect de ces clauses ;

- Pour l'attribut de qualité “ salaires, soins de santé et conditions de vie décentes pour les travailleurs ”, on peut imaginer là encore un paiement du café cerise à la masse conditionné au respect de différentes clauses sociales : salaire minimal des travailleurs, suivant le temps ou le rendement, durée maximale de travail journalier...

Déjà, apparaissent des différences entre les deux attributs :

- En ce qui concerne **l'exhaustivité des clauses du contrat** à définir pour les prendre complètement en compte, ainsi que **la facilité de contrôle de ces clauses** :
 - Dans le cas du premier attribut, les clauses à mettre en place sont **faciles à définir, peu nombreuses** et relativement **faciles** à contrôler ;
 - Dans le cas du deuxième attribut, les clauses sont **plus difficiles à définir, plus nombreuses** et nécessitent **plus d'efforts pour leurs contrôles**.
- En ce qui concerne le **nombre de contrats à renforcer le long de la filière** pour prendre complètement en compte et certifier les attributs au stade produit fini “ café vert ” :
 - Le premier attribut de qualité peut être **certifié complètement lors de la transaction de café cerise** ;
 - Le deuxième attribut ne peut se définir et se contrôler complètement qu'au travers de plusieurs transactions, c'est à dire à chaque état du produit donné où, en amont, est intervenue de la main-d'œuvre dans l'élaboration du produit : café cerise (main-d'œuvre utilisée pour la récolte), café parche (main-d'œuvre utilisée pour le transport des cerise, pour leur dépulpage), café déparché (main-d'œuvre utilisée pour le déparchage)...**le nombre de contrats à renforcer avec des clauses sociales prenant en compte le traitement de la main d'œuvre peut devenir très important**.

Enfin, même si l'attribut de qualité peut être signalé complètement à un niveau de transaction donné, comme c'est le cas pour l'attribut “ récolte de cerises 100 % mûres et sans défauts ” au niveau de la transaction en café cerise, se pose ensuite le problème d'assurer la continuité de l'information d'une transaction à l'autre.

Dans le cas de l'attribut “ récolte de cerises 100 % mûres et sans défaut ”, il faudrait ainsi, pour pouvoir garantir cet attribut de qualité au stade café vert, prévoir des clauses liées à la maturité initiale des cerises dans les contrats de transaction de café parche sec au toucher, café parche sec, café déparché puis café vert.

Mais, même en définissant ces clauses, comment éviter les problèmes d'asymétrie d'information et donc de sélection adverse entre fournisseur et acheteur, en l'absence de mécanismes de contrôle plus pénalisants que des mécanismes d'incitation avec “ des fonctions de paiement sophistiquées ” ?

Par exemple, comment contrôler lors d'une transaction de café parche, que ce café a été récolté à complète maturité ?

Ces contrats, même renforcés, ne peuvent être crédibilisés et donc respectés.

Ce problème de discontinuité de l'information sur les attributs de qualité se pose de la même manière pour l'attribut “ salaires, soins de santé et conditions de vie décentes pour les travailleurs ”.

Conclusion : Il s'avère qu'**un renforcement des contrats par des clauses pour certifier des attributs de qualité le long de la filière ne peut fonctionner** pour ces trois motifs :

- ❑ A un niveau de transaction donné, il existe des difficultés pour **lister de manière exhaustive** toutes les clauses intervenant dans la définition d'un attribut de qualité, mais aussi pour **contrôler le respect de ces clauses**, aussi simple que puisse paraître l'attribut de qualité considéré ;
- ❑ Certains attributs de qualité du produit fini **se définissent en plusieurs étapes** le long de la filière, ce qui nécessite de renforcer les contrats à plusieurs niveaux de transaction, niveaux qui peuvent être nombreux ;
- ❑ Enfin, dans tous les cas, que l'attribut de qualité soit défini en une ou plusieurs étapes le long de la filière, se pose le problème de **discontinuité de l'information** d'une transaction à l'autre : les problèmes de contrôle de la qualité du produit s'accroissent avec le nombre de transactions déjà faites sur ce produit. Ce problème est d'autant plus vrai dans le cas de la filière café dominicaine où les circuits commerciaux sont complexes, le nombre d'agents élevé, les transports et donc les mélanges de café de différentes origines particulièrement fréquents.

2.2 Des innovations législatives ?

L'analyse se situe désormais à un niveau institutionnel supérieur. Après avoir étudié les réformes possibles des arrangements institutionnels que sont les contrats définissant les transactions en café, je vais étudier les réformes possibles de l'environnement institutionnel législatif.

Le niveau d'analyse choisi amène deux commentaires :

- ❑ Selon la théorie du changement institutionnel, les effets d'une réforme de l'environnement institutionnel seront indirects et s'effectueront au travers d'une modification des arrangements institutionnels.
Par exemple, une modification de la législation sur le travail impliquera une modification des contrats de travail ;
- ❑ *A priori*, les modifications d'arrangements institutionnels sont plus faciles que les modifications d'environnement institutionnel.
En effet, selon la théorie des coûts de transaction, l'individu ne peut pas modifier l'environnement institutionnel dans lequel il évolue (Williamson 1996), alors que rien ne l'empêche de modifier un contrat avec un autre individu.

Je vais maintenant étudier les modifications possibles de l'environnement institutionnel législatif permettant la certification des deux attributs de qualité sélectionnés.

2.2.1 La législation actuelle

La législation sur la récolte du café

Voir Annexe 5 - Règlement n° 7107 “sur la préparation, classification et transport du café”, paru au Journal Officiel n° 8605, en date du 29 septembre 1961.

Concernant l’attribut “récolte de cerises 100 % mûres et sans défaut”, le Règlement n° 7107 précise que la récolte doit avoir lieu “*quand les cerises sont mûres, avec une couleur rouge homogène*” (cf. Article deux) et que “*le café cerise doit être libre de terre, pierre, feuilles sèches ou vertes, branches ou tout autre corps étranger pouvant influencer défavorablement sur la bonne qualité du café*” (cf. Article cinq).

Ces Articles sont renforcés par les Articles 20, 21, 22 et 23 du même Règlement qui prévoient la création d’un corps d’Inspecteurs du Café dépendant de la Direction Générale du Café et du Cacao (aujourd’hui CODOCAFE), lesquels inspecteurs doivent “*surveiller constamment les régions de production qui leurs sont assignées, afin que les producteurs et transformateurs de café respectent minutieusement les instructions et règles susdites concernant la préparation du café*” (cf. Article 20-a) ”.

Dans le cas contraire, ces Inspecteurs du Café possèdent le droit de verbaliser les contrevenants : “*La violation du présent règlement sera punie par les peines établies à l’Article six de la Loi n° 4423 en date du 13 avril 1956*” (cf. Article 23) ”. Cet Article six indique que “*La violation de cette présente Loi ou de ses Règlements sera punie par une amende de deux à dix mille RD\$ accompagnée d’une peine de prison de trois à six mois [...]*”.

La législation concernant la récolte du café prend donc explicitement en compte l’attribut “récolte de cerises 100 % mûres et sans défaut”.

La législation portant sur les conditions de vie des travailleurs œuvrant dans le café

Cette législation va être étudiée pour deux catégories de travailleurs : les producteurs et les ouvriers agricoles, bien qu’il soit concrètement difficile de faire la distinction entre les deux, beaucoup d’ouvriers agricoles qui s’embauchent chez de moyens ou grands producteurs étant eux-mêmes propriétaires de caféières.

Concernant les producteurs, la Loi n° 5586 paru au Journal Officiel n° 8591 “*portant création de la Direction Générale du Café et du Cacao*” et datée du 29 juillet 1961 stipule, dans son Article huit, qu’“*Il sera fonction inhérente à la Direction Générale du Café et du Cacao (aujourd’hui CODOCAFE) de fixer les prix minimum qui se paieront aux producteurs, suivant les conditions d’exportation et en accord avec les fluctuations du marché international, en les divulguant à travers la presse et la radio nationale, afin d’éviter par tous les moyens, les spéculations préjudiciables aux producteurs*”.

Ces dernières années, la Commission du Café (désormais incorporé au sein du CODOCAFE depuis 2000), organisme en charge de la politique caféière, aurait fixé des “*prix*

recommandés à payer aux producteurs”, qui variaient, pour le café parche sec au toucher, entre 65 % à 80 % des prix du marché à terme de New York, avec une moyenne de 73 %. Cependant, “ *ce système souffre d’une opacité énorme comparativement à d’autres pays d’Amérique Centrale et ces prix déclarés officiellement sont difficiles à comparer avec ceux effectivement pratiqués sur le terrain* ” (SOFRECO 2001).

En effet, il semble que la réalité soit toute autre que ce que stipule la Loi. Comme nous l’avons vu, les prix planchers de campagne ne sont pas imposés officiellement par les organismes du café, mais officieusement par le monopole Industrias Banilejas, C por A.

Concernant les ouvriers agricoles, hormis le Décret n° 1521 paru au Journal Officiel n° 5715 de 1942, “ *approuvant le montant du salaire minimum qui doit être payé sur la Commune de Santiago aux ouvriers trieurs de café*”, la législation dominicaine relative au café ne fait pas d’autre allusion aux conditions sociales de production, le régime social des ouvriers agricoles du café étant donc assimilé au régime général.

Un salaire minimum officiel de 50 RD\$/jour est défini par la Loi, ainsi qu’un système de santé publique. Bien qu’il soit difficile de l’affirmer avec certitude, étant donné le manque de statistiques officielles sur la question, il semble que bon nombre de producteurs et d’ouvriers agricoles n’atteignent pas ce salaire minimal et n’aient pas accès aux soins de santé (Gailly & Sanchez 1999).

2.2.2 Quelles réformes de la législation sont envisageables ?

La législation sur la récolte du café

La législation sur la récolte du café n’est pas respectée, ce pour deux raisons principales :

- ❑ Les inspections sont peu, voire pas effectuées, étant donné le très grand nombre de producteurs et les difficultés d’accès aux caféières.
En effet, le café est produit sur 10 % du pays, soient environ 138 000 hectares, par environ 70 000 producteurs. Les plantations sont situées principalement sur des terres d’altitude, difficiles d’accès étant donné le mauvais état général des chemins de desserte de caféières (SEA 1998, Gailly & Sanchez 1999).
- ❑ Les peines prévues par la Loi ne sont pas crédibles, étant données les faiblesses du pouvoir judiciaire national.
De plus, les amendes prévues n’ont pas été revues depuis 1956, alors que l’inflation a été très forte durant cette période : on peut l’estimer à plus de 500 % sur les trente dernières années.
Bien que toujours substantiels (le salaire minimum du pays est fixé à 1 300 RD\$/mois, ce qui fait qu’une amende comprise entre deux à dix mille RD\$ correspondrait à environ un mois et demi à huit mois de salaire minimum), les montants réels de ces amendes ont été au moins diminué par un facteur cinq depuis la promulgation de cette Loi...

Conclusion : Une réforme de la législation concernant la récolte du café est envisageable et pourrait permettre de garantir l’attribut “récolte de cerises 100 % mûres et sans défaut” (Articles deux et cinq du Règlement n° 7107 de 1961).

Cependant, pour s’en assurer, il faudrait des mécanismes de contrôle et de sanction crédibles, donc revoir aussi la législation concernant l’inspection de la production (Articles 20, 21, 22, 23 du Règlement n° 7107 de 1961) et les peines prévues (Article 23 de la Loi n° 4423 de 1956).

La législation portant sur les conditions de vie des travailleurs œuvrant dans le café

Que ce soit pour les producteurs ou les ouvriers agricoles, le cadre législatif concernant les conditions sociales d'activité dans le secteur café est incomplet, flou et non appliqué.

Concernant les producteurs, une éventuelle réforme de la Législation existante concernant les aspects sociaux de leur activité paraît compliquée, étant donné les difficultés à définir leurs conditions de vie réelles, voire le statut même de “ producteur de café ” :

- ❑ Les exploitations sont généralement axées sur la polyculture (café, banane, manioc, haricot, cacao...) et le café ne représente qu'une partie des revenus ;
- ❑ Les producteurs sont souvent pluriactifs et disposent de revenus extérieurs à leur exploitation : 20 % des ruraux disent détenir deux activités professionnelles et 2,2 % trois activités (Enquêtes sur les ménages, Banque Centrale dominicaine 1998) ;
- ❑ Beaucoup de producteurs bénéficient de *remesas*, transferts de fonds provenant des quelque deux millions de dominicains expatriés aux Etats-Unis ou en Europe (Gailly & Sanchez 1999) ;
- ❑ Comme dans toute activité agricole, il existe du “ chômage caché ” : toute la famille du producteur peut potentiellement travailler sur l'exploitation, ce qui entraîne des difficultés pour évaluer la rémunération réelle du travail ;
- ❑ Des aides proviennent d'ONG ou de fonds d'aides au développement, comme par exemple le Programme Alimentaire Mondial mis en place dans le pays après le cyclone Georges de 1998.

Conclusion : Considérant ces difficultés et sachant que les revenus caféicoles varient à moyen terme suivant les cours mondiaux du café (à court terme, ils varient suivant les prix de campagne de Industrias Banilejas, C por A), c'est à dire énormément depuis la chute de l'AIC en 1989, il semble difficile d'envisager une réforme législative pour garantir aux producteurs le salaire minimum officiel de 50 RD\$/jour.

Par contre, la Loi n° 5586 de 1961, qui fixe les prix minimum à payer aux producteurs, devrait être appliquée et étayée par la création d'une Loi réglementant le “ droit de la concurrence ”.

Dans l'esprit du *Sherman Act* américain de 1890, cette Loi pourrait permettre de contrôler l'activité concurrentielle des entreprises et éventuellement sanctionner toute tentative de “ monopoliser une partie quelconque du commerce ” (*Sherman Act* 1890), après avoir identifié le marché “ pertinent ” (marché où tous les biens sont substituables, notion assez subjective mais aisément identifiable dans le cas du marché dominicain du café) où devrait s'appliquer cette réglementation.

Cette Loi, en définissant un seuil d'activité maximale (fixé par exemple en France, depuis 1985, à 25 % des ventes sur le marché considéré) pourrait permettre de faire disparaître le diktat officieux des prix imposé aux petits producteurs par le monopole Industrias Banilejas, C por A.

Ceci permettrait ensuite de créer le cadre institutionnel nécessaire à l'amélioration des conditions de vie des producteurs, sans toutefois certifier pleinement l'attribut de qualité “ salaires, soins de santé et conditions de vie décentes pour les travailleurs ”.

Pour ce qui concerne les ouvriers agricoles, une réforme semble réalisable.

En effet, une grande partie de la main-d'œuvre travaillant dans les caféières ou les *bénéficios* est haïtienne et souffre d'une discrimination systématique : le salaire horaire d'un haïtien est la moitié de celui d'un dominicain à travail égal, les ouvriers haïtiens sont généralement logés dans des conditions d'hygiène et de confort épouvantables dans les exploitations.

De plus, certains producteurs profitent du statut d'immigré clandestin de certains ouvriers haïtiens pour les exploiter davantage encore, sachant qu'ils n'ont aucun recours légal en République dominicaine.

Conclusion : Une réforme législative pourrait se faire à deux niveaux :

- ❑ Reconnaître une bonne fois pour toute le caractère indispensable de la main-d'œuvre haïtienne à la filière café dominicaine et donc, créer une Loi permettant l'octroi de permis de travail officiels pour éviter la "prise en otage" des ouvriers haïtiens dans les exploitations ;
- ❑ Etablir des salaires minimaux garantis pour tous les ouvriers agricoles, dominicains et haïtiens, calculés pour chaque campagne à partir des prix minimums garantis aux producteurs par la Loi n° 5586 de 1961, Loi renforcée par une législation contre les abus de position dominante.

Cependant, dans le cas des producteurs comme dans le cas des ouvriers agricoles, se pose la question des mécanismes de contrôle à mettre en place pour assurer l'application de ces législations...Ceux-ci ne peuvent dépendre que de la volonté propre du Gouvernement dominicain à se donner les moyens de faire appliquer la Loi.

3 Possibilité d'action collective pour créer un bien commun signe de qualité

Nous avons vu que les innovations institutionnelles visant à assurer la signalisation des attributs de qualité du café le long de la filière étaient d'efficacité variable suivant le niveau d'analyse considéré :

- Une modification seule des arrangements institutionnels “ contrats d'achat de café ” s'avère peu efficace, car elle se heurte à plusieurs difficultés :
 - Définition contractuelle exhaustive difficile des clauses de contrôle des attributs de qualité, et ce d'autant plus que l'attribut considéré est un attribut de confiance “ pur ” (comme l'attribut “ conditions sociales de production ” en opposition à l'attribut de confiance initialement attribut de recherche “ récolte 100 % mûre et sans défaut ”) ;
 - Difficulté à assurer une continuité de l'information sur les attributs de qualité le long de la chaîne : les problèmes d'asymétries d'information sur les attributs augmentent avec le nombre de transaction et le nombre d'agents pour chaque niveau de transaction (augmentation des risques de mélange).
- Une réforme du cadre institutionnel législatif peut être efficace, pour peu que :
 - L'objet de la Loi soit aisément identifiable : assez simple dans le cas de l'attribut de confiance, initialement attribut de recherche, “ récolte 100 % mûre et sans défaut ”, beaucoup plus compliqué dans le cas de l'attribut de confiance pur “ conditions sociales de production ” ;
 - Les mécanismes de contrôles soient effectifs et les sanctions pénales crédibles...niveau sur lequel la profession du secteur café n'a pas vraiment prise, la décision relevant du Gouvernement dominicain.

Il est donc intéressant d'étudier une troisième possibilité d'innovation institutionnelle, la certification des attributs de qualité du café par la mise en place d'un signe collectif de qualité, suite à une action collective de l'interprofession.

Cette analyse se fera en plusieurs étapes :

- J'étudierai tout d'abord les signes de qualité existants, mis en place sur divers produits agricoles et plus spécifiquement sur le café ;
- Ensuite, avec ces éléments, je discuterai de la pertinence d'un signe collectif de qualité pour d'éventuels cafés spéciaux dominicains en m'appuyant sur les premières propositions du projet AFD.

3.1 Les signes officiels de qualité existants

A l'origine conçues en Europe dans une optique de "développement agricole" de zones défavorisées, en permettant l'obtention d'une rente de différenciation sur les produits agricoles, les politiques de la qualité sont devenues rapidement, avec la globalisation des échanges, "*le support d'une stratégie concurrentielle de différenciation par la qualité*" (Valsceschini & Mazé 2000).

3.1.1 Politique, gouvernance et efficacité des signes de qualité

Dans cette présentation, je vais m'appuyer essentiellement sur des exemples de politiques de qualité développées au niveau européen, plus facilement accessibles, tout en soulignant le fait que ces politiques sont désormais présentes à l'échelle mondiale.

Je discuterai de trois aspects essentiels des signes de qualité (Lagrange & Valceschini 2000) :

- ❑ **Politique** : les cadres institutionnels dans lesquels ils s'insèrent ;
- ❑ **Gouvernance** : les dispositifs organisationnels par lesquels ils sont mis en œuvre ;
- ❑ **Efficacité** : leur capacité à crédibiliser le produit aux yeux du consommateur.

Enfin, j'évoquerai les menaces qui pèsent sur les signes collectifs de qualité, dues au développement des négociations internationales concernant la libéralisation des économies et le droit de la concurrence.

Politique : le cadre institutionnel

Les politiques de qualité européennes en agroalimentaire reposent sur trois dispositifs principaux (Valceschini & Mazé 2000) :

1. **La qualification de l'origine au travers de la codification de dénominations d'origine.**
Ces dénominations d'origine cherchent à signaler des attributs spécifiques du produit : "originalité", "typicité", "authenticité", "qualité supérieure" en reliant trois jeux de variables entre elles : les caractéristiques du produit, les particularités d'un lieu ("le terroir"), les pratiques de production locales.
Les dénominations d'origine cherchent donc autant à définir des attributs de recherche ou d'expérience du produit que des attributs de confiance : ces dénominations synthétisent des caractéristiques d'origine concernant le processus de production.
2. **L'allocation de droits de propriété ou d'usage de ces dénominations d'origine à des organisations de producteurs, sous respect de certaines règles.**
Cette allocation est généralement faite par l'Etat, qui se porte ainsi garant de la réputation des dénominations d'origine ;
3. **Le respect des engagements au travers de certifications officielles qui permettent le contrôle de l'utilisation des dénominations d'origine.**
Les engagements sont définis par l'organisation de producteurs et certifiés par une tierce partie indépendante.

Gouvernance : dispositif organisationnel

Il existe quatre niveaux de protection juridique des signes de qualité, officiels ou privés, au niveau français et communautaire. Je vais les détailler brièvement, avant d'étudier le cadre organisationnel mis en place dans le cadre français pour gérer les signes officiels de qualité :

□ **Les signes collectifs de qualité** (définis seulement par la législation française, sauf la mention " Agriculture Biologique ", aussi reprise au niveau européen) :

- **Appellation d'Origine Contrôlée (AOC)**, créée en 1919, qui privilégie deux aspects principaux : " **prééminence décisive au sol** " et " **notion de non-reproductibilité hors du terroir d'origine** " .

Selon le texte de Loi de l'AOC, " *Constitue une appellation d'origine la dénomination d'un pays, d'une région ou d'une localité servant à désigner un produit qui en est originaire et dont la qualité ou les caractères sont dus au milieu géographique, comprenant des facteurs naturels et des facteurs humains* " ;

- **Label Rouge (LR)**, créé en 1960, qui privilégie deux aspects principaux : " **produit fermier** " et " **produit de qualité supérieure** " ;
- **Mention " Agriculture Biologique " (AB)**, créée en 1980, qui privilégie deux aspects principaux : " **produit naturel** " et " **mode de production respectueux des sols et de l'environnement** " .

Le Règlement Communautaire 2091/91 définit aussi une mention " Agriculture Biologique " ;

- **Certificat de Conformité de Produit (CCP)**, créé en 1990, qui garantit la **conformité à un cahier des charges établi** et donc à une qualité distincte d'un produit " courant " ;
- **Mention " Agriculture de montagne "**, créée en 1999, qui garantit que **toutes les matières premières et étapes de fabrication sont situées dans une zone de montagne**. (la légitimité de ce signe de qualité français est discutée au niveau européen) ;

□ **Les signes collectifs d'identification** (définis par la législation communautaire) :

- **Appellation d'Origine Protégée (AOP)**, créée en 1992 par le Règlement Communautaire 2081/92 : " *L'Appellation d'Origine Protégée est le nom d'une Région, d'un lieu déterminé qui sert à désigner un produit agricole ou une denrée alimentaire originaire de cette Région, de ce lieu géographique déterminé, et dont la qualité ou les caractères particuliers sont dus essentiellement ou exclusivement au milieu géographique comprenant les facteurs naturels et humains, et dont la production, la transformation et l'élaboration ont lieu dans l'aire géographique délimitée* " .

- **Indication Géographique Protégée (IGP)**, créée en 1992 par le Règlement Communautaire 2081/92 : " *L'indication Géographique Protégée est le nom d'une Région, d'un lieu déterminé qui sert à désigner un produit agricole ou une denrée alimentaire originaire de cette Région, de ce lieu géographique déterminé, et dont une qualité déterminée, une réputation, ou une autre caractéristique peut être attribuée à cette origine géographique et dont la production ou la transformation ou l'élaboration ont lieu dans l'aire géographique délimitée* " .

Cette IGP peut renforcer un LR ou un CCP.

- **Attestation de Spécificité (AS)**, créée en 1992 et modifiée en 1993, par les Règlements Communautaires 2082/92 et 1843/93 : “ *L’attestation de spécificité constitue la reconnaissance par enregistrement d’un produit ou d’une denrée alimentaire obtenu à partir de matières premières traditionnelles, présentant une composition traditionnelle et correspondant à un mode de production ou de transformation de type traditionnel* ”
- **Les marques privées collectives** (par exemple, la marque française de tomate *Savéol*), qui fonctionnent comme des “ *structures de gouvernance hybrides formées par des réseaux de franchisés* ” (Ménard 2000) ;
- **Les marques commerciales développées par les distributeurs** (par exemple, la *filière qualité Carrefour*).

Dans la législation française, les gouvernances de ces signes officiels de qualité sont légèrement différentes suivant les signes considérés :

- Les AOC sont gérées par l’Institut National des AOC (INAO), établissement public responsable de leur reconnaissance et de leur contrôle pour agrément, sous tutelle du Ministère de l’Agriculture français.
Chaque AOC est reconnue par un Décret qui fixe l’aire de production, les conditions de production et d’agrément ;
- Les LR, CCP et produits avec mention AB sont gérés par la Commission Nationale des Labels et des Certifications de Produits Agricoles et Alimentaires (CNLC), établissement public chargé d’émettre des avis sur la reconnaissance et l’agrément de ces trois signes, ainsi que des avis pour l’agrément des organismes certificateurs.
La CNLC est directement dépendante du Ministère de l’Agriculture et du Ministère de la Consommation
Chaque LR ou CCP et produit avec mention AB respecte un cahier des charges qui est publié par Arrêté.

Trois entités institutionnelles sont donc en jeu pour gérer les signes collectifs français de qualité :

- **Un groupement de producteurs ou d’entreprises, voire de professionnels de la filière entière**, qui effectuent une démarche volontaire de valorisation de la qualité ;
- **L’Etat**, qui approuve par Décret (cas des AOC) ou par Arrêté (cas des LR, CCP ou produits avec mention AB), un cahier des charges auparavant objet d’une discussion entre les acteurs de la filière et les instances publiques (INAO ou CNLC) ;
- **Une organisation chargée du de contrôle du respect au cahier des charges**, qui peut être :
 - **Publique** : l’INAO pour les AOC ;
 - **Privée** : des organismes certificateurs privés agréés par les pouvoirs publics pour leur compétence et leur indépendance, dans le cas des trois autres signes.

L’AOC dispose donc d’une gouvernance particulière au sens où l’INAO est simultanément responsable de la reconnaissance de son agrément et de son contrôle.

Crédibilité et efficacité

Dans l'approche de l'économie industrielle, le prix du produit est le principal signal de qualité, signal qui sera d'autant plus crédible que les investissements consentis par les producteurs, par exemple en publicité, seront importants (Nelson 1974).

Cette analyse laisse de côté le contenu même du signal, ce qui contredit les observations empiriques sur la multitude de signes de qualité existants.

A contrario, dans l'approche de l'économie néoinstitutionnelle, les choix des attributs de qualité à certifier et ainsi, des erreurs de mesure qui sont inhérentes aux contrôles de ces attributs, fait partie de la stratégie de choix des signes de qualité (Barzel 1982).

Ces signes de qualité, matérialisés par un logo, un sigle ou une mention particulière, seront alors d'autant plus efficaces économiquement qu'il seront peu coûteux pour l'émetteur du message et crédibles pour celui qui le reçoit.

La crédibilité des signes collectifs de qualité ne peut exister qu'à la condition que "*l'origine des produits constitue un concentré de savoirs communément partagé entre les producteurs et les consommateurs*" (Ruffieux & Valceschini 1996, Valceschini 2000).

Cette condition repose sur une codification et une stabilisation dans le temps, au cœur d'un cadre institutionnel approprié, de ces signes collectifs.

Menaces pesant sur les signes collectifs de qualité

Les négociations internationales au sein d'organismes comme l'OMC ou le Codex Alimentarius, notamment les discussions portant sur les politiques anticoncurrentielles et le démantèlement des barrières non-tarifaires à l'entrée de certains marchés, pourraient remettre en cause les politiques de la qualité actuelles.

Ces dernières peuvent être considérées, selon l'approche économique standard, comme des instruments de protectionnisme ou de moyens de défense d'intérêts corporatistes, freins à l'innovation, entraves au libre-échange permettant le maintien d'une rente des producteurs au détriment du bien-être des consommateurs.

3.2.2 Mis en place dans le marché du café

Les systèmes de certification internationaux et nationaux

Le café est un produit agricole spécifique, au sens où il est, la plupart du temps, produit par de micro-exploitations de pays en voie de développement, dont il constitue une ressource de rente souvent importante, dans des régions montagneuses difficiles à mettre en valeur et généralement peu favorisées.

De plus, la culture du café est généralement faite en association de culture, sous ombrage de forêts tropicales, dans des écosystèmes riches faunistiquement et floristiquement.

C'est ce qui explique le nombre impressionnant d'ONG travaillant dans ce secteur et le nombre non moins impressionnant de systèmes de certification du café privilégiant une production et une commercialisation "soutenable" ou "équitable" ou "respectueux de l'environnement", ou parfois tous ces aspects à la fois !

De plus, le nombre de systèmes de certification a augmenté depuis la rupture de l'AIC et la dérégulation du marché mondial du café. De marché "cartellisé" où chaque pays producteur bénéficiait d'un quota de production et d'une assurance de débouchés, le marché du café est devenu le lieu d'une dure concurrence et un laboratoire de création de signes de qualité.

Voir Annexe 15 – Description de six systèmes de certification du café privilégiant les aspects "soutenables" ou "équitables" ou "respectueux de l'environnement" de la production.

Parallèlement à ces systèmes de certification mis en place par des firmes ou ONG internationales (*Max Havelaar, Equal Exchange, Thanksgiving Coffee Company, Sustainable Harvest Coffee Company, Eco-UK...*), les interprofessions de pays producteurs ont aussi mis en place leurs propres systèmes de certification, la plupart du temps sur la base de dénominations d'origine, dont les plus célèbres sont, par exemple, l'Appellation *Blue Mountain* jamaïcaine, l'Appellation *Antigua* guatémaltèque, l'Appellation *Coatepec* mexicaine...

Beaucoup de pays producteurs ont aussi privilégié les signes individuels de qualité avec les cafés *estate*, parfois appelés café *de finca* en Amérique Latine.

Des certifications pour les cafés gourmets ?

Source : Marais & Paris 2001

Malgré le développement important des systèmes de certification internationaux du café, il faut noter qu'aucun système reconnu à l'échelle mondiale ne permet d'harmoniser les nomenclatures nationales en ce qui concerne les cafés gourmets.

Dans cet ensemble hétéroclite se retrouvent des cafés bénéficiant de dénominations d'origine, de labels divers ("café d'altitude", "café produit sous ombrage",...), de marques commerciales privées...

Plusieurs systèmes internationaux de classification "de la qualité" existent aussi, qui font références à des attributs divers du café :

- **Attributs physiques des grains.** L'indicateur utilisé est le "nombre de défaut" : dans un échantillon de 300 grammes de café vert, le "nombre de défaut" est la "somme des masses de chaque caractère défectueux, multiplié par son coefficient pénalisant" (reflétant l'impact de l'anomalie considérée sur la qualité à la tasse).

Ce nombre de défaut est ensuite utilisé pour définir des catégories de qualité du café, à nomenclature variable suivant les pays, comme par exemple :

Catégorie Extra prima : moins de 15 défauts ;

Catégorie Prima : de 15 à 30 défauts ;

Catégorie Supérieure : de 30 à 60 défauts ;

Catégorie Courante : de 60 à 120 défauts.

Voir Annexe 16 - Les normes du café vert marchand : "nombre de défaut" et catégories de café.

- **Attribut taille des grains.** Il semble que beaucoup de systèmes de classifications utilisent cet attribut pour effectuer une hiérarchisation qualitative officielle des cafés et donc isoler les cafés gourmet.

Ces nomenclatures nationales de classification par taille des grains ne sont pas harmonisées et varient suivant les pays ou régions : il existe ainsi cinq systèmes de classification officielle : classification brésilienne, anglaise, est-africaine et indienne, centraméricaine et mexicaine, colombienne.

Voir Annexe 17 – Les six systèmes de classification officielle des cafés suivant la taille des grains.

- **Attributs organoleptiques.** Les systèmes de classification des cafés suivant leurs attributs organoleptiques sont divers. On peut en citer au moins deux :
 - **Le diagramme des saveurs à cinq branches.** Encore au stade expérimental, cette méthode de dégustation vise à apprécier, sur une échelle de zéro à cinq, les cinq saveurs fondamentales du café : acidité, amertume, astringence, arôme et corps ;
 - **La note de préférence.** Recommandée par l’OIC mais peu utilisée, elle vise à apprécier la valeur gustative de la tasse sur une échelle de zéro à cinq. Cette note de préférence tient compte aussi bien des cinq valeurs fondamentales que de notes particulières comme les goûts floraux, de fruit sec, de bois, etc...

Là encore, le manque d’harmonisation des systèmes de classification et le fait qu’ils s’intéressent généralement à des attributs particuliers du café (la taille des grains, le nombre de défaut, les attributs organoleptiques...) font qu’il est impossible de parler d’un réel système de certification à l’échelle internationale des cafés gourmets.

Après avoir recensé les principaux signes de qualité existants, sur les produits agricoles en général ou spécifiques au café, je vais maintenant me servir de ces éléments pour discuter de la pertinence de la création de signes de qualité pour de potentiels cafés spéciaux dominicains. Cette discussion s’appuiera sur les premiers éléments de définition de ces signes, effectuée dans le cadre du projet AFD.

3.2 Pertinence d’un signe collectif de qualité pour les cafés dominicains

Les motivations économiques de création d’un signe collectif de qualité peuvent être d’ordre public ou privé. Il peut notamment s’agir, au niveau public, de “ *redécridibiliser un marché en crise par une démarche collective* ” (Raynaud & Sauvée 2000).

C’est tout l’objectif du projet AFD. Les effets bénéfiques potentiels de cette recréation des cafés dominicains peuvent être envisagés à deux niveaux :

- **Au niveau de la pénalité officielle des cafés dominicains sur le marché à terme de New York.**

A priori, la création d’un signal de qualité devrait permettre de faire pression auprès de la *Commodity Futures Trading Commission* (CFTC), entité fédérale nord-américaine en charge

de l'application des décisions de la *Green Coffee Association* sur les pénalités et bonifications du café sur le marché à terme de New York.

L'exemple du Pérou, qui a réduit sa pénalité de quatre US\$/QQ à un US\$/QQ suite à une augmentation de la qualité en 2000, permet d'être optimiste ;

□ **Au niveau de la pénalité officielle imposée par les importateurs nord-américains, et plus généralement, au niveau de la *mauvaise réputation* des cafés dominicains.**

A ce niveau, la prudence s'impose : ce point restera sans réponse, tant que l'efficacité économique d'un potentiel signe officiel de qualité n'aura pas été testée auprès des importateurs potentiels.

Ce " test d'efficacité ", permettant d'aller plus loin dans l'analyse que l'enquête par courrier électronique auprès des acheteurs de café, pourrait permettre de tester plusieurs possibilités de signe de qualité (par exemple, " type " AOC, " type " CCP, etc...) en mesurant pour chacun d'eux la Disposition A Payer (DAP) des importateurs potentiels, selon une méthode d'évaluation économique dite " d'évaluation contingente ".

Cette évaluation économique pourrait être effectuée sur le même échantillon que pour les enquêtes à destination des acheteurs de café, présenté dans ce mémoire.

Cependant, ces considérations sont assez tardives : en l'état actuel, la nomenclature de signes de qualité pour les cafés spéciaux dominicains, a déjà été partiellement définie dans le projet AFD.

En reprenant la grille d'analyse des signes collectifs de qualité proposée par la théorie des coûts de transaction, je vais donc discuter désormais de la pertinence des signes de qualité retenus et des mécanismes de gouvernance à mettre en place : mécanismes de pilotage, d'incitation, de contrôle et de sanction.

3.2.1 Nature des signes collectifs de qualité retenus

Il est stipulé, dans la composante " promotion du café " du rapport d'évaluation du projet AFD, qu'une " *réglementation des cafés spéciaux, acceptables par les Associations de cafés spéciaux des pays consommateurs, sera établie, l'objectif étant d'arriver à quatre dénominations en fonction des zones de production. A l'intérieur de ces dénominations, les producteurs pourront avoir des marques propres. La réglementation générale des cafés dominicains, qui date de près de quarante ans, sera également revue pour s'adapter au marché international* ".

Les signes collectifs de qualité choisis font référence à trois types d'exigences :

- Le respect d'une délimitation géographique de production ;
- Le respect d'un cahier des charges cultural et de transformation ;
- Le respect d'un certain niveau de qualité au niveau de l'aspect et de la tasse.

Ces signes de qualité peuvent donc s'apparenter à des AOC, reliant origine géographique, mode de production et niveau de qualité : “ *Les cafés gourmet seront originaires de zones de production bien délimitées et en relation stricte avec une réglementation assurant une qualité constante et régulière. [...] les dénominations suivantes ont été retenues, suivant des critères d'altitude et climat (principalement précipitations), sols, mode de conduite des caféières et historiques des zones de production :*

- “ *Barahona supérieur* ” pour les cafés de qualité de la chaîne de Bahoruco ;
- “ *Ocoa Premium* ” pour les cafés de qualité du versant Sud de la Cordillère Centrale ;
- “ *Pico Duarte* ” pour les cafés de qualité des versants Est et Nord de la Cordillère Centrale ;
- “ *Puerto Plata* ” pour les cafés biologiques de la Cordillère Septentrionale. ”

Le choix a donc été fait de ne pas baser le dispositif de signes collectifs de qualité dominicains sur les signes collectifs internationaux existants dans le marché du café, (sauf pour le café avec un signe de qualité “ Agriculture Biologique ”, qui s'appuiera sur la nomenclature internationale).

Ce choix d'utiliser un signe de qualité “ type AOC ”, déjà éprouvé pour d'autres produits agricoles, peut s'avérer pertinent en terme de lisibilité du signal, ce pour deux raisons :

- **Beaucoup de signes collectifs sont spécifiques au produit agricole “ café ” et sont peu identifiables par le consommateur non averti.**

Ainsi, que penser des mentions “ Produit sous ombrage ” ou “ *Bird friendly* ”, si l'on ne sait pas que le café est généralement produit sous couvert de forêt primaire, refuge pour les oiseaux tropicaux ?

De même, que peut signifier la mention “ Produit en altitude ” pour un individu qui ne sait pas que la maturation des grains est d'autant plus longue que la caféière est plantée en altitude, et donc que le développement des arômes du grain y est plus complet (Barel 1996) ?

La distance entre le signifiant et le signifié est souvent trop longue et le consommateur s'égare ;

- Ces signes de qualité, dont le développement a été croissant avec la “ mode ” des cafés gourmets et la cessation de l'AIC souffrent aujourd'hui de leur succès : **ils sont trop nombreux et favorisent souvent la signalisation d'un seul attribut de qualité**, ce qui conduit à des “ empilements ” de signes sur un même produit, comme cet exemple de café dominicain *estate*, garanti : “ *Shade grown, bird-friendly, wet-milled and 100 % patio sun dried Tipica beans grown in high altitudes* ”...

Le manque de synthétisme de ces signes empilés conduit au résultat inverse de celui escompté : trop d'information tue l'information.

Par contre, le choix de définir des signes de qualité “ *basés fondamentalement sur des critères agroécologiques et culturels, qui devront être confirmés par des analyses physiques et organoleptiques des cafés* ” semble dangereux.

- D'une part, **cela risque d'entretenir les comportements actuels de certains exportateurs qui considèrent que les Appellations ne sont pas rattachées à une origine géographique** (d'après la définition qui en est faite dans le Règlement n° 7107 de 1961), **mais représentatives d'une certaine hiérarchie de qualité.**

Ce sont ces comportements qui conduisent aux manœuvres frauduleuses et à la surexploitation de l'Appellation Barahona, considérée comme la “ meilleure ”, aux dépens des autres Appellation, notamment Azua, Bani ou Cibao, cette dernière étant même considérée comme le “ *bas de gamme des cafés dominicains* ” (Luis Toral, de Casa Toral, C por A).

- D'autre part, **cela augmente les coûts de mesure du produit pour la certification.** En effet, **cela oblige à développer deux systèmes de contrôles : de suivi du process, de contrôle final du produit.**

En effet, un contrôle final ne peut suffire dans ce cas : “ *C'est une erreur de relier la connaissance de l'origine à des données analytiques [...]. En résumé, l'origine ne peut jamais être garantie par un certificat d'analyse de contrôle, mais seulement par un système traçant le cheminement du produit grâce à un dispositif d'information documentaire* ” (Peri & Gaeta 2000)

D'ailleurs, les “ *essais de régionalisation des origines de café dominicain avec des paramètres physiques, chimiques et organoleptiques* ” n'ont pas été très concluants : “ *Ni nos analyses organoleptiques, ni nos analyses chimiques ne permettent d'identifier des terroirs particuliers avec des types de cafés bien différenciés. Dans chaque région se rencontrent des cafés d'intérêts et des cafés médiocres [...]. L'explication provient du fait que les paramètres qui déprécient la qualité comme l'âpreté, la rudesse, l'immaturation, ne sont pas des paramètres mesurables chimiquement* ” (Barel 2001).

De plus, “ *Les résultats de l'analyse organoleptique ne sont pas toujours en accord avec les résultats de l'analyse chimique* ” (Barel 2001).

Conclusion : Identifier les relations existantes entre terroir, qualité et typicité du produit, comme cela est fait dans le système des AOC, est délicat.

En l'état actuel, il semble dangereux de s'engager dans cette voie, les risques étant (i) de faire perdurer les pratiques frauduleuses de substitution d'Appellation, (ii) de rendre la certification difficile techniquement et financièrement.

Il serait peut-être plus judicieux de ne retenir qu'un niveau minimum de qualité chimique et organoleptiques commun à toutes les nouvelles Appellations, tout en l'augmentant par rapport au niveau d'exigence existant.

Une discussion critique sur les attributs retenus dans la constitution des signes de qualité définis par le projet AFD est consultable en Annexe 18.

Après avoir discuté de la nature des signes de qualité retenus pour certifier de potentiels cafés spéciaux dominicains, je vais maintenant discuter des mécanismes de gouvernance retenus : pilotage, incitation, contrôle et sanction.

Ces discussions s'appuieront sur les cadres d'analyse portant sur la gestion de biens communs, fournis par la théorie des coûts de transaction et la théorie de l'action collective.

3.2.2 Les mécanismes de pilotage

L'allocation des droits de propriété sur les signes collectifs de qualité sera décidée par le CODOCAFE : *“ La commercialisation de cafés spéciaux se fera seulement par les entreprises exportatrices sélectionnées par le projet, reconnues par l'entité de contrôle [CODOCAFE] et habilitées à utiliser les dénominations du café gourmet dominicain ”.*

Le projet précise donc qui décide de l'allocation des droits, sans préciser sur quels critères se fait cette attribution, ce qui rend la définition des utilisateurs des signes collectifs de qualité difficile, dérogeant ainsi à la première règle définie par Ostrom pour la gestion de biens communs : *“ Les individus [...] qui utilisent la ressource en propriété commune [...] sont clairement définis ”* (Ostrom 1994).

De plus, il n'est pas indiqué quelles sont les procédures de révision ou renégociation de ces droits, dérogeant à la troisième règle définie par Ostrom : *“ Tous les individus qui suivent les règles d'appropriation de la ressource peuvent participer à la modification de ces mêmes règles ”* (Ostrom 1994).

Il serait donc souhaitable de prévoir, à l'intérieur de la structure de pilotage du CODOCAFE, des mécanismes permettant la renégociation périodique des droits d'allocation du signe collectif de qualité.

3.2.3 Les mécanismes d'incitation

Deux mécanismes d'incitation principaux ont été prévus par le projet pour assurer l'adhésion des acteurs au système de signes collectifs de qualité : une répartition “ équitable ” des marges entre les différents niveaux de la filière, des réunions d'information pour sensibiliser les acteurs aux dangers de manœuvres individuelles frauduleuses, comme des mélanges d'Appellation, pour l'intérêt commun.

Répartition “ équitable ” des marges entre les différents niveaux de la filière

Pour les associations de producteurs, qui commercialisent leur café “ en direct ” et sont les premières cibles du projet, ce problème de répartition des marges, et donc d'incitation au suivi du cahier des charges de production, ne pose pas trop de problèmes.

Pour ces organisations, l'incitation au respect du cahier des charges passe plutôt par de l'information sur la politique de qualité : *“ Il faut assurer la durabilité de cette action en appuyant l'implication des petits producteurs dans la production de cafés spéciaux et en responsabilisant les associations quant au respect de la qualité ”* (SOFRECO 2001).

Par contre, pour les cafés certifiés exportés par des **entreprises**, se pose le problème de la répartition des marges pour inciter les petits producteurs et intermédiaires à adhérer à la démarche de certification.

Des objectifs de répartition des marges sont indiqués, sans que les mécanismes soient détaillés : “ *Etant donné que le projet prend en compte la promotion et la commercialisation de cafés produit également par d’autres acteurs (grands producteurs et exportateurs), il est prévu dans le projet que ceux-ci s’engagent contractuellement à incorporer aux prix payés aux producteurs la moitié des bonifications obtenues sur les marchés d’exportation* ” (SOFRECO 2001).

Il est aussi indiqué que cette répartition devra être garantie par une “ *autorité reconnue par les producteurs [...] le paiement du café cerise devra être l’objet d’une attention particulière, en prenant en compte d’une manière objective les rendements de transformation. Ces prix devront être garantis par une autorité reconnue par les producteurs* ” (Barel 2001)

Hors, nous avons vu que le Département du Café, aujourd’hui CODOCAFE, n’arrivait pas à faire respecter l’application de la Loi n° 5586 réglementant la “ *fixation des prix minimum qui se paieront aux producteurs, suivant les conditions d’exportation et en accord avec les fluctuations du marché international* ”...

Dans ce contexte, l’étude du fonctionnement de certaines AOC viticoles françaises est intéressant. En effet, les prix de campagne y font l’objet de “ *négociations contractuelles* ”.

Au cours de ces négociations, les producteurs, regroupés dans un Syndicat de Défense de l’AOC (SDAOC), proposent des “ *prix objectifs* ” au “ *négoce* ”, assemblée des courtiers et négociants en vin.

Ces derniers donnent leur avis et les “ *négociations contractuelles* ” débouchent sur des propositions de prix de campagne.

Bien sûr, ce mécanisme est imparfait, sa mise en place étant dépendante des rapports de force entre amont et aval de la filière et des capacités des producteurs à s’organiser.

C’est pourquoi il serait souhaitable que ce mécanisme soit accompagné d’un nouveau cadre législatif réglementant le droit de la concurrence (détaillé précédemment, dans l’étude des innovations législatives possibles), afin de rééquilibrer les rapports de force entre acteurs au sein de la filière.

Des réunions d’information et de sensibilisation

L projet présente un autre mécanisme d’incitation au respect du signe collectif de qualité, afin d’éviter la poursuite des comportements de *free-riding* sur la réputation des Appellations, comme c’est actuellement le cas : “ *Le projet est destiné à l’ensemble des acteurs de la filière, en les sensibilisant aux risques et préjudices provoqués par des actions individuelles contraires à l’intérêt général. En particulier, les pratiques commerciales qui consistent à utiliser des noms d’appellations pour des cafés dont l’origine n’est pas garantie (Barahona et autres). La sensibilisation contre ces pratiques devra contribuer à réduire les risques* ”.

Plus qu’une “ *sensibilisation* ” des acteurs, il semblerait plus efficace de “ *clarifier* ” le fonctionnement de la filière, notamment en rendant public (par publication ou par avis oral lors de réunions des utilisateurs des signes de qualité) la nature des exportations effectuées par

chaque exportateur : quantité, Appellation, destination. Pour l'instant, ces données sont conservées par le CODOCAFE et quasiment inaccessibles.

Ces trois renseignements devraient déjà permettre aux utilisateurs d'identifier entre eux les principales incohérences aux niveaux des exportations (par exemple, un exportateur traditionnel de café d'une Appellation donnée qui déclare au contrôle officiel avant exportation un lot d'une autre Appellation...), avant de diligenter, éventuellement, une enquête à l'encontre des *free riders* soupçonnés.

3.2.4 Les mécanismes de contrôle et de sanction

“ Les lots de cafés destinés aux marchés spéciaux devront être parfaitement identifiés à toutes les étapes du processus [...]. Des contrôles de qualité se feront à toutes les étapes du process, spécialement lorsque le café change de propriétaire :

- ❑ *Contrôle du café cerise à l'entrée au beneficio humide (couleur des cerises et absence d'impureté) ;*
- ❑ *Contrôle du dépulpage et du séchage du café parche (couleur, homogénéité, humidité en sortie de beneficio) ;*
- ❑ *Contrôle du café parche à l'entrée du beneficio sec ;*
- ❑ *Contrôle de préparation et d'absence de défauts (taille des grains, homogénéité) ;*
- ❑ *Dégustation ;*
- ❑ *Contrôle de l'aspect et la tasse et approbation de conformité au type pour certification finale avant exportation. ”*

Qui contrôle ?

Il n'est pas précisé explicitement comment et qui fera les contrôles durant la transformation. Par contre, les contrôles finaux d'aspect et de tasse, ainsi que la certification, seront effectués par le CODOCAFE : *“ Cette certification se concrétisera par l'apposition d'un signe de qualité. Il serait préférable que cette entité soit le CODOCAFE, qui possède les outils (laboratoire) et l'expérience nécessaire ”.*

-

Cette implication du CODOCAFE -organisme interprofessionnel pouvant accueillir des utilisateurs potentiels du signe collectifs de qualité- dans le contrôle va dans le sens de la quatrième règle énoncée par Ostrom : *“ Les contrôleurs, qui surveillent attentivement les conditions d'utilisation de la ressource en propriété commune, ainsi que les comportements de ses utilisateurs, sont responsables devant les utilisateurs et pourront être les utilisateurs eux-mêmes ”.*

Cependant, c'est là où l'approche de la théorie de l'action collective présente des limites pour l'analyse des signes collectifs de qualité. En effet, cette théorie, basée à l'origine sur des observations empiriques d'organisations d'individus gérant des ressources naturelles, n'a pas pris en compte l'aspect “ crédibilité ” des contrôles.

Dans la gestion d'une ressource naturelle, les contrôleurs peuvent être les utilisateurs eux-mêmes, car ils n'ont aucun intérêt à s'entendre entre eux pour “ alléger ” les contrôles.

Dans la gestion d'un signe collectif de qualité, les contrôleurs n'ont pas intérêts à être les utilisateurs du signe de qualité, car le consommateur peut suspecter une entente de ces “ producteurs-certificateurs ” sur les contrôles et le signal devenir non crédible.

Dans le cas du secteur café dominicain, ce point est d'autant plus important que les cafés souffrent d'une des pires images qualitatives au monde et que les pratiques commerciales traditionnelles qui consistaient à exporter du café sous de fausses Appellations (notamment Barahona) n'ont pas renforcé la crédibilité des exportateurs dominicains à l'étranger...

Etant donné le contexte dominicain, il semble donc dangereux de confier la certification au CODOCAFE, qui serait alors "juge et partie", du moins dans les premières années d'existence des signes de qualité, le temps que l'image des cafés dominicains s'améliore et que la confiance des acheteurs se renforce.

Comme dans les systèmes des LR, CCP et produits avec mention AB français, il serait peut-être préférable de confier la certification à un organisme privé indépendant, CODOCAFE décidant périodiquement de la ré-attribution de l'agrément au certificateur suivant des critères de compétence et d'indépendance.

En quoi consistent les contrôles ?

Aucune procédure concrète de contrôle n'est détaillée dans le rapport d'évaluation, si ce n'est celle effectuée sur le café cerise à l'entrée au *bénéficio* : " *De plus, le délai entre la récolte et le dépulpage devra être impérativement inférieur à dix heures. Les contrôleurs devront recevoir une formation adaptée leur permettant de très bien apprécier la qualité des grains* ".

Ceci sous-entend que l'attribut de qualité "fraîcheur des cerises", attribut de confiance, sera apprécié et contrôlé à partir de l'aspect du café cerise (texture cireuse, flétrie...), c'est à dire à partir d'un attribut de recherche.

Le cœur du problème étant de certifier les attributs de confiance, ce contrôle n'est pas entièrement satisfaisant. Il se pose en fait la question de trouver des mécanismes de contrôle adaptés à chaque type d'attribut de qualité que l'on cherche à certifier et à garantir globalement sous un signe de qualité.

On peut discuter de ces mécanismes de contrôle en étudiant cet attribut et en reprenant les exemples des deux attributs de qualité étudiés précédemment : " cerises 100 % mûres et sans défaut " et " salaires, soins de santé et conditions de vie décentes pour les travailleurs " :

□ **Attribut "fraîcheur des cerise"**. C'est un attribut de confiance, qui peut éventuellement être considéré comme attribut de recherche, si l'on estime qu'il est possible de le mesurer au travers d'autres attributs de recherche comme l'aspect des cerises.

Cependant, vu l'exigence forte portée sur cet attribut (une cerise sera considérée comme "fraîche" à partir du moment où le délai récolte/dépulpage est inférieur à dix heures), le contrôle s'avère techniquement délicat et la certification de cet attribut sujette à des incertitudes.

L'idéal, théoriquement, serait de faire un contrôle de la récolte au champs, mettre le café cerise "sous scellé", le descendre au *bénéficio humedo* et faire un deuxième contrôle juste avant dépulpage pour vérifier que le délai a bien été inférieur à dix heures...supposition hautement irréaliste, le nombre de contrôle à effectuer devenant énorme !

- **Attribut “ Cerises 100 % mûres et sans défaut ”.** C’est un attribut de confiance au stade café vert, mais un attribut de recherche au stade café cerise : au *bénéficio humedo*, un contrôle visuel simple accompagné d’un comptage sur échantillon suffit à la garantir et le certifier de manière fiable ;
- **Attribut “ salaires, soins de santé et conditions de vie décents pour les travailleurs ”.** C’est un attribut de confiance pur : à aucun moment, il n’est possible de certifier cet attribut en contrôlant le café...Quant à contrôler le process, là encore l’idée paraît irréaliste : il faudrait prévoir de nombreux contrôles répétés dans le temps et à tous les niveaux de la filière.
Pour certifier cet attribut, il serait envisageable de certifier annuellement et directement les structures d’exploitations : grandes et moyennes exploitations, *bénéficios humedo* et *seco*, sur le modèle des contrôles effectués sur les exploitations en production biologique.
Une liste d’exigences, quant au traitement de la main-d’œuvre, serait contrôlée de manière systématique sur chaque structure et donnerait accès à un droit d’utilisation du signe collectif de qualité.

Conclusion : Certifier un ensemble d’attributs de qualité du café sous un même signe implique la mise au point de procédures de contrôles diverses et étudiées de manière à ce que les coûts de mesure soient les plus faibles possibles...ce qui oblige parfois à contrôler certains attributs par le biais d’autres attributs, ce qui augmente les incertitudes sur le produit.

Les mécanismes de sanction

Les mécanismes de sanction à mettre en place pour assurer le respect des cahiers des charges définis ne sont pas détaillés dans le rapport d’évaluation du projet.

Sans rentrer dans le détail, il apparaît important de mettre premièrement en place ce que Ostrom appelle une “*arène locale de résolution des conflits*” ou “*comité de gestion des litiges*” dans la terminologie de la théorie des coûts de transaction, lieu d’arbitrage et de résolution des conflits au sein d’une structure de gouvernance hybride.

Pour les deux appellations, le principe reste le même : permettre aux utilisateurs de régler leurs différends au sein d’une structure interne, sans pouvoir coercitif légal mais avec un rôle de médiation, qui peut être appuyé le cas échéant par un tribunal public.

Dans le cas d’un échec de la médiation, le recours à des “*sanctions graduées dépendantes du contexte et de la gravité de la faute*” (Ostrom 1994) peut être envisagé, s’appuyant pour cela, *in fine*, sur la menace crédible d’une possibilité d’exclusion de l’utilisateur et la “*peur de perte de la rente*” (Raynaud & Sauvée 2000).

Conclusion générale

La certification de cafés spéciaux dominicains s'avère être une opération délicate, ce pour plusieurs raisons :

- ❑ Le café traité par voie humide est un produit agricole dont le process complexe, la périssabilité et l'instabilité augmentent considérablement les coûts de mesure des attributs de qualité et donc les coûts de certification ;
- ❑ La filière dominicaine comprend de nombreuses voies de commercialisation sous différents états du produit et de nombreux acteurs, producteurs, intermédiaires, exportateurs, ce qui augmente les asymétries d'information sur la nature exacte du produit objet de la transaction, et par voie de fait, les problèmes de sélection adverse et d'aléa moral ;
- ❑ Les attributs de qualité du café à certifier globalement sous un même signe de qualité peuvent être mesurables directement sur le produit, "attributs de recherche", ou mesurables indirectement en consommant une partie du produit, "attribut d'expérience". Par contre, certains ne peuvent pas être relié au produit lui-même, et sont immesurables par l'acheteur, ce sont les "attributs de confiance".

L'étude des modifications institutionnelles permettant la mise en place d'une certification des cafés spéciaux dominicains s'intéresse donc particulièrement à ce dernier groupe d'attribut.

Une modification des contrats d'achat de café existants aux différents niveaux de la filière s'avère peu efficace, car (i) il est difficile de définir de façon exhaustive les clauses de contrôle des attributs de qualité du café, et ce d'autant plus que l'attribut considéré est un attribut de confiance pur, (ii) l'information sur les attributs de qualité du produit est discontinuée d'une transaction à l'autre, et les asymétries d'information augmentent avec le nombre de transaction et d'agents dans la filière.

Une modification de l'environnement législatif peut être plus efficace, car le niveau d'analyse est plus large : on dépasse le niveau de la transaction pour considérer la filière entière, ensemble de transactions imbriquées. Dans ce cas, les discontinuités d'information et les incertitudes sur la qualité du produit peuvent être minimisées par des réglementations. Encore faut-il que l'objet de la Loi, l'attribut à prendre en compte, soit aisément identifiable et contrôlable, que les mécanismes de contrôles étatiques soient effectifs et les sanctions éventuelles crédibles.

Il apparaît alors intéressant pour les acteurs d'agir collectivement pour gérer un bien commun "signe collectif de qualité". Cette action collective leur permet de se responsabiliser et de prendre conscience que la réputation d'un produit est un bien commun, dont la gestion et l'utilisation doivent obéir à un ensemble de règles. En permettant aux acteurs de définir ces règles eux-mêmes, de participer à leurs modifications, de régler leurs différends au sein d'une structure interne et de décider des sanctions à appliquer aux contrevenants, l'action collective assure un suivi plus souple et plus facile d'un signe de qualité que ne pourrait le faire l'Etat, même si la législation définit l'environnement institutionnel dans lequel s'inscrit cette action collective.

Bibliographie

Analyse économique

ALLEN (D. W.), 1991 – *What are transaction costs ?*. Research in Law and Economics, volume 14 - pp. 1-18.

BARJOLLE (D.), CHAPPUIS (J.-M.), 2000 – *Coordination des acteurs dans deux filières AOC : une approche par la théorie des coûts de transaction*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 90-100.

BARZEL (Y.), 1982 – *Measurement cost and the organization of markets*. Journal of Law and Economics, volume 25 - pp. 27-48.

BILLAN (P.), 1995 – *La filière café salvadorienne : la dimension organisationnelle comme lieu d'observation des alternatives coopératives*. – Montpellier : mémoire de DEA en Economie du Développement Agricole, Agro-alimentaire et Rural, ENSAM. - 88 p.

BIRLOUEZ (E.), 2000 – *L'accompagnement régional, par le développement agricole, des démarches "qualités des produits"*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 118-125.

DAVIRON (B.), 2000 - *Identification of the markets failures in the african cotton sectors*. – Document de travail du CIRAD. - Montpellier : CIRAD., 7 p.

DAVIRON, (B.), 2000 – *Paysans, commodité, Etat/Nation : réflexion sur quelques caractéristiques des marchés de produits tropicaux au XXème siècle*. - Document de travail du CIRAD. – Copenhague : Joint CRD – CIRAD Workshop on “The Co-ordination of African-Based Agro-commodity chains”, 17/19 décembre 2000. - 33p.

FRAVAL (P.), 2000 – *Eléments pour l'analyse économique des filières agricoles en Afrique Sub-Saharienne*. – Paris : Ministère des Affaires Etrangères, Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement. - 86 p.

GIACOMINI (C.), 2000 – *L'appellation d'origine contrôlée ajoute-t-elle de la valeur à un produit typique comme le "Parmigiano Reggiano"*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 113-117.

LAGRANGE (L.), BRIAND (H.), TROGNON (L.), 2000 – *Importance économique des filières agro-alimentaires de produits sous signes officiels de qualité*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 6-18.

MAZE (A.), AUBRY (C.), PAPY (F.), 2000 – *La certification des exploitations agricoles*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 134-139.

NABLI (M. K.), NUGENT (J. B.), 1989 – *Collective action, institutions and development*. In : *The new institutional economics and development : theory and applications to Tunisia*. - Amsterdam : North Holland - pp. 80-137.

OSTROM (E.), 1994 – *Neither market nor state : governance of common-pool resources in the twenty-first century*. - Lecture series. - Washington : International Food Policy Research Institute (IFPRI) - 33 p.

OSTROM (E.) – *Governing the commons : the evolution of institutions for collective action*. - Indiana University : Cambridge University Press - pp. 1-57, pp. 182-270.

PERI (C.), GAETA (D.), 2000 – *La nécessaire réforme de la réglementation européenne des dénominations de qualité et d'origine*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 42-53.

PERRIER-CORNET (P.), SYLVANDER (B.), 2000 – *Firmes, coordinations et territorialité : une lecture économique de la diversité des appellations d'origine*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 79-89.

PIVOT (C.), 2000 – *Analyse structurale d'une convention de qualité : le cas d'une Appellation d'Origine Contrôlée (AOC)*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 126-133.

RASTOIN, (J.L.), 1995 – *Economie et stratégie alimentaire : le système alimentaire*. – Document de cours du Diplôme d'Etudes Approfondies en Economie du Développement Agricole, Agro-alimentaire et Rural - Montpellier : Ecole Nationale Supérieure d'Agronomie de Montpellier. - 176 p.

RAYNAUD (E.), SAUVEE (L.), 2000 – *Signes collectifs de qualité et structure de gouvernance*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 101-112.

VALCESCHINI (E.), MAZE (A.), 2000 – *La politique de la qualité agro-alimentaire dans le contexte international*. Economie rurale : Les signes officiels de qualité : efficacité, politique et gouvernance, n° 258, juillet-août 2000 - pp. 30-41.

Ouvrages généraux sur le café

AHLFELD (H.), 1999 – *F.O. Lichts international coffee and tea directory and buyer's guide 1999/2000 : Coffee in 1998/99*. – Genève : F.O. Licht - pp C22-C32.

BEAURE D'AUGERES (C.), DHAMELIN COURT (C.), 2001 – *Etude du marché du café* - Dossier bibliographique en version provisoire du Diplôme d'Agronomie Approfondie " Développement agricole ". Paris : Institut National Agronomique de Paris-Grignon, 30 p.

CHALMIN (P.), 2000 – *Le marché mondial du café*. In : Cyclopes 2000 : les marchés mondiaux. – Paris : Economica, pp 332-337.

COSTE (R.), CAMBRONY (H.), 1989 – *Caféiers et cafés*. - Techniques agricoles et productions tropicales. – Paris : G.-P. Maisonneuve et Larose et Agence de Coopération Culturelle et Technique (ACCT). - 358 p.

DAVIRON (B.), LERIN (F.), 1990 – *Le café*. - Collection Cyclopes : les grands marchés mondiaux. Paris : Economica, 105 p.

FRANCE, Ministère de la Coopération, 1993 - *Caféiers*. In : Mémento de l'agronome. Paris : La documentation française, réimpression 1993 de la quatrième édition revue et augmentée de 1991 - pp. 975- 993.

International Commodity Research, 2001 – *The coffee market – a background study*. - Revised draft - 42 p.

JACQUES-FELIX (H.), 1979 – *Le café*. - Collection Que sais-je ?. Paris : Presse Universitaire de France - 127 p.

LEONARD (E.), 2000 – *Ukers 2000 : Ukers' international tea and coffee directory and buyers' guide*. Tea and coffee trade journal, volume 00, n°13, pp. 368-372.

LODDER (C.A.), 1999 – *F.O. Lichts international coffee and tea directory and buyer's guide 1999/2000 : Price variability and amelioration – the necessity for an institutionnal framework*. – Genève : F.O. Licht - pp C12-C14.

MUIR (K.S.), 1999 – *F.O. Lichts international coffee and tea directory and buyer's guide 1999/2000 : The course of net imports*. – Genève : F.O. Licht - pp C15-C18.

STAINER (R.), 1999 – *F.O. Lichts international coffee and tea directory and buyer's guide 1999/2000 : ICO's survival in doubt and ACPC's future unclear at mid-1999*. – Genève : F.O. Licht - pp C7-C11.

STRUNING (W.C.), 1999 – *F.O. Lichts international coffee and tea directory and buyer's guide 1999/2000 : Supply-chain management in the coffee industry*. – Genève : F.O. Licht - pp C3-C6.

VAN HILTEN (H.J.), VAN DE STEENE (M.), BAYER (A.), 1992 – *Coffee : an exporter's guide*. – Genève : International trade center UNCTAD/GATT. - 364 p.

WHEELER (M.A.), 1999 – *F.O. Lichts international coffee and tea directory and buyer's guide 1999/2000 : The costs involved in producing coffee for export*. Genève : F.O. Licht - pp C19-C21.

Cafés spéciaux, certification et marchés alternatifs

AKERSTED (C.), 1996 – *The world in a cup of coffee : a case study in opinion moulding from Sweden*. In : Seminar on coffee and the environment 27-28 mai 1996. – Londres : International Coffee Organization - 10 p.

ASSOCIATION LAFI BALA, 2000 - *Le commerce équitable comme outil pédagogique*. – Document de travail du séminaire commerce équitable des 15, 16 et 17 novembre 2000 de Castelnau Le Lez. - Castelnau le Lez : Association Lafi Bala. - 66 p.

BAREL (M.), JACQUET (M.), 1994 – *La qualité du café : ses causes, son appréciation, son amélioration*. Plantations, recherche, développement, volume 1, n°1, pp. 5-10.

BEEKMAN (B.), 1997 – *The fair trade movement*. – In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 321-325.

CIRAD-FLHOR, 2000 – *Produits bio. Mode d'emploi*. Fruitrop, n° 65 - pp. 8-17.

- COSSETTE (J.), 1997 – *To certify or not to certify : seals, labels, and verification.* – In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 417-419.
- GREENBERG (R.), 1997 – *Criteria working group thought paper.* – In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 403-412.
- GRISWOLD (D.), 1997 – *Marketing shade coffee through coffee.* – In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 293-298.
- HARDING (T.B.), 1996 – *Coffee trade and sustainable development of organic coffee : the challenges and opportunities.* – In : Seminar on coffee and the environment, 27-28 may 1996. – Londres : International Coffee Organization - 9 p.
- HARDING (T.B.), 1997 – *Certified organic coffee productions : challenges and opportunities of a trend movement.* – In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 333-336.
- HOFLACK (P.), 1996 - *Les signes de qualité : Une IGP banane pour la Guadeloupe.* Fruitrop, n° 29 - pp. 14-17.
- KATZEFF (P.), 1996 – *Not just a cup, but a just cup.* – In : Seminar on coffee and the environment, 27-28 may 1996. – Londres : International Coffee Organization - 6 p.
- KATZEFF (P.), 1997 – *Designing and developping the new coffee infrastructure.* – In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 283-286.
- KNOX (K.), 1997 – *Some thoughts and questions regarding a multifaced definition of “ sustainable ” coffee.* - In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 275-277.
- KUEHN (S.), 1997 - *The certified organic coffee projects in El Salvador.* - In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 355-359.
- LAUNAY (M.), 1996 – *Contrôle qualité et certification des produits biologiques.* Fruits : Numéro thématique “ Technologie et maîtrise de la qualité ”, volume 51, n° 5 - pp. 283-287.
- LINGLE TED (R.), 1996 – *La croissance de l'industrie des cafés gourmets aux Etats-Unis.* Plantations, Recherche, Développement, volume 3, n°3 - pp.171-178.
- MATZEN (T.), 1997 – *Making connections : marketing environmentally sensitive or “ biodiverse ” coffee.* - In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 425-432.
- PEPPIETTE (Z.), 1998 – *Perception d'un programme fair trade par les consommateurs européens : Conclusions d'une étude menée par la Commission Européenne.* Fruitrop, n°45, pp 1-18.
- RAUDALES (R.), 1997 – *Encouraging sustainable coffee : technologies, economics, policies.* In : Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 391-393.

RICE (P.), 1997 – *The growers' perspective on sustainable coffee*. In : *Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996*. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 255-257.

ROTZOLL (F.), 1993 – *Nouvelles tendances de la consommation de café en Europe*. *Aproma*, n°35, pp 6-10.

ROZYNE (M.), 1997 – *Ten years of fair trade : lessons learned*. - In : *Memorias of the first sustainable coffee congress, september 1996*. – Washington : Smithsonian migratory bird center - pp 343-347.

SALLEE (B.), 1998 – *El crecimiento del mercado de los cafes " gourmet " : Implicaciones para los paises productores*. - Foro cafetalero de Coatepec. – Paris : CIRAD-CP - 23 p.

Etudes de filière café

-
- FRANCE, Ministère de la Coopération, 1994 – *Etudes de cas sur la compétitivité des principaux pays producteurs*. - Collection rapport d'étude. – Paris : diffusion Agridoc International, BDPA SCETAGRI. - 367 p.

-
GOUD (B.), MORIAUX-SALLEE (L.), SALLEE (B.), 1997 – *Le café de Coatepec : la dynamique d'un bassin caféier au Mexique*. – Montpellier : édition Repères du CIRAD. - pp. 89-103.

SALLEE (B.), 1998 – *Compte-rendu de mission au Mexique, du 3 au 10 mai 1998*. - Document n° CP SIC – 983. – Montpellier : CIRAD-CP. - 23 p.

Filière café dominicaine

BAREL (M.), 2000 – *Etude de faisabilité du projet " Production et promotion de café spéciaux en République dominicaine " - Rapport de mission d'expertise du traitement post-récolte du café effectuée du 28 mai au 11 juin 2000*, Doc N° CP – 1279, SOFRECO/ECOCARIBE/CIRAD-CP, 35 p.

CAMILO DE SANCHEZ (J.), VARGAS (J.C.), PEREZ DE PACHECO (Q.), PINEDA (R.), 1987 – *Manual de la caficultura dominicana*. - Santo Domingo : Secretaria de Estado de Agricultura - Departamento del Cafe. - 125 p.

GAILLY (G.), SANCHEZ (S), 1999 - *Analyse technico-économique de la production et de la commercialisation du café dans deux zones de République dominicaine*. – Montpellier : mémoire de DIAT, CNEARC, 125 p.

GUZMAN (E.A.), 1997 – *Competitividad y calidad en armonia con la naturaleza : caficultura sostenible en Republica dominicana*. - In : XVII simposio latinoamericano de caficultura, San José, Costa Rica, 16/19 septembre 1997. – San Jose - pp. 44-46.

JOBIN (P.), 1992 – *Les cafés produits dans le monde*. - Le Havre. - pp 256-259.

MOISSON (F.), 1988 - *La caféiculture dominicaine : un aperçu*. – Le Havre : mémoire de DIAT de l'ISTOM, pp. 7-15.

NICOLAS (D.), 1999 – *Compte-rendu de mission à Saint Domingue du 9 au 12 février 1999*. – Document n° CP – 1094. – Montpellier : CIRAD-CP. - 6 p.

République dominicaine, Commission du Café, 1999 - *Résumé de la Législation dominicaine relative au café : 1901-1998*. - Santo Domingo : Secretaria de Estado de Agricultura, 549 p.

SOFRECO, 2001 – *Etude de faisabilité du projet “ Production et promotion de café spéciaux en République dominicaine ” – Tome I : Projet de production et de promotion de cafés spéciaux dominicains*. – Santo Domingo : Secretariado de la Presidencia, 26 p.

SOFRECO, 2001 – *Etude de faisabilité du projet “ Production et promotion de café spéciaux en République dominicaine ” – Tome II : Diagnostic du secteur café en République dominicaine : potentiel de production de cafés spéciaux*. – Santo Domingo : Secretariado de la Presidencia, 26 p.

SOFRECO, 2001 – *Etude de faisabilité du projet “ Production et promotion de café spéciaux en République dominicaine ” – Tome III : Options stratégiques et orientations pour le projet de production de cafés spéciaux*. – Santo Domingo : Secretariado de la Presidencia, 26 p.

Sites Internet, sources des adresses des importateurs, torréfacteurs et propriétaires de coffee shop

www.cafeforums.com

www.coffeekids.org

www.lucidcafe.com

www.orcacoffee.org

www.oxfam.org.uk

www.scaa.org

www.scae.com

www.transfairusa.org

www.teaandcoffee.net

Liste des sigles et abréviations

ADOCAFES	Association Dominicaine des Cafés Spéciaux
ADOEXPO	Association Dominicaine des Exportateurs
AFD	Agence Française de Développement
AIC	Accord International sur le Café
AOC	Appellation d'Origine Contrôlée, signe collectif de qualité français
AOP	Appellation d'Origine Protégée, signe collectif d'identification européen
AS	Attestation de Spécificité, signe collectif d'identification européen
BID	Banque Interaméricaine de Développement
CCP	Certificat de Conformité de Produit, signe collectif de qualité français
CEDOPEX	Centre Dominicain de Promotion des Exportations
CIF	<i>Cost Insurance Freight</i> ou prix d'export avec Coût d'Assurance et de Fret à la charge de l'exportateur.
CIRAD	Centre International de Recherche Agronomique pour le Développement
CFTC	<i>Commodity Futures Trading Commission</i> , qui applique les décisions de la <i>Green Coffee Association</i> sur les pénalités et bonifications par pays pour le café
CNEARC	Centre National d'Etudes Agronomiques pour les Régions Chaudes
CNLC	Commission Nationale des Labels et des Certifications de Produits Agricoles et Alimentaires, qui donne des avis sur les agréments de signes de qualité français
CODOCAFE	Conseil Dominicain du Café
<i>C por A</i>	Statut en " Capital par Action " de la majorité des entreprises dominicaines
FOB	<i>Free on Board</i> ou prix d'export avec Coût d'Assurance et de Fret à la charge de l'importateur
FUNDOCAFE	Fondation Dominicaine pour le Développement du Café de Qualité
ha	hectare
IGP	Indication Géographique Protégée, signe collectif d'identification européen
IICA	Institut Interaméricain pour la Coopération en Agriculture
INAO	Institut National des Appellations d'Origine Contrôlée
Lb	Livre anglaise, correspondant à 453,597 grammes
LR	Label Rouge, signe collectif de qualité français
m	Mètre
OIC	Organisation Internationale du Café
ONG	Organisation Non-Gouvernementale
PIB	Produit Intérieur Brut
PRD	Parti Révolutionnaire Dominicain, actuellement au Gouvernement
QQ	Quintal anglais, correspondant à 100 livres anglaises, soient 45,4 kg
RD\$	Peso dominicain, soit environ 0,55 franc français
SCAA	Association Nord-américaine des Cafés Spéciaux
SCAE	Association Européenne des Cafés Spéciaux
SEA	Secrétariat d'Etat à l'Agriculture dominicain
SOFRECO	SOciété FRançaise d'Etude et de Conseil, bureau d'étude qui a réalisé le rapport d'évaluation du projet AFD
<i>Taréa</i>	Unité de surface dominicaine correspondant à 628,85 m ² , soit 1/16 ^{ème} d'hectare
US\$	Dollar américain

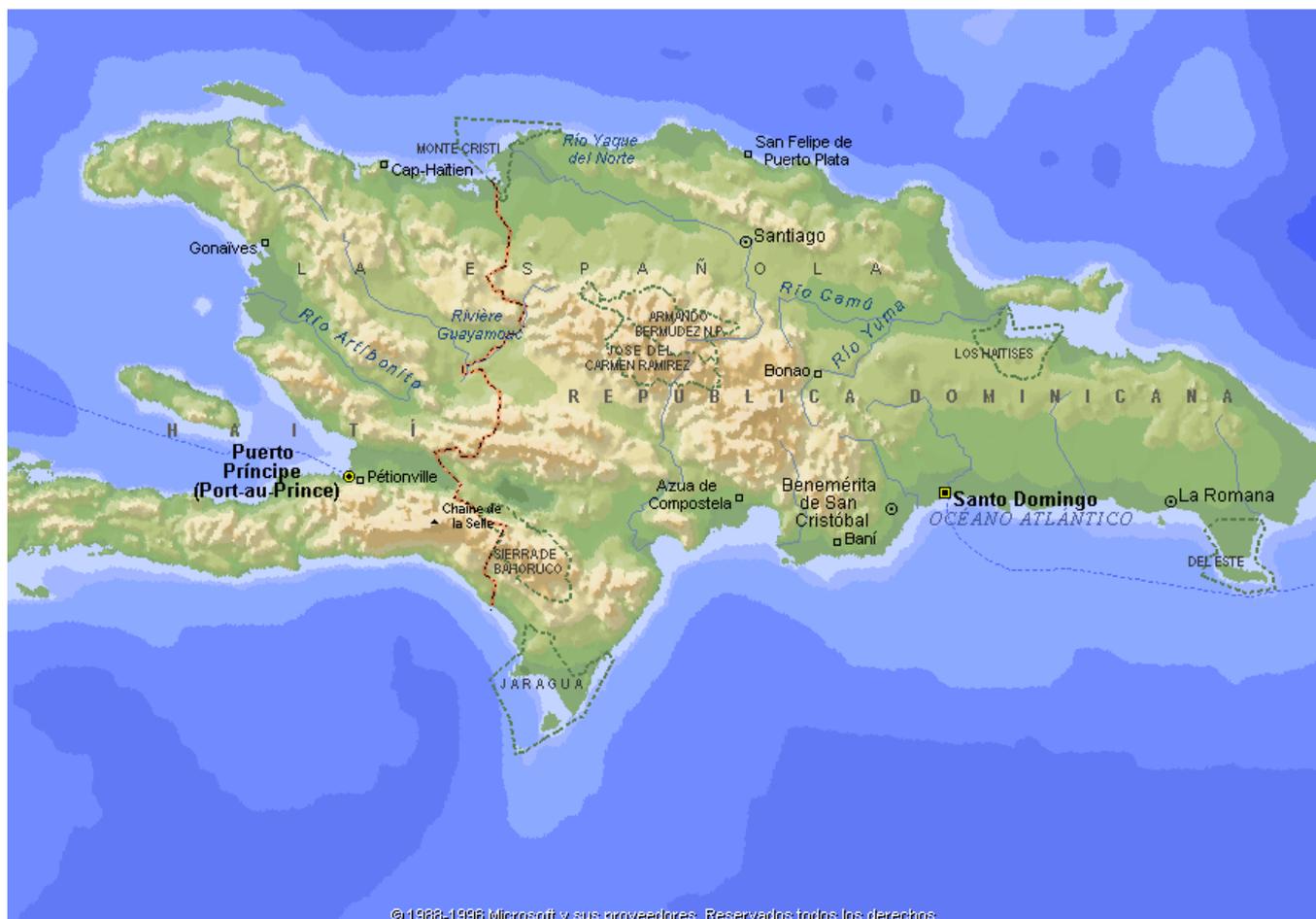
Liste des tableaux, cartes et graphiques

Tableau 1 –	Les Appellations officielles du café dominicain.
Carte 2 –	Répartition des plantations de café et des Appellations.
Graphique 3 -	Exportation et consommation interne de 1976 à 1999.
Tableau 4 -	Récapitulatif technique de la préparation du café.
Tableau 5 –	Typologie des producteurs de café.
Tableau 6 -	Schématisation des circuits commerciaux.
Tableau 7 -	Choix des structures de gouvernance en fonction des aléas contractuels.
Tableau 8 -	Représentativité de l'échantillon de l'enquête sur les critères de la demande.
Tableau 9 -	Résultats de l'enquête sur les critères de la demande.
Tableau 10 -	Exigences sur les attributs de qualité liés à la production.
Tableau 11 -	Exigences sur les attributs de qualité liés à la transformation.
Tableau 12 -	Exigences sur les attributs de qualité liés à la préparation.
Tableau 13 -	Exigences sur les attributs de qualité liés à la commercialisation.
Tableau 14 -	Exigences sur les attributs de qualité liés aux conditions sociales de production.
Tableau 15 -	Exigences sur les attributs de qualité organoleptiques.
Tableau 16 –	Liste des professionnels dominicains rencontrés.
Tableau 17 –	Nombre d'Appellations traitées par chaque opérateur.
Tableau 18 -	Attributs de qualité pris en compte par les opérateurs dominicains lors des transactions.
Tableau 19 –	Commentaires des certificats officiels de qualité des exportations 1999/2000.
Schéma 20 -	Les différents flux commerciaux suivant les états du café.

Liste des annexes

- Annexe 1 – Présentation générale de la République dominicaine.**
- Annexe 2 – Composantes d'action du projet AFD.**
- Annexe 3 - Etude des marchés d'exportation de café vert dominicain.**
- Annexe 4 - Etude du marché interne dominicain du café.**
- Annexe 5 - Règlement n° 7107 “ sur la préparation, classification et transport du café ”, paru au Journal Officiel n° 8605, en date du 29 septembre 1961.**
- Annexe 6 – Certificats de qualité officiel et non-officiel délivrés par le laboratoire du CODOCAFE.**
- Annexe 7 - Loi n° 7900 “ par laquelle se crée le CODOCAFE ”, en date du 25 septembre 2000.**
- Annexe 8 - Composition de l'ADOCAFES.**
- Annexe 9 - Présentation de la FUNDOCAFE.**
- Annexe 10 – Enquête sur les critères de la demande vis-à-vis des attributs de qualité de potentiels cafés spéciaux dominicains.**
- Annexe 11 - Enquête destinée aux opérateurs locaux.**
- Annexe 12 - Opinion générale des importateurs, torréfacteurs et propriétaires de *coffee shop* sur les cafés dominicains.**
- Annexe 13 - Politiques publiques du secteur café.**
- Annexe 14 - Exemple de contrat d'exportation de café vert.**
- Annexe 15 - Description de six systèmes de certification du café privilégiant les aspects “ soutenable ”, ou “ équitable ” ou “ respectueux de l'environnement ” de la production.**
- Annexe 16 - Les normes du café vert marchand : “ nombre de défaut ” et catégories de café.**
- Annexe 17 - Les six systèmes de classification officielle des cafés suivant la taille des grains.**
- Annexe 18 - Discussion critique sur les attributs de qualité retenus pour les nouvelles Appellations.**

Annexe 1 - Présentation générale de la République dominicaine



1 Données géographiques et humaines

Deuxième île des Caraïbes en superficie après Cuba, située entre le Tropique du Cancer et l'Equateur, l'île Hispaniola se partage entre Haïti à l'ouest et la République dominicaine à l'est.

Des 76 000 km² de cette île, 48 400 km² correspondent à la République dominicaine et 27 600 km² à Haïti, la population totale de 17 millions d'habitants se divisant à part à peu près égale entre les deux pays, soit 8,5 millions d'habitants pour la République dominicaine.

A l'origine essentiellement agricole, la population dominicaine tend à se concentrer dans les villes (le taux d'urbanisation est de 60 % et 25 % de la population serait concentrée à Santo Domingo, la capitale – IICA, 1999) tout en croissant rapidement (la densité de population est de 173 hab/km² et 53 % des habitants ont moins de 20 ans – IICA 1999).

2. Données économiques

Les moteurs de l'économie dominicaine ont longtemps été les exportations de produits agricoles (principalement canne à sucre, tabac, café et cacao), mais tendent aujourd'hui à être supplantés peu à peu par les activités du tourisme, des zones franches (une trentaine d'ouvertes depuis une vingtaine d'années, suite à un programme de substitution aux importations) des télécommunications et de la construction.

Malgré un taux de croissance du Produit Intérieur Brut (PIB) parmi les plus forts au monde, près de 6 % sur les cinq dernières années, la société dominicaine reste à deux vitesses : 60 % des foyers ruraux étaient encore en dessous du seuil de pauvreté en 1998 (SEA 1999) et le chômage touchait 24,8 % de la population en 1996 (BID 1997), alors que, paradoxalement, 0,8 % de la population possédait 45 % des terres agricoles en 1996 (SEA 1997).

Depuis le changement de gouvernement en août 2000 et la prise de pouvoir du Parti Révolutionnaire Dominicain (PRD) de tendance socialiste, avec Hipolito Mejia à sa tête ingénieur agronome, les politiques de dépenses publiques sont plus axées vers le milieu rural et le secteur agricole, qui emploie 14 % de la population active et représente 12 % du PIB.

Annexe 3 – Etude des marchés d’exportation de café vert dominicain

Sur la campagne de vente 1999/2000, 25 opérateurs dominicains ont exporté 24 979 671 kg d’“ équivalent café vert ” à destination de 55 entreprises importatrices, pour une valeur totale de 27 398 931 US\$.

Le terme d’“ équivalent café vert ” est employé en référence à l’Article trois de la Convention Internationale sur le Café de 1983, qui fixe les taux de conversion suivant entre masse de café vert et masse de café transformé :

Tableau 1 - Taux de conversion entre masse de café vert et masse de café transformé.

Etat de transformation	Taux de transformation
café torréfié	1,19
café semi-torréfié	1,1
Café soluble	3

Source : Article trois de la Convention Internationale sur le Café 1983

Ces 24 979 671 kg d’“ équivalent café vert ” se répartissent de la manière suivante :

Tableau 2 - Exportations de café dominicain 1999/2000 : vert, semi-torréfié et torréfié.

Etat du café et conditionnement	Nombre d’unités	Masse totale corrigée (équivalent café vert)	% masse	Chiffre d’affaire	% chiffre d’affaire
Vert en sacs de 75 kg	109 015	8 176 125	72	18 239 861	67
Semi-torréfié (en grains) en sacs de 100 lb	58 394	2 913 607	26	8 027 739	29
Torréfié (en grains ou moulu) en boîtes		256 426	2	1 131 331	4
Total		11 346 158	100	27 398 931	100

Source : Enquêtes personnelles à partir des archives du CODOCAFE, Bouyer 2001

1 Les exportations de café vert

L’organisation du secteur d’exportation de café vert est oligopolistique et oligopsonique : huit exportateurs représentent plus de deux tiers des exportations et cinq importateurs représentent plus de deux tiers des importations.

1.1 Appellations commercialisées

Les Appellations exportées ne correspondent pas toujours au Appellations réellement traitées : les mélanges entre Appellations sont très courants.

20 exportateurs exportent en majorité l’Appellation Barahona (29 % des ventes commercialisées par six exportateurs), ainsi que les Appellations Cibao et Cibao Altura (respectivement 21 % et 22 % des ventes, commercialisées par six et sept exportateurs).

Les ventes de café d’autres Appellations sont plus faibles (12 % pour le Bani et 15 % pour l’Ocoa, commercialisées respectivement par six exportateurs et trois exportateurs), voire presque inexistante (1 % pour l’Azua commercialisée par deux exportateurs).

13 exportateurs n'exportent qu'une Appellation, quatre en exportent deux et trois en exportent jusqu'à trois ! Ces entreprises, Belarminio Ramirez, C por A, Nazario Rizk, C por A, et Urecaf SA ne représentent pourtant pas les plus gros volumes d'exportations (respectivement 8 %, 6 % et 8 % des ventes).

1.2 Volumes de vente par exportateur

Huit exportateurs dominent le secteur du café vert et représentent plus de deux tiers des exportations :

- Café Serrano SA, avec 19 % des volumes de vente à destination de six importateurs. Il faut noter que cette entreprise a fait faillite cette année, suite à la privatisation et aux réorientations des politiques d'investissement de la principale banque de développement anglaise qui devait lui financer un gros projet d'extension de plantations ;
- Rafael Pena Hijo, C por A, avec 16 % des volumes de vente à destination d'un exportateur ;
- Font Gamundi y Co, C por A, avec 14 % des volumes de vente à destination de quatre exportateurs ;
- Casa Toral, C por A, avec 11 % des volumes de vente à destination de deux exportateurs ;
- Belarminio Ramirez e Hijos, C por A, et Urecaf SA, avec chacune 8 % des volumes de vente, à destination, respectivement, de six et huit importateurs ;
- Americo melo y Co, C por A, et Nazario Rizek, C por A, avec chacun 6 % des volumes de vente, à destination, respectivement, de dix et six exportateurs.

Ensuite, 12 exportateurs se partagent 12 % des volumes de vente, trois d'entre eux représentant environ 3 % des volumes, les dix autres se partageant environ 6 % des volumes.

Ces exportateurs marginaux ont donc expédié moins de trois lots (de 250 sacs) lors de la campagne 1999/2000.

1.3 Volumes d'achat par importateur

55 importateurs sont recensés en 1999/2000 et le nombre moyen d'importateur par exportateur est de 2,8. Cependant, cinq entreprises représentent près des deux tiers (65,1 %) de la valeur totale des importations :

- Göllucke & Rothfos GmbH Rohkaffee Import, en Allemagne : 17,6 % de la valeur totale des importations ;
- Armenia Coffee Corporation, aux Etats-Unis : 15 % ;
- Paragon Coffee Trading Company LP, intermédiaire revendant aux Etats-Unis et en Europe : 12,7 % ;
- Walter Matter, S.A., intermédiaire revendant en Europe : 12,1 % ;
- Aziende Riunite Coffe, SPA, en Italie et qui réexporte aussi en Australie : 7,7 %.

1.4 Les différentiels de prix

Le sac de 75 kg de café vert s'est vendu à un prix moyen de 102,7 US\$/QQ lors de la campagne 1999/2000.

Différentiel de prix par Appellation

Les écarts de prix suivant Appellation ne sont pas très élevés, sauf pour l'Appellation Bani (-6,4 US\$/QQ) et pour l'Appellation Cibao (-9,5 US\$/QQ).

Etonnement, l'Appellation Ocoa bénéficie d'un différentiel positif plus élevé que pour l'Appellation Barahona (4 US\$/QQ contre 2,6 US\$/QQ).

Différentiel de prix suivant exportateur

Pour chaque exportateur, j'ai calculé la moyenne des prix obtenus sur la campagne de vente, puis l'écart type des moyennes par exportateur, soit une moyenne de 102,7 US\$/QQ et un écart type de 13,2 US\$/QQ. Ensuite, j'ai posé arbitrairement une échelle, appelée " Score ", définie comme suit :

- Score = 5 :
prix moyen par exportateur < (prix moyen général – écart type) = 89,5 US\$/QQ ;
- Score = 4 :
(prix moyen général – écart type) = 89,5 US\$/QQ < prix moyen par exportateur < (prix moyen général – ½ écart type) = 96,1 US\$/QQ ;
- Score = 3 :
(prix moyen général – ½ écart type) = 96,1 US\$/QQ < prix moyen par exportateur < (prix moyen général + ½ écart type) = 109,3 US\$/QQ ;
- Score = 2 :
(prix moyen général + ½ écart type) = 109,3 US\$/QQ < prix moyen par exportateur < (prix moyen général + écart type) = 115,9 US\$/QQ ;
- Score = 1 :
(prix moyen général + écart type) = 115,9 US\$/QQ < prix moyen par exportateur.

Une fois cette typologie effectuée, on se rend compte que les différentiels de prix ne sont pas énormes, neuf exportateurs ayant un score de 3, et respectivement trois et quatre exportateurs ayant des scores de deux et quatre.

Par contre, deux exportateurs, l'Asociacion de Productores del Macizo Central et José Paiewonsky e Hijos, C por A, présentent des différentiels négatifs importants : respectivement -14,8 US\$/QQ et -21,3 US\$/QQ. Ces différentiels s'expliquent pour le premier, par la vente de café Cibao Altura *Stocklot*, c'est à dire de la récolte 1998/1999, d'où une décote importante et pour le deuxième, par une vente de café *trilla*.

A l'inverse, trois exportateurs, Grupo de Desarrollo Rural de la Sociedad Antroposofica, Junta de Asociaciones Campesinas Monsenor A. Romero et Americo Melo y Co, C por A, présentent des différentiels positifs importants, respectivement 36,3 US\$/QQ, 21,3 US\$/QQ et 15,5 US\$/QQ.

Pour les deux premiers, ces différentiels peuvent s'expliquer par le fait qu'ils exportent sur le marché équitable, avec un prix minimum garanti de 124 US\$/QQ, majoré de 15 US\$/QQ pour le premier, étant donné que ce café est aussi biologique.

Le dernier exporte environ 20 % de ces cafés en biologique, dont 60 %, c'est à dire 12 % de la production totale en biologique et équitable, ce qui explique là aussi le différentiel.

Différentiels de prix et volumes d'exportations par pays

Les principaux pays importateurs sont l'Italie (30,6 % de la valeur totale des exportations en café vert), suivie des États-Unis (27,9 %) et l'Allemagne (20,9 %).

Loin derrière viennent le Japon (5,6 %) puis la France (5,2 %) et neuf pays représentant chacun moins de 2,5 % (principalement d'Europe du Nord : Angleterre, Belgique, Pays-Bas, Norvège, Suède, mais aussi l'Espagne, le Canada, l'Australie et Taiwan).

Les principaux courants d'exportation sont :

- Café d'Appellation Cibao à destination des Etats-Unis :
18,4 % du volume total des exportations à un prix moyen de 91,5 US\$/QQ ;
- Café d'Appellation Barahona à destination de l'Italie :
18,1 % à un prix moyen de 100,2 US\$/QQ ;
- Café d'Appellation Cibao Altura à destination de l'Allemagne :
17,6 % à un prix moyen de 106,5 US\$/QQ ;
- Café d'Appellation Ocoa à destination de l'Italie :
9,6 % à un prix moyen de 106,3 US\$/QQ ;
- Café d'Appellation Bani à destination des Etats-Unis :
7,2 % à un prix moyen de 98 US\$/QQ ;
- Café d'Appellation Barahona à destination du Japon :
5,4 % à un prix moyen de 116 US\$/QQ.

Les différentiels de prix sont plutôt positifs, ou presque nuls, pour les pays d'Europe du Nord :

- Suède : + 36,26 US\$/QQ ;
- Belgique : + 16,14 US\$/QQ ;
- Allemagne : + 7,16 US\$/QQ ;
- Angleterre : + 3,76 US\$/QQ ;
- France : + 2,51 US\$/QQ ;
- Pays-Bas : - 0,45 US\$/QQ.

De même pour les pays d'Asie du Sud-Est :

- Japon : + 12,29 US\$/QQ ;
- Taiwan : + 11,16 US\$/QQ.

Les différentiels sont légèrement négatifs pour l'Europe méridionale :

- Espagne : - 3,28 US\$/QQ ;
- Italie : - 1,39 US\$/QQ.

Par contre, ces différentiels sont franchement négatifs pour les pays anglo-saxons :

- Australie : - 10,21 US\$/QQ ;
- Etats-Unis : - 8,45 US\$/QQ ;
- Canada : - 7,54 US\$/QQ.

Une surprise provient de la Norvège, où le différentiel apparaît très négatif : -11,74 US\$/QQ.

Cependant, cette valeur est due à une expédition singulière de trois lots de café d'Appellation Bani, à un prix proche de celui de la *trilla*.

1.5 Les exportations de *trilla*

Officiellement, il n'a été fait que deux exportations de *trilla*, représentant 1 % des recettes totales d'exportation, par deux exportateurs, Jose Paiewonsky e Hijos, C por A, et Nazario Rizek, C por A.

Il est permis de douter de la véracité de cette information, lorsque l'on regarde les prix extrêmement faibles obtenus par certains exportateurs sur des exportations de café dit conventionnel.

1.6 Les exportations de café spéciaux

Biologique et/ou équitable

A partir des contrats, il n'a pas été possible de distinguer les exportations de cafés *estate* et de cafés gourmet, dont l'étude aurait pu être intéressantes.

En effet, cette nomenclature n'est pas présente dans les archives du CODOCAFE.

Faute de mieux, les exportations de cafés gourmet, *estate* et conventionnel ont été regroupées ensemble et j'ai distingué trois formes d'exportations : biologique, équitable, biologique et équitable.

Ces exportations sont globalement faibles et se répartissent entre très peu d'exportateurs :

- **Exportations de café biologique** : 3,8 % de la valeur totale des exportations effectuées à destination de l'Europe (Allemagne pour 1,6 % et Pays-bas pour 1 %), du Japon pour 1 % et des Etats-Unis de manière marginale, pour 0,3 %.
Elles concernent trois exportateurs, dont un principal, Americo Melo y Co, C por A, qui représente 2,9 % de la valeur totale des exportations. Deux autres associations de producteurs exportatrices, Consejo Nacional de Caficultores Dominicanos et Horizontes Organicos, représentent chacune 0,5 % de la valeur totale des exportations ;
- **Exportations de café équitable** : 1,8 % de la valeur totale des exportations à destination de l'Allemagne pour 1 % et la Suède pour 0,9 %.
Elles se répartissent entre trois associations de producteurs exportatrices, Federacion de Caficultores de la Region Sur, Junta de Asociaciones Campesinas Monsenor A. Romero et Plan de Desarrollo Integral la Llanada, chacune représentant respectivement 0,8 %, 0,6 % et 0,5 % de la valeur totale des exportations ;
- **Exportations de café biologique et équitable** : 1,9 % de la valeur totale des exportations à destination de l'Europe (Belgique, Pays-Bas, Espagne et Italie se partagent le total).
Elles se répartissent entre Americo Melo y Co, C por A, pour 1 %, et une association de producteurs, Grupo de Desarrollo Rural de la Sociedad Antroposofica pour 0,9 %. Il faut noter que Americo Melo y Co, C por A, exporte au nom d'une association de producteurs, Fundacion de Desarrollo Agricola de la Region Sur.

Estate

Les entreprises ayant développé un café *estate* sont peu nombreuses :

- Belarminio Ramirez e Hijos, C por A, qui depuis récemment produit le café "*Hermanos Ramirez*", Appellation Cibao Altura, pour le Japon et l'Europe, mais aussi le café "*Don Belarminio*", torréfié et moulu sur place, destiné au marché interne ;
- Café Serrano SA, qui produit depuis 1997 le café "*Pico Duarte*", Appellation Cibao Altura, à destination de l'Italie ;
- Casa Toral, C por A, qui produit les cafés "*Excelsio*" et "*Don Benjamin*" ;
- Font Gamundi y Co, C por A, qui produit depuis 1976 le café "*Las palmas*", Appellation Ocoa, à destination de l'Europe ;
- Jose Paiewonsky e Hijos, C por A, qui produit le café "*Rancho Arriba*", Appellation Ocoa ;
- Karoma SA, qui produit depuis récemment le café "*Karoma*", Appellation Cibao Altura.

Des exportations de cafés haute qualité vers la Jamaïque ?

Dans ce paragraphe sur les cafés spéciaux, il faut aussi évoquer l'idée souvent entendue parmi les exportateurs comme quoi du café dominicain serait exporté à destination de la Jamaïque et irait

approvisionner les exportateurs locaux pour “ compléter ” la production de café *Blue Mountain*, objet d’une demande énorme.

Des exportations directes de café en grain vers la Jamaïque apparaissent improbables. En effet, les échanges de café entre pays producteurs sont réglementés par l’OIC et doivent se faire à l’état de semi-torréfié pour des raisons sanitaires (comme c’est le cas pour les exportations vers Porto Rico). Ainsi, la demande de la Colombie, qui avait sollicité du café en grain dominicain pour le revendre sous appellation “ *café de Colombie* ”, a été refusée en 1999.

Après avoir exposé ces points, l’affirmation suivante, issue du rapport d’évaluation du projet AFD, apparaît surprenante : “ *Des exportations réduites et traditionnelles de 2 500 à 4 500 QQ annuels à destination de la Jamaïque sont officiellement enregistrées (sauf en 1998/99)* ” (SOFRECO 2001)...le mystère reste entier !

Par contre, que des importateurs achètent des cafés vert dominicain avant de les réexporter comme café *Blue Mountain* jamaïcain reste toujours envisageable. C’est en tout cas une supposition assez courante chez les exportateurs dominicain.

2 Exportation de café semi-torréfié en grain vers Porto Rico

28 exportations importantes (jusqu'à plus de 5000 sacs en un seul envoi !) de sacs de 100 livres anglaises de café semi-torréfié en grains à 10 % d'humidité ont été effectuées en 1999/2000, à un prix moyen CIF de 133 US\$/QQ, représentant un total de 2 913 607 kg d'équivalent café vert et plus de 29 % du chiffre d'affaire des exportations de café.

Deux exportateurs, Banex SA, groupement d'exportateurs, et Urecaf SA, ont réalisé respectivement 84 % et 16 % de ces exportations, en Appellation Bani pour le premier et Cibao pour le deuxième.

Toutes ces exportations avaient pour destination le Ministère de l'Agriculture de Porto Rico (référéncé dans les archives du CODOCAFE sous le nom de Administracion de Servicios y Desarrollo Agropecuario) leur production propre de café étant en effet insuffisante pour leur demande interne.

Les contrôles de qualité ne sont pas discriminants, les dégustations étant OK à 100 %, les tailles de grain toutes moyennes, l'aspect des grains régulier à 100 %, les torrifications régulières ou bonnes. Aucune observation n'a été faite...

Ce marché apparaît très avantageux, même si les prix sont CIF, une perte de 2,51 US\$/QQ correspondant aux coûts d'assurances et de fret.

En effet, le prix CIF de 133 US\$/QQ de café semi-torréfié correspond à un prix CIF de $133/1,1 = 120,9$ US\$/QQ d'équivalent café vert, soient 18,2 US\$/QQ de mieux que le prix moyen des exportations de café vert.

3 Exportation de café torréfié en grain ou moulu

Représentant 4 % du chiffre d'affaire total des exportations de café, les exportations de café torréfié sont effectuées par deux entreprises principales : Urecaf SA, qui commercialise trois marques, "*Mama Inès*", "*Don Café*" et "*Santiago*", ainsi qu'Industrias Banilejas, C por A, qui commercialise une marque générique, "*Café Santo Domingo*", par l'intermédiaire de trois exportateurs, Impex Maduval, Juan Batista Rossi SA, Vinicio A. Mejia Pimentel.

Le prix moyen FOB, toutes exportations en café torréfié confondues, est de 275 US\$/QQ, soit $275/1,19 = 231,1$ US\$/QQ d'équivalent café vert, soient 128,4 US\$/QQ de mieux que le prix moyen des exportations de café vert.

L'écart type entre exportation est important et atteint 76,22 US\$/QQ, certaines exportations à destination d'Aruba atteignant parfois 426,70 US\$/QQ !

Malheureusement, ne disposant pas de la structure des coûts de transformation du café vert en torréfié en République dominicaine, la comparaison des valorisations entre marché n'est pas possible.

3.1 Les exportations dans la zone Caraïbes

Les exportations se font surtout à destination des Caraïbes : Iles Vierges (Sainte Croix et Antigua) et Antilles néerlandaises (Aruba, Curaçao et San Marteen), principalement en moulu, sauf pour Sainte Croix où se font marginalement des exportations de torréfié en grain.

Les exportations se font en conditionnement de 7,5 lbs, 11,25lbs, 12,25 lbs, 12,5 lbs, 18 lbs et 20 lbs, paquets souples ou boîte métallisées.

3.2 Les exportations vers le marché “ ethnique ” New-Yorkais

Urecaf SA exporte aux Etats-Unis, à New York, pour Toriben Corporation, sur un marché particulier dit “ ethnique ”. Ces cafés sont achetés par une majorité des dominicains expatriés (population estimée à un million de personnes pour l’Etat de New York), mais aussi des portoricains et des cubains, ainsi que les populations d’origine africaine vivant dans les quartiers latinos.

La commercialisation est faite par six agents de Toriben Corporation, qui revendent ces cafés dans de petits supermarchés de proximité : Asociate, Price Shop, White Rose et Jetro.

Ces exportations se font au prix FOB moyen de 160,26 US\$/QQ de café torréfié, sous trois marques différentes :

- “ *Don Café* ”, de qualité “ médiocre ” selon Jose Antonio Urena, en conditionnement de 11 lbs, vendu à un prix moyen de 140,46 US\$/QQ ;
- “ *Mama Inès* ”, de qualité “ basse ” selon Jose Antonio Urena, en conditionnement de 7,5 lbs, 11,25lbs, 12,25 lbs, 12,5 lbs et 18 lbs, à un prix moyen de 157,36 US\$/QQ ;
- “ *Santiago* ”, en conditionnement de 20 lbs, à un prix moyen de 196 US\$/QQ.

Ce marché “ ethnique ” représente 1 % du volume total d’équivalent café vert exporté et 1,1 % du chiffre d’affaire total des exportations de café.

Notons que Urecaf SA envisage de sceller un contrat d’exclusivité avec un broker du New Jersey, La Fez, afin de vendre dans 42 points de vente du New Jersey.

Annexe 4 – Etude du marché interne dominicain du café

Il faut tout de suite remarquer que l'autoconsommation du pays est très importante, comparativement à d'autres pays d'Amérique Centrale : sur 960 000 QQ produits en moyenne ces dix dernières années, 400 000 QQ auraient été écoulés sur le marché interne (SOFRECO 2001) !

Cependant, aucune donnée fiable n'existe sur le niveau de consommation interne, étant donné que le café dominicain vendu sur ce marché ne fait l'objet d'aucun contrôle de la part du CODOCAFE, que des importations de café, notamment soluble et décaféiné, existent et que la consommation des touristes (trois millions par an environ) est difficilement estimable.

L'estimation d'une consommation locale de cinq livres de café/an/habitant a été proposée (SOFRECO 2001), mais cette information est à considérer avec beaucoup de prudence.

1 Les torréfacteurs dominicains de café “ courant ”

“ Approximativement 35 % de la production totale de café est torréfiée par l'agro-industrie locale. Bien que l'on ne dispose pas d'études récentes et officielles sur le volume de café torréfié pour le marché interne, en partant des données existantes sur la production et l'exportation et les variations annuelles de stock, on peut estimer que les entreprises torréfactrices transforment et vendent sur le marché interne un volume de café oscillant entre 400 000 à 450 000 QQ par an ” (Tavarez 2000).

“ Le pays compte dix entreprises torréfactrices qui sont : (i) Industrias Banilejas, C por A, (ii) Urecaf SA, (iii) Jose Paiewonsky e Hijos, C por A, (iv) Americo Melo y Co, C por A, (v) Font Gamundi y Co, C por A, (vi) Café Serrano SA, (vii) Hermanos Hawa, (viii) Cafeteria dominicana, (ix) Nectares Tropicales Roca, (x) Cafe D'Oro. Parmi ces entreprises, Industrias Banilejas, C por A, transforme plus de 90 % du café qui est distribué et consommé sur le marché intérieur ” (Tavarez 2000).

Sur ces dix entreprises recensées par Tavarez, seules les cinq premières semblaient encore en activité en 2001. Une autre entreprise, Belarminio Ramirez e Hijos, C por A, s'est lancée sur le marché interne cette année.

De plus, comme nous le verrons, les volumes de consommation interne cités par Tavarez semblent sous-estimés.

Les six entreprises torréfactrices sont :

- **Belarminio Ramirez e Hijos, C por A.** Après une mini-étude de marché informelle auprès de quelques revendeurs locaux, l'entreprise s'est lancée voilà six mois dans la torréfaction de café de haute qualité “ naturel ” (en voie de certification “ café biologique ”) de marque “ *Don Belarminio* ”. Petite production de 20 à 30 lbs de café torréfié par jour actuellement, elle est surtout orienté vers les touristes et la population locale à revenu élevée de la région de Jarabacoa ;
- **Jose Paiewonsky e Hijos, C por A.** Après “ bataille ” avec Industrias Banilejas, C por A, d'après les termes de Paolo Paiewonsky, l'entreprise s'est lancée en 1981 dans la torréfaction de sa *trilla*, commercialisant deux marques : “ *Puro* ” et “ *Monte Real* ” dans la Région de Santiago de los Caballeros ;
- **Font gamundi y Co, C por A.** Elle commercialise une marque “ *Kafé* ”, torréfiée à partir de sa *trilla* propre et aussi achetée ;

- **Americo Melo y Co, C por A.** Torréfiant depuis 1981 environ 10 % de sa *trilla*, l'entreprise vend sur le marché interne, dans la région de Barahona, un café de marque “ *Café Familiar* ”.

Selon Miguel Melo, les débouchés de ce café n'ont jamais été énormes : l'entreprise a atteint un pic de vente en 1981 avec 1 % de part de marché national, cette part de marché étant actuellement estimée à 0,1 %.

L'entreprise a essayé de développer ses ventes sur Santo Domingo il y a quelques années : Industrias Banilejas, C por A, a aussitôt réagi en réalisant une campagne de promotion et en sacrifiant ses prix... Enfin, l'entreprise envisage de commercialiser du café certifié biologique sur le marché interne ;
- **Urecaf SA.** Elle commercialise deux marques de café, “ *Mama Inès* ” et “ *Don Café* ”, également vendues en café torréfié à l'exportation.

Anciennement appelée Recafé, l'entreprise a essayé pendant trois ans, de 1995 à 1998, de développer ses ventes en faisant de la publicité. Malgré les 150 millions de RD\$ (environ 70 millions de francs) investis, cette promotion a été un échec, car Industria Banilejas, C por A, dans le même temps, baissait ses prix ou organisait des campagnes de promotion massive, avec dégustations gratuites ;
- **Industrias Banilejas, C por A.** Cette entreprise possède dix *bénéficio seco* répartis sur tout le pays, dont quatre équipés pour torréfier : Barahona, Santiago de los Caballeros, Santo Domingo et La Vega.

Possédant dix marques commerciales de café torréfié appuyées par une marque générique connue de tous les dominicains, “ *Café Santo Domingo* ”, elle vendrait, selon Jorge Curiel, assistant du directeur, 300 000 QQ par an sur le marché interne, ce qui semble sous-estimé.

En effet, selon une étude de marché commanditée par Urecaf SA en 1998 auprès de DDB, entreprise américaine spécialisée en étude de marché, Industrias Banilejas, C por A, représentait 96,5 % de part du marché interne de café torréfié, moulu.

Or, la Division des Statistiques et de l'Information du CODOCAFE avance les volumes suivants de consommation interne sur les trois dernières campagnes caféières : 702 000 QQ en 1997/98, 506 000 QQ en 1998/99, 754 000 QQ en 1999/2000.

En croisant les deux sources d'information, Industrias Banilejas, C por A, aurait réalisé 96,5 % de 506 000 QQ en 1998/99, soit pas loin de 500 000 QQ de café torréfié dans une année moyenne...ce qui est loin des 300 000 QQ avancés par Industrias Banilejas, C por A !

Toujours selon cette étude de marché réalisée par DDB en 1998, Urecaf SA représentait 2 % de part du marché interne de café torréfié, moulu, les 1,5 % restants étant partagés entre les quatre premiers opérateurs cités.

Cependant, selon Jose Antonio Urena, d'Urecaf SA, le frein au développement des entreprises torréfactrices vient moins de la concurrence d'Industrias Banilejas, C por A, que de l'habitude des consommateurs dominicains : “ *Il faudrait éduquer le consommateur pour lui faire comprendre qu'il n'existe pas qu'une seule marque de café locale [“ Café Santo Domingo ” d'Industrias Banilejas, C por A]* ”.

Il est vrai que le “ *Café Santo Domingo* ”, vendu dans tout le pays, dans tous les types de magasins (supermarchés, *duty free* pour touristes, *colmados* – épicerie-débit de boissons locaux très populaires-) fait partie de l'univers du dominicain moyen.

Jorge Curiel de Industrias Banilejas, C por A, signale ainsi qu'une étude sur la consommation interne des ménages dominicains a fait apparaître que le “ *Café Santo Domingo* ” est la marque de produit alimentaire la plus connue des dominicains, avant tout autre produit.

2 Les torréfacteurs dominicains de cafés spéciaux

Les volumes de café spéciaux torréfiés sur le marché interne sont minimes.

Il semble que le principal micro torréfacteur et vendeur de cafés spéciaux dominicain soit le *coffee shop* Caribbean Coffee and Tea.

FUNDOCAFE propose aussi des cafés spéciaux depuis 1996, garantis “ produits par de petits producteurs ”, “ produits sous ombrage ”, “ *bird-friendly* ”, “ traités par voie humide ”, “ entièrement séchés au soleil ”, “ cultivés en altitude ”...

Les cafés proposés proviennent de Manabao, Los Dajaos, Neyba-Los Bolos, Rancho Arriba.

Enfin, il faut noter que Casa Toral, C por A, a l'intention d'installer un *coffee shop* sur la capitale pour y proposer des cafés spéciaux dominicains et éventuellement, par la suite, des cafés spéciaux d'Amérique Centrale.

3 Les importations de café soluble

De nombreuses marques de cafés solubles sont proposés à la vente dans les supermarchés dominicains, les plus courants étant commercialisés par de grandes firmes transnationales comme Bustelo ou Goya, tous deux du New Jersey, Etats-Unis, ou Fleming Company Inc. de l'Oklahoma, Etats-Unis.

Parmi les entreprises importatrices de café soluble, j'ai seulement rencontré Nestlé Dominicana, S.A.

Cette entreprise s'est lancée sur le secteur café en 1998 avec du café soluble, plus intéressant économiquement que le café torréfié moulu, car plus transformé et comportant plus de valeur ajoutée.

Ces cafés solubles sont du :

- Café “ normal ” et décaféiné, provenant du Mexique, où une grosse unité de transformation, fonctionnant avec de gros volumes de café achetés en Amérique Centrale et profitant des économies d'échelle, approvisionne tous les pays d'Amérique Centrale et une partie des Caraïbes, une autre usine étant située à Port of Spain, à Trinidad and Tobago ;
- Café “ cappuccino ”, provenant du Canada.

L'installation sur le secteur du soluble s'est faite sans étude de marché préalable proprement dite, Nestlé se basant sur trois points :

- (i) Nescafé est l'un des leaders mondiaux du marché du café et se devait d'être présent en République dominicaine, dernière île des Caraïbes où il n'était pas implanté ;
- (ii) La République dominicaine est un pays touristique et les européens achèteront du café soluble Nescafé, y étant habitués en Europe ;
- (iii) Le secteur du café moulu et torréfié étant déjà largement occupé par des entreprises locales, il fallait s'attaquer à un autre segment de marché.

Lors de l'implantation de Nestlé, Industrias Banilejas, C por A, “ a eu peur ” et a augmenté sa publicité, les dégustations gratuites, tout en diminuant ses prix. Les autres opérateurs du marché interne n'ont pas réagi.

Le bilan est mitigé : les dominicains sont habitués au café Santo Domingo commercialisé par Industrias Banilejas, C por A, et qui est, selon Andrea Stoffel, un bon café. De plus, les dominicains ne sont pas habitués aux cafés solubles et restent fidèles aux petites tasses locales vendues dans les rues.

Nestlé représente aujourd'hui à peu près 5 % du marché interne du café, tous segments confondus. L'évolution des parts de marché sont calculées tous les 15 jours par une entreprise de conseil dominicaine spécialisée en “ *Store audit* ”, Howarth Institute.

Il y a donc un changement de cap avec un ciblage des publicités vers les “ jeunes consommateurs ” et le développement de nouveaux produits, comme le “ Cappuccino ” et le café “ Nescafé frappé ”.

Les projets de Nestlé en république dominicaine sont :

- (i) De continuer “ gentiment ” à s'installer sur le marché ;
- (ii) D'installer des machines à expresso dans les commerces.

En aucun cas, Nestlé n'envisage d'installer une unité de production de café soluble dans le pays, le marché interne étant trop réduit pour justifier un tel investissement.

**Annexe 5 – Règlement n°7107 « sur la
préparation, classification et transport du
café », paru au Journal Officiel n° 8605, en
date du 29 septembre 1961**

REGLAMENTO NO. 7107 SOBRE LA PREPARACION
CLASIFICACION Y TRANSPORTE DEL CAFE

(G. O. N. 8605 DEL 29 DE SEPTIEMBRE DE 1961)

JOAQUIN BALAGUER

PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DOMINICANA

NUMERO: 7107

VISTA la ley No 5586, del 27 de junio de 1961 que
crea la Dirección General del Café y del Cacao:

En ejercicio de las atribuciones que me confiere
el artículo 54 de la Constitución de la República, dicto
el siguiente.

REGLAMENTO SOBRE LA PREPARACION, CLASIFICACION Y TRANSPORTACION
DEL CAFE

Art. No. 1. Se regula la recolección, despulpado, fermentación, lavado, secado, descascarado, almacenamiento, transporte, trillado, envase, trafico y embarque del café para fines de exportacion.

RECOLECTA DEL CAFE

Art. No. 2. La recolecta del café se hará solamente cuando los granos esten completamente maduros, con un color cereza uniforme.

BENEFICIO DEL CAFE

Art. No. 3 Toda persona, fisica o moral, que beneficiare café, deberá solicitar y obtener de la Dirección General del Café y del Cacao, autorización escrita. Dicha autorización deberá ser fijada en lugar visible en la instalación o factoría.

PARRAFO I.- La autorización se concederá libre de gastos debiendo pagar el interesado solamente la suma de RD\$ 2.00 (dos pesos oro) en sellos de Rentas Internas, correspondiente al impuesto sobre documentos establecidos por la ley de la materia.

PARRAFO II.- Si una Empresa o Firma tuviere más de una instalación, deberá tener igual numero de licencias y autorizaciones .

PARRAFO III.- En la solicitud de licencia del interesado deberá indicar los siguientes asuntos:

a) Nombre de la persona física o moral, del dueño o gerente de la instalación.

b) Paraje, Sección, Distrito Municipal, Municipio o Provincia, donde vaya a funcionar la instalación.

c) Cantidad de agua disponible para despulpar y lavar, estimada en litros por segundo o galones por minuto.

d) Marca y capacidad, indicando cantidad en quintal (10 cajas en café uvas) despulpado por hora y condición de la despulpadora; indicando si es de camisa o puntilla.

e) Como es accionada la despulpadora; si a mano o por fuerza motriz.

f) Capacidad y material de construcción de las tinajas de fermentación y lavado.

g) Material y capacidad, indicando en metros cuadrados, de los secadores.

h) Condición y capacidad de las secadoras mecánicas, indicando en quintales de café seco por cada tanda o jornada de café secado, señalando el tiempo, en hora, que tarda cada tanda.

PARRAFO IV.- La autorización para beneficiar café se negará cuando a juicio técnico de la Dirección General del Café y del Cacao, las especificaciones de la instalación no garanticen la elaboración de café de alta cantidad.

PARRAFO V.- La licencia será cancelada si las especificaciones suministradas por el solicitante no fueren exacta y se comprobare que no reúnen las condiciones requeridas para producir café de alta calidad.

ART. No. 4. La despulpadora deberá estar en buenas condiciones, para evitar que "pique" , " pele" , "machaque" o "parta", granos al despulpar, o deje pasar pulpa junto con los granos.

ART. No. 5. El café destinado al despulpado deberá estar libre de tierra, piedras, hojas secas o verde, tallos o cualquiera otra materia extraña que pueda influir desfavorablemente en la buena calidad del café.

ART. No. 6. El agua para uso de la despulpadora y lavado del café deberá ser dulce, limpia e inodora, la cual se proyectará sobre la tolva de la despulpadora en chorro continuo y abundante para facilitar el funcionamiento de la misma y evitar deterioro del grano de café en esta operación.

ART. No. 7. El despulpado se hará el mismo día que se recolecte el café, para evitar fermentaciones perjudiciales.

PARRAFO.- Cuando por causa de fuerza mayor no se pudiera despulpar el café el mismo día de cosechado, se beneficiará como café natural.

ART. No. 8. La fermentación del café deberá hacerse en tina de cemento o madera completamente limpias, y durará el tiempo que sea necesario para su fermentación.

PARRAFO I.- La fermentación se hará disponiendo el café en capas uniformes que tengan igual espesor en todos los sitios.

PARRAFO II.- Al fermentar el café, no se mezclará café despulpado en distintas oportunidades, sino que cada lote se fermentará por separado.

PARRAFO III.- La fermentación es completa cuando el grano al ser presionado entre los dedos, suelta fácilmente el mucílago o baba.

ART. No. 9.- El lavado se verificará en tinajas de madera o cemento, que estén limpias, sin vestigios de fermentaciones anteriores y exentas de materias extrañas.

PARRAFO I.- Se lavará el café revolviéndose continuamente con suficiente agua, y poniéndola de nuevo cuantas veces sea necesario, hasta que pierda el mucílago o baba.

PARRAFO II.- Después de lavado el café, debe dejarse escurrir antes de iniciar el secado.

ART. No. 10.- El secado de café se iniciará al sol o en secadora mecánica, tan pronto se haya escurrido. Si el secado es al sol, deberá esparcirse en los secadores en capas finas de una y media pulgadas de espesor y moverse continuamente hasta que la humedad se reduzca al 10 ó 12% .

ART. No. 11.- No se permitirá entrojar o apilar café en ningún estado, excepto cuando esté completamente seco, y en almacenes o depósitos con piso de cemento o madera, bien aireada y resguardo de toda humedad.

ART. No. 12.- El descascarado del café para fines de exportación, sólo se permitirá en descascaradoras mecánicas, y cuando este tenga un grado de humedad que no exceda al 12%.

PARRAFO.- El descascarado del café deberá verificarse cuando esté frío, esto es, a la temperatura del medio ambiente.

ART. No. 13.- La trillada, operación que consiste en separar de los granos buenos aquellos que resulten defectuosos, tales como negros, rotos, picados, manchados, así como también, las materias extrañas, deberá realizarse a manos. Al marcarse los sacos deberá indicarse:

TRILLADO A MANO.

ENVASADO DEL CAFE

ART. No. 14.- (Reformado por el Decreto No.3475, 29 agosto, 1969).-

Para fines de exportación se fijan los tipos de café siguientes:

CAFE LAVADO - BARAHONA

CAFE LAVADO - OCOA

CAFE LAVADO - AZUA

CAFE LAVADO - BANI

CAFE LAVADO - JUNCALITO (CIBAO-ALTURA)

CAFE LAVADO - CIBAO

CAFE - NATURAL

CAFE LAVADO - TRILLA O PASILLA

PARRAFO.- Cuando en cantidad comercial apreciable, surja café de otra procedencia, cuyas características sean diferentes a las de los tipos anteriormente señalados, se incluirán tantas denominaciones como tipos nuevos hubieren.

ART. No. 15.- El café para fines de exportación debe ser envasado en sacos nuevos de fabricación nacional, con un peso de 70 ó 75 kilos cada saco, marcado en la forma siguiente:

Producto de la República Dominicana.

Café lavado Barahona u Ocoa etc., según su procedencia.

Número del lote.

Exportador y cualquier denominación comercial especial adoptada por los exportadores para determinado tipo de café.

ART. No. 16.- Antes de envasarse el café, al formar los lotes para fines de exportación, debe mezclarse, vaciándolo todo junto y ligándolo. Esta operación debe efectuarse con café de una misma región, y de un mismo tipo, en partidas no menos de 50 sacos y no mayores de 250.

PARRAFO.- Queda terminantemente prohibido ligar café de una región con café de otra región, por ejemplo Baní con Cibao u Ocoa etc.

ART. No. 17.- TOMA DE REMISION DE MUESTRAS DE CAFE LISTAS PARA EMBARQUE.- Los exportadores de café cada vez que tengan en la aduana o en depósito controlados por la misma, un lote listo para embarque, están en la obligación de avisar con el tiempo normal suficiente, al inspector de la Dirección General del Café y del Cacao, a fin de que este pueda realizar, previa toma de muestra, los análisis en los laboratorios de prueba.

Las muestras de café lote, las cuales deben constar de por lo menos una y media libra de café, serán tomadas por el Inspector en un 10%, como mínimo, de los sacos que forman cada Lote.

Las muestras de cada lote serán remitidas inmediatamente por el Inspector del Café y del Cacao para fines de prueba en la taza, y para hacerse la clasificación de dicho lote.

Los sobres o envases para las muestras, que serán provistos por el Inspector del Café, deberán indicar claramente el nombre del exportador, número del lote, procedencia, cantidad de sacos, puertos de embarque y su destino.

Después de analizada la muestra, el laboratorio de pruebas expedirá un certificado indicando la clasificación de la misma mediante la cual se podrá exportar o no dicho lote.

Una parte de la muestra analizada, con copia del certificado expedido, será conservada en el archivo de muestras del laboratorio, para cualquier caso de reclamación o arbitraje.

El laboratorio de prueba clasificará el café, según sus resultados en la forma siguiente:

NO. 1.- Muy Bueno

NO. 2.- Bueno

NO. 3.- Aceptable (Standard)

NO. 4.- Regular (Aceptable para venta local al exterior contra muestra).

NO. 5.- Malo (No apto para la exportación)

Se considera como No. 1, aquellos cafés de alturas con "Caracter", completamente dulces (libres de malos sabores)

Como No. 2, los cafés dulces, sin características especiales.

Como No. 3, cafés que no sean completamente dulces, pero que no se marquen en ellos definidos malos sabores u olores, o que sean irregulares en la taza (una ó dos tazas, de las cinco de pruebas, ligeramente malas).

Como No. 4, cafés que contengan ligeros sabores y olores extraños (ligeramente mohosos o terrosos e irregulares en la taza) y dichos lotes deberán llevar esa numeración.

Como No. 5, aquellos cuyo análisis muestre un definido sabor a tierra, moho o fermentación.

Los lotes cuya clasificación entra en la No. 4 deberán ser dejados en depósitos y bajo custodia de la Aduana y del Inspector del Café y del Cacao, pudiendo solamente ser permitida su exportación cuando sea presentada, a la Dirección General del Café y del Cacao, la documentación que justifique la venta de dicho lote bajo muestra.

El original del certificado del laboratorio de prueba deberá formar parte de la documentación de embarque y deberá hacerse constar en las facturas consular y comercial (es esa una condición indispensable para la cancelación de los créditos bancarios).

El café corriente será embarcado, solamente, mediante muestras cuyos sacos deberán llevar la siguiente marca: "Café Natural"

Las trillas o pasillas solamente podrán ser exportada mediante permisos especiales concedidos por la Dirección General del Café y del Cacao.

ART. No. 18.- Cuando por condiciones anormales del tiempo, o por exceso de producciones en las regionales del Cibao, hubiera la necesidad, comprobada, de trasladar café a medio beneficiar ó en uva, a la regional de San Cristobal, Baní ó cualquier otra región del sur del país, para que se continúe su proceso de beneficio, sin perjuicio para la calidad del grano, los interesados están en la obligación de gestionar con la Dirección General del Café y del Cacao, la autorizaciones necesarias para realizar dichos traslados de una región a otra.

ART. No. 19.- En estos casos, después de obtenida la autorización antes mencionada el interesado solo podrá transportar dicho café, después de que reciba una constancia del Inspector del Café de la localidad, en la cual se especifique la cantidad y la condición del grano de cada partida remitida.

Copia de esa constancia deberá ser enviada inmediatamente a la Dirección del Café y del Cacao y al Inspector del Café de la región a que se traslade quien a su vez deberá mantener a su control dicha cantidad de café hasta el momento en que se le de descarga para fines de su traslado a los puertos de embarque debidamente marcado en los sacos su nombre de origen:

"CAFE LAVADO CIBAO"

"CAFE NATURAL CIBAO"

Antes de despacharse al puerto de embarque, estos lotes de café se avisarán las salidas de los mismos a la Dirección General del Café y del Cacao.

"INSPECTORES DEL CAFE"

ART. No. 20.- El cuerpo de Inspectores de café dependiente de la Dirección General del Café y Del Cacao, desarrollara las siguientes funciones:

a) Vigilar constantemente los campos y zonas que le hayan sido asignados, para que los productores y beneficiarios de café cumplan minuciosamente las instrucciones y reglas que se han dado para preparación del café.

b) Impedir en todo caso el almacenamiento o entrojamiento del café y obligar a los productores vender su café en uva cuando no posea los medios necesarios para acondicionarlo adecuadamente.

c) Supervigilar las entradas de café en las factorías, comprobando que las partidas que se reciban no están fermentadas, mohosas o mal lavadas, en casos de que estas sean defectuosas, exigir que las mismas sean preparadas y vendidas como tales, no permitirle que sean mezcladas con café bueno. Sobre esto deberá avisar a la Dirección General de Café y Cacao.

d) Supervigilar a los Agentes compradores de café, para que cumplan estrictamente con lo dictado en este reglamento; y especialmente vigilar para que en ningún almacén sea ligado café de una región con otra.

ART. No. 21.- Se considerarán infracciones al presente reglamento; cosechar, despulpar, fermentar, lavar, envasar y embarcar café sin llenar los requisitos establecidos en los mismos.

ART. No. 22.- Queda a cargo de los Inspectores de Café, de los Inspectores de Frutos o de los empleados que hagan sus veces, y de los Colectores de Aduana el cumplimiento del presente reglamento.

ART. No. 23.- La violación del presente Reglamento serán castigadas con las penas establecidas en el artículo 6 de la ley No.4423 de fecha 13 de abril de 1956

ART. No. 24.- Este Reglamento deroga y sustituye los reglamentos anteriormente dictados, el Decreto No.5544, del 12 de enero de 1960, así como cualquier disposición que le sea contraria.

DADO en Ciudad Trujillo Distrito Nacional, capital de la República Dominicana, a los dieciocho días del mes de septiembre del mil novecientos sesenta y uno, años 118 de la Independencia, 99 de la Restauración y 32 de la Era de Trujillo.

JOAQUIN BALAGUER

Annexe 6 – Certificats de qualité officiel et non-officiel délivrés par le laboratoire du CODOCAFE



REPUBLICA DOMINICANA
SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA

DEPARTAMENTO DE CAFE LABORATORIO DE PRUEBAS CERTIFICADO DE CALIDAD

Contrato No. _____ Reg. _____

Certificado No. _____ de fecha _____

Nombre del Exportador _____

Destino _____

Puerto de embarque _____

Número del lote _____ cantidad en sacos _____

Muestra tomada por el inspector de café _____

Procedencia del café _____ cosecha _____

Lavado trillado _____ corriente _____ trilla _____

Aspecto: muy bueno _____ bueno _____ regular _____ flojo _____ muy flojo _____

Color verde: verde claro _____ verde oscuro _____ blanquecino _____

Notas: _____

Tamaño del grano: grande _____ regular _____ mediano _____ pequeño _____

Tueste: bueno _____ regular _____ irregular _____

Notas: _____

Tazas: dulce _____ irregular _____ mala _____ muy mala _____

Notas: _____

Tazas probadas _____

Clasificación: No. 1 muy bueno _____ No. 2 bueno _____ No. 3 aceptable _____

No. 4 irregular (para venta contra muestras) _____ No. 5 malo (no apto para exportación) _____

Observaciones: _____

CATADORES: _____

**Annexe 7 – Loi n° 7900 « par laquelle se
créé le CODOCAFE », en date du 25
septembre 2000**



EL CONGRESO NACIONAL
EN NOMBRE DE LA REPUBLICA

Ley No.79-00

CONSIDERANDO: Que nuestro país dispone del clima y las condiciones apropiadas para la producción, que le permite mantener niveles de productividad, calidad y rentabilidad competitiva; constituyendo una de las áreas agroforestales más amplias y mejor distribuidas que tiene la nación dominicana;

CONSIDERANDO: Que es necesario que la República Dominicana cuente con una institución que realice operaciones, adaptaciones, investigaciones, y transferencias de tecnologías hacia el sector productor, que le permita competir exitosamente en los mercados globalizados del presente y el futuro;

CONSIDERANDO: Que contamos con 23 provincias, 45 municipios y aproximadamente 71,000 productores de café, donde 700,000 personas se benefician de manera directa e indirecta de esta actividad, existiendo en nuestro país 2.4 millones de tareas de café distribuidas de la siguiente manera: 52% de las plantaciones ubicadas en el norte, 44% en el sur y un 4% en el este;

CONSIDERANDO: Que la producción ha disminuido considerablemente en los últimos años y que el proceso de modernización y globalización de la economía mundial requiere la adopción de medidas que mejoren sustancialmente los niveles de eficiencia de las diferentes actividades económicas, para hacerlas más rentables y competitivas;

CONSIDERANDO: Que la producción del café genera decenas de miles de empleos de formas permanente y tiene un potencial de generación de divisas que podría incrementarse gradualmente si se brindan las atenciones necesarias a este noble cultivo.

CONGRESO NACIONAL

ASUNTO: Proy. de ley mediante el cual se crea el Consejo
Dominicano del Café (CODOCAFÉ).

PAG. 2

HA DADO LA SIGUIENTE LEY:

DE LA CREACIÓN, PERSONERÍA JURÍDICA Y DURACIÓN

ARTÍCULO PRIMERO: Se crea el Consejo Dominicano del Café (CODOCAFÉ), de duración indefinida, con patrimonio propio, autónomo, mixto y descentralizado, el cual trabajará en coordinación con la Secretaría de Estado de Agricultura y las demás instituciones del sector agropecuario; la sede del Consejo Dominicano del Café (CODOCAFÉ) estará en la capital de la República Dominicana, Santo Domingo.

DE LOS OBJETIVOS Y PROPÓSITOS

ARTÍCULO SEGUNDO: El CODOCAFÉ será una institución especializada en el diseño y planificación de la política cafetalera nacional.

DE LAS FUNCIONES, FACULTADES Y ACTIVIDADES

ARTÍCULO TERCERO: El CODOCAFÉ tendrá una junta directiva presidida por el Secretario de Estado de Agricultura (SEA), el Instituto Agrario Dominicano (IAD), el Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRÍCOLA), el director general de Foresta, con voz y voto, cinco (5) representantes de organizaciones de productores privados incorporados, cinco (5) representantes de pequeños productores asociados, un (1) representante del café orgánico certificado, que pertenezca a organizaciones incorporadas, dos (2) representantes de los exportadores, un (1) representante de los torrefactores y el director ejecutivo. Esos cargos serán honoríficos a excepción de este último. Los cinco

CONGRESO NACIONAL

ASUNTO: Proy. de ley mediante el cual se crea el Consejo
Dominicano del Café (CODOCAFÉ).

PAG. 3

representantes de los productores privados incorporados y los cinco representantes de los pequeños productores asociados, serán escogidos por la mayoría de las directivas de sus respectivas entidades.

PÁRRAFO: Los miembros de la junta directiva ejercerán sus funciones por un período de dos (2) años, de manera honorífica, pudiendo ser reelectos por dos períodos consecutivos.

DEL PATRIMONIO Y RÉGIMEN ECONÓMICO

ARTÍCULO CUARTO: El CODOCAFÉ tendrá personería jurídica y patrimonio propio y podrá obtener recursos en forma de donaciones, préstamos y transferencias de la ley de Gastos Públicos, gestionar y obtener asistencia técnica en el ámbito nacional e internacional, y llevar a cabo todo tipo de operaciones tendentes al logro de sus fines.

PÁRRAFO: Todas las instalaciones y equipos, patrimonio del departamento del café, así como también de la comisión nacional del café, pasarán a formar parte del CODOCAFÉ.

DE LAS ESTRUCTURAS Y ORGANIZACIÓN

ARTÍCULO QUINTO: El CODOCAFÉ tendrá un director ejecutivo nombrado por la junta directiva. El director ejecutivo será responsable del óptimo funcionamiento del CODOCAFÉ y de todo su personal técnico, administrativo y de apoyo, protegerá los bienes de la institución y tendrá la obligación de presentar informes mensuales. El director ejecutivo sólo tendrá derecho a voz en las reuniones de la junta directiva y tendrá un salario que será fijado por dicha junta.

CONGRESO NACIONAL

ASUNTO: Proy. de ley mediante el cual se crea el Consejo Dominicano del Café (CODOCAFÉ).

PAG. 4

DISPOSICIONES ESPECIALES

ARTÍCULO SEXTO: El personal técnico y administrativo será seleccionado por la junta directiva, atendiendo sus aptitudes, experiencias y capacidad. Para la selección del personal, al iniciarse, se tomará en cuenta de manera prioritaria a los actuales empleados y técnicos del departamento de café y la comisión del café que cualifiquen.

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO SÉPTIMO: El CODOCAFÉ comenzará sus labores a partir del 1ro. de enero del año 2001. El poder Ejecutivo hará constar en el proyecto de presupuesto y ley de Gastos Públicos para ese año, una suma inicial mínima de cien millones de pesos para la constitución del Fondo del Consejo Dominicano del Café. En los años sucesivos, se hará figurar en la ley de Gastos Públicos las partidas requeridas para el funcionamiento del CODOCAFÉ. Todo los ingresos consignados en la ley de Gastos Públicos a favor de diferentes entidades concernientes al café, serán traspasados íntegramente a favor del Consejo Dominicano del Café en los presupuestos sucesivos a partir de su creación.

PÁRRAFO: El CODOCAFÉ dispondrá de un 30% máximo de sus ingresos para gastos corrientes y un 70% para las inversiones.

ARTÍCULO OCTAVO: Los productores, procesadores o industriales del café, previamente registrados, recibirán los servicios del CODOCAFÉ. El registro se elaborará haciendo constar la provincia, el municipio, la sección o paraje, la superficie de la finca o montaña, en tareas y todos

CONGRESO NACIONAL

ASUNTO:

Proy. de ley mediante el cual se crea el Consejo
Dominicano del Café (CODOCAFÉ).

5

PAG:

los datos relevantes, con el propósito de que la entidad tenga el pleno conocimiento de todos los productores, procesadores e industrializadores.

ARTÍCULO NOVENO: La presente ley, faculta a la junta directiva del CODOCAFÉ a crear los reglamentos y normas necesarios para su óptimo desarrollo y funcionamiento, así como también realizar el cobro de RD\$1.00 por cada quintal de café que produzcan sus miembros. Estos fondos irán directamente a aumentar los ingresos del CODOCAFÉ.

ARTÍCULO DECIMO: La presente ley deroga los siguiente decretos: El No.1621, de fecha 15 de enero de 1976; el No.115-90, del 23 de marzo de 1990; y el No.25-98, del 12 de enero de 1998, a partir del 1ro. de enero del 2001, y cualquier otra resolución, decreto o ley que le sea contraria.

DADA en la Sala de Sesiones del Senado, Palacio del Congreso Nacional, en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana, a los dieciocho (18) días del mes de abril del año dos mil; años 157° de la Independencia y 136° de la Restauración. (Fdos.): Ramón Alburquerque, Presidente; Ginette Bournigal de Jiménez, Secretaria; Ángel Dinócrata Pérez Pérez, Secretario.

DADA en la Sala de Sesiones de la Cámara de Diputados, Palacio del Congreso Nacional, en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, capital de la República Dominicana, a los diecinueve (19) días del mes de julio del año dos mil; años 157° de la Independencia y 137° de la

.../

UJaige

CONGRESO NACIONAL

ASUNTO: Proy. de ley mediante el cual se crea el Consejo
Dominicano del Café (CODOCAFÉ).

6

PAG.

Restauración.


Rafaela Tiburquerque,
Presidenta.


Ambrosina Saviñón Cáceres,
Secretaria.


Rafael Ángel Franjul Troncoso,
Secretario.

HIPOLITO MEJIA
Presidente de la República Dominicana

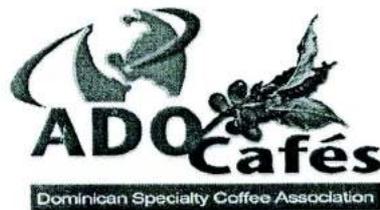
En ejercicio de las atribuciones que me confiere el
artículo 55 de la Constitución de la República;

PROMULGO la presente Ley y mando que sea publicada en la
Gaceta Oficial, para su conocimiento y cumplimiento

DADA en Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional,
Capital de la República Dominicana, a los veinticinco (25)
días del mes de septiembre del año dos mil, años 157 de
la Independencia y 137 de la Restauración.

Hipólito Mejía.

Annexe 8 – Composition de l'ADOCAFES



The Dominican Specialty Coffee Association (adocafes@hotmail.com) is born out of the interest amongst industry members to improve the production of Specialty coffee, economic conditions in the countryside, ecological concerns and to promote Dominican Specialty and Ecological Coffees. Thanks to the official support of the Consejo Dominicano de Café (Dominican Coffee Counsel = CODOCAFE) the association is born in 2001.

The association has ten charter members and two honorary members:

Karoma S.A., grower/exporter of an Estate Coffee. Tel : (809) 582-7391/841-0071 Fax : (809) 971-9280.
-mail : karoma2000@hotmail.com

Pelarminio Ramírez e Hijos, growers/exporters,. Tel : (809) 574 2618. Fax : (809) 574 2020.
-mail : ramirezcoffe@hotmail.com

Font Gamundi, growers/exporters. Tel : (809) 565 6671. Fax : (809) 544-0252.
-mail : car.planas@codetel.net.do

Fedecares, Federación de productores de café, Federation of Coffee Growers, exporters of solidary coffees. Tel : (809) 528 7552. Fax : (809) 528 6719. E-mail : fed.cafe@codetel.net.do

Lasa Toral y Cia, growers/exporters. Tel : (809) 567 3300. Fax : (809) 566 6263.
-mail : l.toral@codetel.net.do

José Paiewonsky e Hijos, exporters. Tel : (809) 575 1512. Fax : (809) 575 8553.
-mail : paulo.j@codetel.net.do

DAO Asociación Dominicana de Agricultura Orgánica, Association of Dominican Organic Agriculture. This entity includes a.o. producers and exporters of organic coffee.. Tel : (809) 221 7352. Fax : (809) 476 7746.
E-mail : adaorganico@hotmail.com

Urecaf, roasters and exporters, green/roasted. Tel : (809) 560 7777. Fax : (809) 560 7077.
E-mail : c.urena@codetel.net.do

Carribean Coffee & Tea., expresso bar and coffee shops. Tel : (809) 534 8783. Fax : (809) 534 8653.
E-mail : domcoffeeking@codetel.net.do

Américo Melo., growers/exporters of conventional and organic. Tel : (809) 524 2440. Fax : (809) 524 2587.
americo.melocxa@codetel.net.do

Honorary Members:

UNDOCCAFE, Fundación dominicana para el desarrollo del café de calidad. The Dominican Society for the improvement of Quality Coffee. Tel : (809) 412 2679. Fax : (809) 476 6739. E-mail: fundocafe@hotmail.com

CODOCAFE, Consejo Dominicano del Café, Dominican Coffee Counsel, is a Government entity, responsible for regulating the national coffee policy . Tel : (809) 532 9358. Fax : (809) 534 3894. E-mail : codocafe@www.com

E-mail ADOCAFES: adocafes@hotmail.com

Annexe 9 – Présentation de la FUNDOCAFE

Nuestros objetivos:

- Fortalecer la unidad familiar y comunitaria y promover el mejoramiento social y la calidad de vida para evitar el éxodo rural.
- Identificar los líderes de las comunidades rurales para fortalecerlos como promotores de grupos, facilitándoles la participación en seminarios e intercambios de experiencias con cultivadores en otras regiones y países.
- Capacitar y concientizar al productor de café de calidad, mediante charlas, talleres, eventos y exposiciones, promoviendo el trabajo individual y en equipo hacia un desarrollo sostenible y equitativo, promoviendo la producción de café de alta calidad bajo sombra y gourmet orgánico.
- Desarrollar y propagar el potencial extraordinario del bosque cafetalero para mejorar la situación económica de la población rural y como medio de reforestación, conservación de suelos, protección de fuentes de agua, preservación de la biodiversidad, además de ser una fuente de ingresos en divisas extranjeras a través de la exportación de sus productos.
- Incrementar los empleos en las actividades cafetaleras y procurar nuevos mercados.
- Promover cursos de catación de café para determinar café de alta calidad.
- Respaldar programas de investigación en café y ser portavoz del sector cafetalero dominicano, representando especialmente a los pequeños y medianos productores.
- Auspiciar la generación y transferencia de tecnologías de vanguardia.

Our objectives:

- Strengthen and empower families and communities promoting and improving their social and economic welfare with the aim to stop and reverse the rural exodus.
- Identify and train rural stakeholders in order to form a critical mass of group promoters by facilitating them the participation in seminars and exchanges of experiences with coffee growers from other regions and countries.
- Educating and raising awareness of coffee growers through the organization of speeches, seminars, events and expositions, improving teamwork as a mechanism of individual and collective self-improvement, promoting the production of high quality shade grown coffee and organic gourmet coffee.
- Develop and promote the extraordinary potential of the coffee forests for the income of the less fortunate in the rural areas, as well as for reforestation, soil conservation, watershed protection, conservation of the biodiversity and migratory birds, and the increase of the generation of foreign currency derived from coffee exports.
- Increase employment opportunities in coffee related activities and procure new coffee markets.
- Organize and implement courses in laboratory cupping, teaching coffee growers to recognize quality standards of elaborated coffee.
- Support investigation programs in coffee and represent the Dominican coffee sector, focusing especially on the interests of the small and medium growers.
- Encourage and support the generation and transfer of innovative technologies.

Fundación Dominicana para el Desarrollo del Café de Calidad, Inc.

Fundación Dominicana para el Desarrollo del Café de Calidad, Inc.

Fundación Dominicana para el Desarrollo del Café de Calidad, Inc.

Annexe 10 – Enquête sur les critères de la demande vis-à-vis des attributs de qualité de potentiels cafés spéciaux dominicains

Dear colleague,

Working on a development project for the Dominican coffee sector, our team of the Interamerican Institute for Cooperation on Agriculture (IICA) of Santo Domingo is actually doing a study about the possibility of Dominican coffees to enter on the specialty coffees markets.

That's why we've selected you in order to know your point of view as professional: we'll be very pleased if you can spend less than 6 minutes (we've yet tried...) to complete this short survey by filling the blanks and then click on your reply icon...thank you for your help !

Of course, we'll send you the results of this survey if you're interested in. You just have to notice it now:

Yes, I want to receive the results of this survey (Y)

About your perception of the Dominican coffees

1 Have you ever bought Dominican coffee (Y/N) ?

2 Have you heard about any of those categories of Dominican coffee ?

Barahona (Y/N)

Bani (Y/N)

Ocoa (Y/N)

Cibao (Y/N)

Cibao altura (Y/N)

Azua (Y/N)

3 Your general opinion about Dominican coffee ?

Your requirements for high quality Dominican specialty coffees

Please evaluate the topics listed below regarding what could be the requirements if you would have to buy high quality Dominican specialty coffees.

For each one, give your level of concern by filling in the blank with a grade:

5 = indispensable

4 = important

3 = quite important

2 = few concern

1 = doesn't matter at all

DN = don't know

Ecological conditions of production

4 Altitude of the area of production

5 Rainfall average

6 Restricted area of production linked with soil characteristics

7 Culture of Tipica or Bourbon

8 No presence of Caturra

9 Not use of genetically engineered varieties

10 Certified organically grown trees, without use of pesticides and chemical fertilizer

11 Traditional poly-culture shaded grown tree

12 Bird friendly coffee plantations

13 Terraces and soil/water conservation measures

14 Riparian corridors and forest remnants to conserve biodiversity

Harvest and process of coffee

15 Completely hand-picked harvested

16 100 % ripe cherries without defects

17 Harvested and post-harvested wet process in the same day

18 Traditional fermentation rather than aquapulpa

19 Eco-friendly post-harvested wet process that reduces stream and grown water pollution (coffee pulp recycling through composting)

20 No use of fuel wood for drying

21 Complete sun drying processed

Preparation of coffee

- 22 Size of the beans higher than a 16 or 17 grade
- 23 Blue-green colored beans
- 24 Hand-made sorting after the densimetric and electronic sortings
- 25 Pure origin of the beans in a same lot (same type of tree and same area of production)
- 26 Clean lot: zero visual defect on the green beans
- 27 Good smell of the beans
- 28 Uniformity of the capacity of roasting

Retails conditions

- 29 Green coffee exported in sisal bags
- 30 Good regularity of supplies
- 31 Very closed relationship with the exporter
- 32 Presence of a seal/label to certify the Dominican specialty coffees
- 33 Retail directly done from a producer: high quality coffee "estate"

Human's concerns

- 34 Furniture of information about product and production (brochure about history, producers' way of life)
- 35 Information about the social conditions of production and harvesting
- 36 Cooperative member produced
- 37 Presence of social and environmental benefit programs with NGO's linker to the system
- 38 Guarantee of a fair and stable prices for producers
- 39 Access to credit to producers employing sustainable technologies
- 40 Adequate wages, housing and health care for workers
- 41 Sustainable practices should be verifiable by disinterested party
- 42 Transparency of the supply chain management

Cup

Warning: we change the scale of value...

For each criteria listed, give your level of concern by filling in the blank with a grade:

5 = indispensable

4 = wanted

3 = doesn't matter

2 = undesirable

1 = strictly forbidden

43 Bouquet

44 "Special" taste or character

45 Bitter

46 Astringency

47 Acidity

48 Body

49 Others (put those which seem the most important for your, in-or outside this list: smooth, rich, mellow, winy, neutral, harsh, rioy, musty, groundy, woody, grassy, rank, hidy, sour, muddy...)

Identification

Company:

Category:

- importers/green brokers (Y/N)
- roaster wholesaler (Y/N)
- coffee shop/retailers (Y/N)
- others:

Street:

City:

State/province:

Zip/postal code:

Country/region:

Business phone:

Business fax:

Email:

Thank you very much for your cooperation,

Best regards,
IICA team of Dominican Republic

Annexe 11 – Enquête destinée aux opérateurs locaux

Ficha.....
Fecha:/...../.....
Empresa:.....
Dirección:
Nombre del encuestado:
Nombre del dueño de la empresa:
Fecha de creación de la empresa:

Productos y actividades de venta

¿Que compran?

1 Cerezas

¿Que **tipo** (Típica, Caturra...) y **apelacion** (Típica, Cibao, Cibao altura, Ocoa, Bani, Barahona, Azua) **de cereza producen** ?

¿**A quien compran** las cerezas (almacenista, corredores en el campo, productores o asociaciones de productores)?

¿**Cuanto son**?

¿Que **tipo** (Típica, Caturra...) y **apelacion** (Típica, Cibao, Cibao altura, Ocoa, Bani, Barahona, Azua) **de cereza compran**?

¿Que **porcentaje de cereza comprada** en el total de cereza?

¿Hacen Uds. el **despulpado para otras personas**?

¿**Quienes y Cuanto son**?

2 Pergamino húmedo

¿**A quien compran** el pergamino húmedo (almacenista, corredores en el campo, productores o asociaciones de productores)?

¿**Cuanto son**?

¿Que **tipo** (Típica, Caturra...) y **apelacion** (Típica, Cibao, Cibao altura, Ocoa, Bani, Barahona, Azua) **de pergamino húmedo compran**?

¿Que **porcentaje de pergamino humedo comprando** en el total de pergamino humedo?

¿Hacen Uds. el **secado para otras personas**?

¿**Quienes y Cuanto son**?

3 Pergamino seco

¿**A quien compran** el pergamino seco (almacenista, corredores en el campo, productores o asociaciones de productores)?

¿**Cuanto son**?

¿Que **tipo** (Típica, Caturra...) y **apelacion** (Típica, Cibao, Cibao altura, Ocoa, Bani, Barahona, Azua) **de pergamino seco compran**?

¿ Que **porcentaje de pergamino seco comprado** en el total de pergamino seco?

¿Hacen Uds. el **descascarado para otras personas**?

¿**Quienes y Cuanto son**?

4 Café oro

¿A **quien compran** el café oro (almacenista, corredores en el campo, productores o asociaciones de productores)?

¿**Cuanto** son?

¿Que **tipo** (Típica, Caturra...) y **apelacion** (Típica, Cibao, Cibao altura, Ocoa, Bani, Barahona, Azua) **de café oro compran**?

¿ Que **porcentaje de producción propia** en el total de café oro?

¿Hacen Uds. el **trillado para otras personas**?

¿**Quienes y Cuanto** son?

5 ¿Hacen Uds. el **tostado y/o molido para otras personas**?

¿**Quienes y Cuanto** son?

6 ¿Qué venden?:

- pergamino seco
- oro: exportación convencional trilla "gourmet" orgánico solidario otro
- semi tostado:.....
- tostado:.....

7 ¿Venden en **el mercado nacional**?

¿**Dónde y a quien**?

¿Que **tipo** (Típica, Caturra...) y **apelacion** (Típica, Cibao, Cibao altura, Ocoa, Bani, Barahona, Azua) **de café oro y/o tostado venden**?

¿**Qué marca(s)**?

¿ Que **porcentaje de venta** representa este mercado interno?

8 ¿Exportan?

¿**Desde cuánto tiempo** exportan?

¿Que **tipo** (Típica, Caturra...) y **apelacion** (Típica, Cibao, Cibao altura, Ocoa, Bani, Barahona, Azua, mas: café de finca, café orgánico, café "gourmet", marca propia) **de café oro y/o tostado y/o semi tostado venden**?

¿**En que país y a quien**?

¿Que **porcentaje de venta** representa cada importador?

9 ¿Venden **productos derivados** del café?:

- café descafeinado
- café instantáneo
- helado de café
- bebida
- otro

¿**Dónde y a quien**?

Detalles de las transacciones de compra

Compras

10 Cerezas

¿Hay un **contrato escrito** o una **factura** entre el comprador y el vendedor?

¿Les **dan dinero**, a los corredores o a los productores por mediación de los corredores, antes de la recogida de las cerezas? (Relación de créditos (interés, tipo: dinero, materiales, insumos))

¿Qué son sus **criterios de compras**?

Cada vez que compran cerezas, ¿Conocen los diferentes puntos siguientes?: **tipo de variedad** (Típica, Caturra,...), **altitud de producción, área de producción, sistema de cultura de la finca de donde viene la cereza, condicion de trabajo de la mano de obra por la cosecha** (sueldo, horario, presencia de niños en los equipos)?

¿Como **controlan las orígenes** de las cerezas?

¿Como se **fijan los precios**, en particular como se determinan los **castigos** según la mala calidad y las **primas** según la buena calidad?

¿**Que cantidad de cerezas compran y a que precio en media?**

¿Se **mezclan las cerezas compradas y las cerezas producidas** en su finca?

¿Qué hacen de su propia cosecha?

11 Pergamino húmedo y/o seco

¿Hay un **contrato escrito** o una **factura** entre el comprador y el vendedor?

¿Les **dan dinero** antes de la recogida de las cerezas (a los corredores o a los productores por mediación de los corredores)? (Relación de créditos (interés, tipo: dinero, materiales, insumos))

¿Qué son sus **criterios de compras**?

Cada vez que compran pergamino húmedo y/o seco, ¿Conocen los diferentes puntos siguientes?: **tipo de variedad** (Típica, Caturra,...), **altitud de producción, área de producción, sistema de cultura de la finca de donde viene la cereza, condicion de trabajo de la mano de obra por la cosecha** (sueldo, horario, presencia de niños en los equipos), **modo de funcionamiento del beneficio humedo de donde viene el pergamino**, en particular, existencia de un modo de un **tratamiento del agua de despulpe, cerezas secadas al sol**, naturalmente, **duración del secado**?

¿Tienen cuidado con las **ocratoxinas**?

¿Como **controlan las orígenes** del pergamino húmedo y/o seco?

¿Como se **fijan los precios**, en particular como se determinan los **castigos** según la mala calidad y las **primas** según la buena calidad?

¿**Que cantidad de pergamino húmedo y/o seco compran y a que precio en media?**

12 Cafe oro

¿Hay un **contrato escrito** o una **factura** entre el comprador y el vendedor?

¿Les **dan dinero** antes de la recogida del cafe oro (a los corredores o a los productores por mediación de los corredores)? (Relación de créditos (interés, tipo: dinero, materiales, insumos))

¿Qué son sus **criterios de compras**?

Cada vez que compran pergamino húmedo y/o seco, ¿Conocen los diferentes puntos siguientes?: **tipo de variedad** (Típica, Caturra,...), **altitud de producción, área de producción, sistema de cultura de la finca de donde viene la cereza, condicion de trabajo de la mano de obra por la cosecha** (sueldo, horario, presencia de niños en los equipos), **modo de funcionamiento del beneficio humedo de donde viene el pergamino**, en particular, existencia de un modo de un **tratamiento del agua de despulpe, cerezas secadas al sol**, naturalmente, **duración del secado**?

¿Como **controlan las orígenes** del cafe oro ?

¿Como se **fijan los precios**, en particular como se determinan los **castigos** según la mala calidad y las **primas** según la buena calidad?

¿**Que cantidad de cafe oro compran y a que precio en media?**

Detalles del tratamiento y de las transacciones de venta

Tipo de mercado								
Produccion	Tipo de variedad							
	Apelacio							
	Proteccion del medio ambiente							
	Tratamiento de la mano de obra							
	Altitud y area de produccion							
Despulpado y lavado	Seleccion de las cerezas							
	Tratamiento del agua de despuple							
Secado	Natural, al sol							
	Porcentaje de humedad							
	Vigilancia de las ocratoxinas							
	Duracion del secado							
Pulido o despellejado	Aspecto del grano							
Trillado	Selección densimetrica							
	Selección Colorimetrica							
	Selección por tamaño (grado)							
	Selección por color							
Tostado	Temperatura							
	Duración							
Almacén (a cada estado)	Separación entre lotes							
Control y catación (en interno)	Análisis química (grado de humedad, de acidez chlorogénico, cafeína, sacarosa...)							
	Catación (intensidad aromatica, cuerpo, acidez, amargura, agrura, aspereza, sabor verde, frutado...)							

13 ¿Dónde se hace la selección del café entre los diferentes mercados?

14 ¿Que precisan en sus **contratos de venta**? nombres del comprador, del vendedor, del intermediario precio cantidad y peso fecha de embarque costos de fletes y seguros tipo de café tipo de cosecha año de cosecha venta contra muestra modo de pago (banco contra banco...)

Por cada importador, ¿Hay un **pago parcial antes de la salida del lote** de Dominicana?

Por cada importador, ¿Que son sus **demandas especiales**?

Por cada importador, ¿Cómo han entrado en contacto (busqueda propia, busqueda del importador, ayuda de la división del mercadeo de CODOCAFE)

Por cada importador, ¿Con quién trabajan: un(os) intermediario(s) de exportación, las casas de importaciones mismas...?

¿Siguen las evoluciones de la bolsa de Nueva York?

15 ¿Tienen que pagar los **costos de seguro y flete marítimo**? no si: ¿Por qué?

¿Tienen sus **propios agentes comerciales** en los países extranjeros?

¿Que cantidad de cafe oro o tostdo o semi tostado venden y a que precio en media?

Estado, competitividad y estrategia al nivel internacional

16 ¿Les parecen suficiente los **controles de la comisión del café** para asegurar un buen nivel de calidad y defender la imagen del café dominicano?

¿Tienen ideas sobre las orígenes **del descuento de 400 puntos** en la bolsa de Nueva York?

Segun Uds. ¿Que serian las soluciones para **desarrollar las exportaciones de cafes dominicanos**? ¿Por que?

¿Según Ud., los cafés dominicanos pueden **competir en calidad** con los otros arabicas lavados de América central?

17 ¿Siguen las **evoluciones de la demanda en los países consumidores**? ¿Como: internet, revistas, conferencias,...?

¿Qué son, segun Uds. los **principales criterios de la demanda** en estos 3 bloques: EU, Europea (Ud. Puede detallar segun los países), Japon?

¿Siguen las evoluciones de la demanda en el mercado interno? ¿Como?

¿ Qué son, segun Uds., los **principales criterios de los mercados orgánicos**, “fair trade” y “gourmet”?

¿Conocen **organismos que trabajan en estos tres mercados**?

¿Hacen **certificación** para cafés orgánicos o “fair trade”, y con quién (nombre de la organización)?:

Para el orgánico:.....

Para el “fair trade”.....

Para los dos:.....

¿Por qué la(s) hacen?: estabilidad de las exportaciones precio mas alto convicción

18 ¿Quieren **desarrollar un producto especial**: café “gourmet”, café orgánico, café de finca...?

¿Hacen **parte de FUNDOCAFE o ADOCAFE**? ¿Desde cuando tiempo?

¿Qué son sus **proyectos de actividades** en el corto plazo y en el largo plazo?

Annexe 12 – Opinion générale des importateurs, torréfacteurs et propriétaires de coffee shop sur les cafés dominicains

Fiche	Avis: (i) sans réponse, (ii) sans opinion, (iii) mitigé, (iv) favorable a priori, (v) favorable, (vi) défavorable
71	
84	
81	
45	
51	
79	
42	
61	Don't know yet.
54	No opinion, I've never roasted or cupped it.
13	I did not cupped yet
41	Unfortunately, I have never had Dominican coffee.
36	I have no opinion because I have no experience with Dominican coffee.
52	I have not tried it. The roaster I buy from never mentioned it.
65	Very little knowledge of product.
25	Don't have an opinion about it
33	Have not tried any
67	I have just begun a small coffee bar and have not tasted Dominican coffee.
46	Had no direct dealing with Dominican republic coffee.
80	None.
50	No experience
83	I have never tried it, to my knowledge, so I don't have any opinion? Is it primarily Arabica or Robusta? I would like to try some if given the opportunity.
21	Never cupped it, no idea
55	Don't have one, as I've never tried it.
75	No opinion. Sitting in Eastern Europe, my exposure is limited (as well as my customers) to Dominican coffee. Advertisement is powerful - everybody here knows Colombian - even though Brazil and Vietnam produce more. No one even knows Yemen coffees here - which are very fine.
85	I know nothing.
53	I have never tried Dominican coffee
38	No opinion!
1	Widely unknown, considered as alternative to Peru for its price
58	Has no cupped this coffee so far.
24	I have none
57	None.
47	I've never tasted Dominican coffee, but I would be interested in it.
60	Know little about it except for a recent article in our magazine, Coffee & Cocoa International.
39	None, I'm sorry to say... we would welcome a sample of arabica
11	I know very little about them
69	I don't know anything.
14	Bani coffee has tended to be better quality than Cibao. We are searching for a coffee with a good body, aroma, consistency, balance and mellowness.
4	If as cheap as Guatemala Extra Prime, worth for the body it has on top, but lacks flavours !
12	Barahona and Azua are the best known coffees. Variables, sometimes excellent, but can be really inconsistent. Nice smooth cup, low acid, but a nice finish.
66	Can be nice, often carry sour cups.
62	Average quality, no top quality, risk of fermentation.
78	Good coffee, nice acidity but not in regular supply.
76	We are green coffee agents, not buyers. We sell coffee for Jose Paiewonsky e Hijos of Santiago, and many other exporters in different producing countries. We care for the green end-product, its appearance in green as well as roasted, and the cup qualities. All these make the price. Dominican coffee fetches a fancy price on the world market already!!! As to the questions "Human's concerns": when you drink e.g. German wine, do you think about the producers or his surroundings ??
35	We have seen good coffees but also type samples when later shipped bad poorer quality
72	Low acidity average, good body, not very well prepared, in general: ideal for the Spanish market.

5	Quite a smooth and good coffee, although recently the quality we have found was no up to the past standard in preparing a cup. Tipica trees have been more and more changed into Caturra, and therefore characteristics of the cupping have been consequently modified, with higher acidity and lower body. more in line with US and North European preference than in the Continental Europe.
7	Fair but difficult to market. Coffee has no outstanding characteristics, only the story of the rare origin can partly be marketed: coffee is overpriced when compared to similar coffees from Honduras or Peru
49	Average washed coffee, nothing special.
9	Varies from good to fair
27	Not highly sought by my customers. Varies in quality a lot.
37	It depends from the category! Sweet, bodies and not so acid, for the better ones.
6	The only one that I've tried seemed immature, but held some promise
56	Potentially good specialty coffee, but sometimes slight off tastes or unclear acidity flavours
3	Unfortunately, in Japan, in general, Dominican coffee has been used as the substitute of Jamaican Blue Mountain. Usually, mixed in Blue Mountain Blend as replacement of blue mountain because of price, without mentioning name of Dominican coffee. Because of this reason, Japanese importers purchase Dominican Coffee of large size of beans, and from growing areas of lower altitudes, similar to Blue Mountain. But, in future, would like to introduce excellent cup-quality of Dominican Coffee as one of the Real Specialty Coffee, when we can found an excellent cup-quality from higher altitudes. Just now, we received samples from FUNDOCAFE, we will check up quality as single origin, also blending with other origins, and will report our assessment to FUNDOCAFE, as soon as possible.
64	I would suspect that there is great coffee but we need to dry it in special solar dryers.
32	Can be a nice washed coffee with a medium to good body and acidity
73	Good quality, but only aware about Cibao Altura.
17	Special Coffees deserve recognition and promotion. High quality Dominican specialty coffees would have great cupping qualities.
29	I've heard it's a very good coffee, honestly I'd like to try it someday, but I think it's very difficult bring coffee from another country to Colombia.
44	No technical reason the Dominican coffee would not be competitive in the world market.
16	Why not ? Should have great possibilities...I'd be willing to try
34	Interesting alternative
59	No idea yet because I've never had that coffee, but we heard many good.
63	Generally favourable.
18	Typically an under developed region, where little attention has been paid to the prospects of growing coffee. Hey, they make great cigars, could also make great coffee.
19	If done well, it would be a nice addition to the specialty coffee family
82	Dominican coffee have a potential to be a specialty coffee. For Japanese market, following keyword are welcomed: "Caribbean", "traditional tree variety TIPICA", "Bigger screen", "beautiful roasting appearance". But disadvantage for Dominican coffee is that a big competitor exist in Japan named "Jamaican Blue Mountain Coffee". Sometimes, Dominican coffee is used for blending purpose with Blue Mountain & for roasters/coffee shop, it's difficult to sell only Dominican coffee as Japanese consumer are not familiar with the name of Dominica. I think it's important to establish sophisticated bland image on Dominican coffee & make a promotion.
28	In general, we do like it, because as far as we know, we import the best of it as a selection from a Canadian agency in Montreal.
40	We carry the Bani especial. It's a nice coffee, mellow and smooth. Large bean size.
26	Very pleased with Bani in our espresso blends and also medium to dark roasted straight.
89	Best in Show
30	It's OK
74	Coffee of good quality, regular in time. The taste is not very special, but it convinces perfectly to equilibrate blends of Central America.
88	Middle quality.
68	Big size, clean, good aroma, a little thin that Jamaica.
10	Rich in flavour, needs to be marketed better
43	Very good coffee
8	What it had was fair/good
20	All washed arabica coffees very suitable for blends prepared in Italy for "espresso" preparation
31	Nice coffee, fine to be sold as gourmet
77	Very tasty.
87	Good Coffees.
22	It's a good arabica light taste coffee
2	They could be better
48	Limited, but generally that coffee are not of highest quality.
23	I have not sampled much. What I have tested was not what I consider "Specialty grade", because it was not carefully milled and prepared and it did not cup exceptionally. Therefore, it seems to be treated as a commercial grade coffee approximately "exchange equivalent" and I do not buy any of those coffees.
70	Too irregular, not consistent, lacking merits.
15	Inconsistent. Some variation in cup quality. Greater variation in preparation - especially screen size.
86	Small production, marginal quality, preparation mild coffee

Annexe 13 – Politiques publiques du secteur café

Source : Gailly et Sanchez 1999

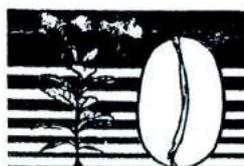
Appui à la production

- ❑ **Politique de suivis culturaux** : peu efficaces, car apportés par des techniciens non-spécialistes du café et peu disponibles ;
- ❑ **Politique de crédit ruraux** : gérés par la Banque Agricole dominicaine, les crédits ne sont pas disponibles pour une grande partie des paysans, par manque de garantie, les titres de propriété étant très rares, voire inexistantes ;
- ❑ **Programme de lutte contre les maladies phytopathogènes** (notamment contre la *Broca*, ou Scolyte du caféier, insecte parasite du grain de café apparu en 1995) : mal adapté car privilégiant la promotion de la lutte chimique au détriment des récoltes sanitaires (pratique consistant à effectuer un passage après récolte dans les caféières pour éliminer tous les grains de cafés restants, au sol ou dans les arbres, sièges possibles d'infection du Scolyte), souvent plus efficaces à moindre coût ;
- ❑ **Programme de réhabilitation de vieilles caféières et de diversification agricole des zones caféières marginales** : depuis l'ouragan Georges, mise en place de programmes de réhabilitation soutenus par des bailleurs de fonds internationaux ;
- ❑ **Mise en place de pépinières de café** : le SEA a diffusé jusqu'à ces dernières années la variété Caturra, plus productive que la variété Typica mais aussi beaucoup plus demandante en intrants, ce qui la rend moins adaptée aux systèmes de culture paysans. Ce programme de diffusion du Caturra est désormais moindre.

Appui à l'exportation

- ❑ **Création d'Appellation régionale de café** : sept Appellations furent créées en 1961 par le Règlement n° 7107, en fonction des zones de production et des altitudes. Cependant, il n'y a pas de système de contrôle fiable de ces origines, ce qui rend la fraude facile ;
- ❑ **Contrôle de qualité** : Il a lieu à deux niveaux : un inspecteur vérifie en théorie la récolte et la première transformation du café au niveau local, puis un second contrôle organoleptique a lieu juste avant l'exportation sur un échantillon pris au hasard de 10 % des lots. Il n'y a donc pas de contrôle de qualité pour le café écoulé sur le marché interne.

Annexe 14 – Exempleaire de contrat d'exportation de café vert



Asociación de Caficultores
VILLA TRINA, S.A.
PRODUCTORES EXPORTADORES DE CAFE

RNC 1-06-00032-9

1-2

OFERTA EN FIRME

Contrato No.:

Fecha: 2 de Julio de 1998.

Conforme a nuestras conversaciones personales con Daniel Martinez y/o Michelle Rebuffel, confirmamos nuestra venta inicial de un (1) lote de 250 sacos de café verde arábico, Cibao Altura, producto de la República Dominicana, según las siguientes especificaciones contractuales entre las partes (vendedor/comprador):

Comprador: Agencia Comercial del Caribe y Sur América (A.C.C.S.A.),
Guadalupe, F.W.I. (Atn. Daniel Martínez, Directeur).
2 Rue Des Amandiers 97139 Raizet Abymes. Box no.3158 Raizet Sud
97139. Phone (590) 830096-Fax (590) 913742. Telex 919815 Btacs
ACCSA.

Vendedor: ASCAVITRISA (07-1044-1). Atn. Hugo. González.

Intermediario: Michelle Rebuffel. Torre Verde, 3er. Nivel, Av. Anacaona, Mirador
Sur, Santo Domingo. R.D.

Cantidad: Doscientos cincuenta (250) sacos de 75 kilogramos neto cada uno
(un lote de 250 sacos).

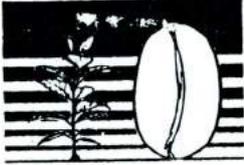
Calidad: Café arábico/República Dominicana, Tipo Cibao Altura. Lavado y
trillado a mano, nueva cosecha (1997/98). Venta contra muestra
verificada.

Naviera: La naviera y el buque específico para el transporte del café a
Guadalupe, será identificado oportunamente por el
comprador/corredor.

Precio: Precio de la Bolsa de Valores de N.Y.: F. O. B. US\$107.50 en dólares
de los EE.UU. por las 100 libras netas de café verde .

Peso: 19,000 kilogramos peso bruto/18,750 kilogramos peso neto.





Asociación de Caficultores
VILLA TRINA, S.A.
PRODUCTORES-EXPORTADORES DE CAFE

RNC 1-06-00032-9

2-2

Embarque: Por solicitud expresa del comprador, el vendedor embarcará/entregará la mercancía (250 sacos de 75 kilos cada saco), en la primera quincena del mes de Julio de 1998, mediante su carga a bordo de un fulgón/contenedor a nivel de las puertas de las bodegas de la ASCAVITRISA (Av. 2 de Mayo, No.20, Moca). La responsabilidad y el riesgo para el vendedor (ASCAVITRISA) terminan en cuanto la mercancía sale de sus depósitos, a partir de lo cual todos los gastos son por cuenta del comprador/corredor. Puerto de destino: Point-A-Pitre, Guadalupe.

Pago: Contra la entrega de documentos válidos y normales por parte del vendedor al momento de cargar el café a bordo del contenedor y/o el barco; a cambio de la adjudicación a favor del vendedor de un cheque certificado en dólares de los EE.UU. por el valor neto de la venta (**US\$44,343.75**) y emitido por parte del comprador o su representante; y confirmado dicho valor real por el Banco del vendedor/comprador.

Fecha: Lunes 2 de Julio de 1998.

Aceptado, firmado y sellado:


Ing. Agrón. Hugo González
(Vendedor)

Daniel Martinez y/o
Michelle Rebuffel
(Comprador)

Annexe 15 - Description de six systèmes de certification du café privilégiant les aspects « soutenable », ou « équitable » ou « respectueux de l'environnement » de la production

Table 1. The Attributes of Sustainable Coffee and Existing Certification Systems

Attribute	Sustainable	Organic (OCIA)*	Fair Trade	Eco-OK	CI	Thanksgiving
Certification system	Graded system, third party certification	Third-party certification based on measurable standards. Allowance for transitional standards. Programs for improving practices beyond minimum.	Inclusion of farms on international registry by third party. Separate standards for roasters.	Third-party certification by environmental NGO. Programs for improving practices beyond minimal.	Reliance on existing organic and fair trade certification to a degree. Developing additional verification.	Roaster verification. Point system.
Status	Drawing Board	Established	Established	Transitional	Drawing Board	Transitional
Who Pays?	Broker or Roaster	Producer	Licensed roaster	Producer	Drawing Board	?
Shade management	Graded system based on gestalt; top status to traditional polyculture and rustic farms	Diverse shade recommended	N/A	Minimum quantified standards for tree density, basal area, and diversity.	Graded system based on gestalt; minimum requirement is polycultural shade	High point value for coffee grown under natural forest. Low points for "commercial polyculture"
Pruning regime	Minimal post-harvest pruning which maintains epiphytes, flowers, snags, etc.	N/A	N/A	Avoid pruning flowers, fruits. Seasonality addressed	Avoid pruning flowers, fruits, epiphytes, etc.	N/A
Agrochemical use	Seasonally addressed. Graded system. Organic receives highest rating. Allowance for emergency use. Clear prohibition of many chemicals.	Agrochemicals prohibited with some allowance for emergency use of some compounds. Recognition of transitional status.	Discouraged	Reduction. Reliance on IPM. Some compounds prohibited. Chemical fertilizers allowed except near streams.	Organic with quasi-organic status recognized	Maximum points for certified organic. Points for non-certified organic.
Post-harvest processing and/or recycling of organic material	On-farm recycling of organic materials. Phased-in use of pollution control technology. Graded system for technology adoption. Affordable credit for technology.	On-farm recycling of organic materials. Fuelwood must be from sustainable production.	N/A	Use of coffee pulp as mulch encouraged. Pollution control technology phased in. Fuelwood cannot be extracted from natural forest.	Pollution control technology must be used at mills. Pulp or organic materials cannot be discharged into streams. Pato drying encouraged. Sustainable energy (solar, hydro-electric, by-products, sustainably harvested wood) source demanded.	Points for pollution control and patio drying.

**OCIA Organic Crop Improvement International Association.*

Attribute	Sustainable	Organic (OCIA)	Fair Trade	Eco-OK	CI	Thanksgiving
Natural vegetation	Buffer zones of natural vegetation width scaled to farm or stream size. Hedgerow around farm boundary. No protected forest used. No prohibition at this point against use of private forests, since the consequences of a strict prohibition are unclear.	N/A	N/A	Buffer zones along stream, lake, and road edges. Forest patch protection. No new forest converted to coffee.	Buffer zones along streams and corridors between forest patches. Strict protection of remaining forest patches. Reforestation.	Points for vegetation corridors.
Soil conservation	Shade trees required. Avoid planting on steep slopes. Terracing with living fences. Use of mulch from farm by-products.	Recommended use of shade. Terracing or contours used. Use of ground cover plantings and mulch. Prohibition against clean-weeding.	N/A	Shade required. Soil measures recommended. Living barriers on steep slopes.	Shade required. Use of terracing on steep slopes. Use of mulch.	Points for use of shade.
Coffee varieties	Adapted to local conditions. Disease and pest resistant. No use of genetically-engineered varieties. Traditional varieties (i.e., Bourbon, Typica, etc.)	Adapted to local conditions. Disease and pest resistant. No use of genetically-engineered varieties.	N/A	N/A	Dominant use of traditional varieties.	Traditional varieties given points.
Democratization	Encourage democratization of institutions associated with coffee production. Provide affordable credit, access to information, training and markets. Development of diversified products associated with coffee shade.	N/A	Coffee must be produced by democratically managed cooperatives.	N/A	N/A	Points for cooperative production.
Resources for small-scale producers	Provide affordable credit, access to information, training and markets. Development of diversified products associated with coffee shade.	Socio-economic improvement.	Access to credit, training, and markets through long-term relations with brokers and roasters.	N/A	Access to credit.	Points for small farms.
Treatment of workers	Fair wages and adequate living conditions. Restriction on child labor.	Space must be provided for organic subsistence gardens.	N/A	Wages consistent with national agricultural legislation. Waste management and sanitation systems. Housing provided should be "dignified".	Wages at or above national minimum wage, and governed by contract. Subsistence plots for workers.	Points for social benefits programs.
Fair and stable trade	Provide stable and fair price, at least covering cost of sustainable production.	Premiums paid for certified organic and transitional coffees.	Established formula pegged to world coffee price.	Premium for minimum certification.	Minimum price above cost of production. Premiums for minimal compliance.	Points for fair trade coffee

Annexe 16 - Les normes du café vert marchand : « nombre de défaut » et catégories de café

LES DÉFAUTS

Le nombre de défauts est calculé en multipliant le poids de chaque caractère défectueux, trouvé dans un échantillon de 300 g, par son coefficient pénalisant :

Caractère défectueux	Coefficient	Caractère défectueux	Coefficient
Fève avariée sèche	: 2	Fève piquée	: 1/10
Cerise	: 1	Gros bois (> 3 cm)	: 2
Fève noire	: 1	Bois moyen (≈ 1 cm)	: 1
Fève demi-noire	: 1/2	Petit bois (< 1/2 cm)	: 1/3
Fève en parche	: 1/2	Grosse peau (coque)	: 1
Brisure	: 1/5	Petite peau (parche)	: 1/3
Coquille (fève mal formée)	: 1/5	Pierres	: 1,5 g Maxi par échantillon
Fève indésirable (immature, avortée, plate, moisie, sûre, sèche, spongieuse ...)	: 1/5		

LA CATÉGORIE

Dans chaque pays producteur, les différentes catégories sont définies par un nombre de défauts limite. Par exemple:

Catégorie Extra prima :	moins de 15 défauts
Catégorie Prima :	de 15 à 30 défauts
Catégorie Supérieure :	de 30 à 60 défauts
Catégorie Courante :	de 60 à 120 défauts

En aucun cas le nombre de défauts ne peut être supérieur 120, pour un échantillon de 300 grammes.

Annexe 17 - Les six systèmes de classification officielle des cafés suivant la taille des grains

Tabla 3: Clasificaciones por tamaño de café en oro

No. Tamiz 1/64"	No. N. Y. mm	Clasificación Brasileña en Inglés	Clasificación Brasileña en Español	Clasificación Inglesa	Clasificación Africa Oriental e India	Clasificación Centroamericana y Mexicana	Clasificación Colombiana					
20	7,95	very large bean	grano muy largo	_____	_____	_____	} Excelso Supremo					
19	7,54	extra large bean	grano extra largo	_____	"AA"	_____						
18	7,14	large bean	grano largo	} First Flats	} "A"	"Superior"						
17	6,75	bold bean	grano vigoroso			} "B"	} "Primeras"	Excelso Extra o Especial				
16	6,35	good bean	grano bueno	} Second Flats	} "B"			"Segundas"	Excelso Tipo Europa			
15	5,95	medium bean	grano mediano			} Third Flats	} "C"	"Terceras"	} Excelso Tipo UGQ*			
14	5,56	small bean	grano pequeño	} First Peaberries	} "PB"			} "Caracol"		Excelso Caracol		
13	5,16	} peaberry	} grano caracol			} Second Peaberries	} "PB"		} "Caracoli"	_____		
12	4,76							} Third Peaberries		} "PB"	} "Caracoli"	_____
11	4,30											} Third Peaberries
10	3,97					} Third Peaberries	} "PB"	} "Caracoli"	_____			
9	3,57			} Third Peaberries	} "PB"				} "Caracoli"	_____		

* Usual Good Quality

Annexe 18 – Discussion critique sur les attributs de qualité retenus pour les nouvelles Appellations

1 Une étude de marché incomplète

SOFRECO a commandité une étude de marché auprès d'un expert indépendant pour définir les caractéristiques souhaitables de cafés gourmets dominicains.

Celui-ci a effectué une semaine d'enquête, circonscrite aux Etats-Unis, auprès de 12 opérateurs (deux grands importateurs de cafés industriels, quatre importateurs de cafés gourmet, un distributeur régional, deux torréfacteurs de café gourmet, trois *coffee shop*) principalement par entretien, téléphonique (huit) et quelques visites (quatre).

Cet expert n'a pas indiqué dans le rapport d'évaluation du projet la méthodologie employée pour mener à bien son étude, ni précisé aucune de ses sources.

Il aboutit à une : « *définition hypothétique des caractéristiques de cafés gourmets dominicains aux Etats-Unis* », en précisant que « *cette définition est purement théorique, ce qui est normal, étant donné que les dits cafés ne sont pas encore présents sur le marché. Même avec ceux [les importateurs de café gourmet] qui supposaient l'existence de cafés dominicains de haute qualité, il n'a pas été possible de collecter aucun critère de la demande* » (SOFRECO 2001).

Cet expert propose donc une liste d'attributs de qualité pour de potentiels cafés gourmets dominicains, en se basant sur les « *critères traditionnels d'attraction pour les cafés gourmet aux Etats-Unis* » :

- Absence de défauts des cerises (objectif « zéro défaut ») ;
- Absence de mauvaise odeur ou saveur à la tasse ;
- Excellente apparence visuelle : couleur, homogénéité, apparence du grain, absence de pellicule adhérente [qui peut être ôtée par polissage des grains avant exportation] ;
- Régularité des approvisionnements ;
- Bonne odeur du café vert ;
- Présence de « caractère » à la tasse, défini comme « quelque chose de spécial » ;
- Capacité de torréfaction uniforme ;
- Caractéristiques organoleptiques traditionnelles.

Enfin, ces résultats, déduits en considérant le marché nord-américain sont extrapolés aux marchés européens et japonais, à partir d'expériences personnelles du même expert.

Celui-ci conclut, toujours en extrapolant, qu'« *il n'existe aucune idée préconçue [de la part des importateurs étrangers] quant à un potentiel café gourmet dominicain* », ce qui est contestable, si l'on considère les réponses obtenues à cette question dans l'enquête exposée dans la deuxième grande partie.

Cette étude de marché est donc critiquable à tout point de vue : quant à la méthodologie utilisée, quant à l'origine des informations, quant aux résultats et à leur extrapolation...

2 Les attributs de qualité retenus

Il a été défini des attributs de qualité correspondants à chaque grand type de café commercialisable : café « standard », cafés biologiques et cafés gourmets.

Je ne vais ici m'intéresser qu'aux attributs de ces derniers cafés, les attributs du café standard devant être redéfinis par une réforme du Règlement n° 7107 de 1961, sans création de signe de qualité spécifique, et les attributs des cafés biologiques devant être définis suivant les cahiers des charges des certificateurs étrangers, sans création à proprement parler d'un signe de qualité spécifiquement dominicain.

Les attributs de qualité retenus pour les cafés gourmets sont les suivantes :

- (i) **Altitude de production** : supérieure à 800 m pour les cafés spéciaux ;
- (ii) **Variétés** : préférentiellement Tipica, avec possibilités de Maragogypes et dérivés (Pacamara et Maracatu), Mundo Novo, sous respect des restrictions mentionnées dans le point suivant. Les variétés de type Caturra seraient acceptables, sous les mêmes conditions. Les Catuai, Catimores et les OGM sont interdits ;
- (iii) **Homogénéité des variétés** : étant donné l'importance du facteur régularité de l'apparence, il faudra définir, pour chaque type ou marque de café spécial commercialisable, un pourcentage maximum et minimum de chaque variété (Tipica et apparentés d'un côté, Caturra de l'autre) dans le mélange résultant. Exemples : « Pur Tipica », « Minimum 50 % Tipica », « minimum 25 % Caturra », etc... Un café « Pur Caturra » ou « Minimum 75 % Caturra » est parfaitement concevable, bien que ce ne soit pas un argument commercial ;
- (iv) **Récolte** : 100 % mature, exempte de cerises vertes, tachetées ou noires ;
- (v) **Réception et dépulpage au *bénéficio* le même jour que la récolte**, avec séparation des cerises par taille, en utilisant un équipement adéquat et parfaitement propre ;
- (vi) **Lavage avec de l'eau propre** ;
- (vii) **Séchage partiel au soleil**, que ce soit au début ou à la fin du process, selon localisation et conditions locales ;
- (viii) **Préparation avec un objectif « zéro défaut »** ;
- (ix) **Couleur des grains verte bleue** ;
- (x) **Taille des grains 100 % au-dessus des grades 16 ou 17**, de préférence homogène dans un même lot, fonction du type et de la marque de café ;
- (xi) **Niveau minimum de qualité à la tasse**
- (xii) **Ensachage dans des sacs neufs en sisal**, avec toutes les inscriptions légales, appellation, marque, logo et nom de l'exportateur.

3 Ecart avec les résultats de l'enquête effectuée auprès des importateurs, torréfacteurs et propriétaires de *coffee shop*

Pour reprendre le découpage utilisé dans la présentation des résultats de cette enquête, je vais étudier successivement les attributs se référant aux aspects **production**, **transformation**,

préparation, commercialisation, « éthique » ou condition sociale de production et enfin, **dégustation à la tasse** :

Aspect production.

L'attribut « **altitude** », considéré comme « important » par les enquêtés, est pris en compte dans la définition des signes de qualité.

Par contre, l'importance de l'attribut « **variété** » semble avoir été surévaluée dans la définition des signes de qualité : les enquêtés apportent « peu d'importance » au fait que les variétés soient Tipica ou Bourbon et une « importance marginale » au fait que la variété Caturra soit absente. Ces derniers points vont un peu à l'encontre des idées reçues sur la demande des consommateurs : « *Le programme de recherche aura entre autres objectifs la substitution de la variété Caturra par des variétés plus appréciées des consommateurs [...] le récent développement du Caturra, qui donne un café moins apprécié par les consommateurs de cafés spéciaux* » (SOFRECO 2001)

L'attribut « **Système caféier traditionnel ; polyculture et ombrage** », considéré comme « assez important » par les enquêtés, n'apparaît pas dans la définition des signes de qualité, alors qu'il est précisé dans le rapport d'évaluation du projet que « *Toutes les caféières appuyées par le projet, sauf peut-être les plus grandes, seront conduites en respectant l'environnement, en particulier avec un maintien de l'ombrage qui protège les sols de l'érosion* ». Il serait donc judicieux de faire apparaître cet attribut.

Aspect transformation

L'attribut « **récolte 100 % manuelle** » n'est pas mentionné dans la définition des signes de qualité, alors qu'il apparaît « important » pour les enquêtés. Cet oubli est sûrement dû au fait que tout le café dominicain est cueilli manuellement ! En tout état de cause, il serait intéressant qu'il soit mentionné.

Par contre, l'attribut « **récolte de cerises 100 % mûres et sans défaut** », considéré comme « important » par les enquêtés, est bien pris en compte.

L'attribut « **récolte et dépulpage effectué le même jour** », considéré comme « assez important » par les enquêtés, est bien pris en compte.

Bonne nouvelle, il ne semble pas y avoir de réticence de la part des enquêtés à une démulcination mécanique du café, ou *aquapulpa*, l'attribut « **fermentation traditionnelle, sans aquapulpa** » étant considéré comme « peu important ». En effet, cette innovation est envisagée dans la composante recherche du projet : « *peu pratiqué, il permet d'éviter les phases de fermentation et de lavage et s'applique bien dans les zones où il existe un manque d'eau* » (SOFRECO 2001).

L'attribut « **Traitement respectueux de l'environnement : collecte et compostage des pulpes, traitement de l'eau de dépulpage** » considéré comme « assez important » par les enquêtés n'apparaît pas dans la définition des signes de qualité, alors que des recommandations en ce sens sont faites dans le rapport d'évaluation du projet : « *Il sera aussi nécessaire de veiller à la protection de l'environnement avec des dispositifs d'épuration des eaux résiduelles enrichies en matière organique... Les pulpes séchées seront utilisées comme engrais organique dans les caféières* » (SOFRECO 2001). Là encore, il serait judicieux de faire apparaître cet attribut.

L'attribut « **séchage partiel au soleil** » est mentionné dans la définition des signes de qualité, mais son respect semble poser des difficultés techniques : « *Bien sûr, dans les zones hautes du pays où prévalent des conditions de nébulosité et d'humidité fortes, le séchage artificiel sera malheureusement nécessaire* » (SOFRECO 2001)...En fait, il paraît envisageable de ne pas faire figurer cet attribut dans la définition des signes de qualité, l'attribut « **Séchage entièrement naturel au soleil** » étant considéré comme « assez important » et l'écart du