



OBSERVATION INDÉPENDANTE

Coopératives de cacao en Côte d'Ivoire : entre soumission aux entreprises et entraves administratives

*Comment les abus dans les pratiques d'approvisionnement
empêchent l'essor des coopératives*



Le contenu de la présente relève de la seule responsabilité de l'association IDEF. Il ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'avis d'aucun partenaires de IDEF.

Note de lecture

Les photos utilisées dans ce rapport sont à des fins d'illustration. Elles ne désignent en aucun cas un lieu de collecte de témoignages encore moins des personnes ayant accepté de partager un témoignage.

Aussi, tous les témoins ont cité le nom du partenaire avec lequel ils ont rencontré les difficultés qu'ils racontent dans ce rapport. Mais pour protéger l'anonymat qu'ils ont tous requis, nous choisissons de ne pas citer le nom des entreprises en question. Cela ne change rien à la réalité des faits. D'autant qu'il ne s'agit pas de cas isolés. Mais bien d'une dynamique structurelle des relations entre les compagnies d'exportation et les coopératives.

Table des matières

1	Résumé	4
2	Multinationales et coopératives : une relation de travail dévoyée par un trop grand déséquilibre de pouvoir	5
2.1	Les contrats courts et la pression liée aux délais de livraison pousse à des pratiques illégales	5
2.2	Le système de certification agit comme un péage pour accéder aux contrats avec les exportateurs	9
2.3	Les abus système dit de revolving ou le préfinancement de campagne par les exportateurs	13
2.4	La concurrence déloyale des coopératives de papier	14
2.5	« Les taux d'intérêts des prêts bancaires sont abusifs »	15
3	Le cadre institutionnel, un obstacle majeur à l'existence d'un mouvement coopératif solide dans la filière cacao	16
3.1	Le système de renouvellement annuel de l'agrément est un obstacle	16
3.2	Le système d'agrément annuel, « un outil archaïque, de pression pour nous tenir en laisse »	17
3.3	La période d'ouverture de la campagne du cacao accentue la tension de trésorerie	18
4	Conclusion	19
5	Recommandations	20

1 Résumé

Malgré leur rôle moteur dont l'importance est reconnue par tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement du cacao, les coopératives ont du mal à devenir des acteurs de poids à même de peser réellement sur les orientations stratégiques de la filière cacao en Côte d'Ivoire. Pendant longtemps, elles ont été mises au banc. S'il est vrai qu'il en existe qui ne sont des coopératives que de nom, la réalité du terrain montre qu'il existe aussi, et elles sont nombreuses, de « vraies » coopératives, engagées à faire en sorte que la situation des membres qui les composent s'améliore.

Malheureusement, elles sont prises dans un piège consubstantiel à l'organisation et la structuration actuelle de la filière cacao où, elles sont considérées uniquement comme des « collecteurs-livreurs » de fève de cacao. Un rôle taillé sur mesure mais dont le cœur même leur échappe par ailleurs.

Ce rapport est parti de ce constat en s'interrogeant sur les raisons du surplace des coopératives malgré le rôle pivot qu'elles occupent dans la chaîne d'approvisionnement. Il est organisé à partir de principaux points : les relations entre les coopératives et leurs clients que sont les exportateurs, en général, les multinationales de négoce de cacao (1) et la structuration et le fonctionnement institutionnel de la filière (2).

Le rapport analyse donc la situation à partir de ces deux points avec des données précises et des descriptions de faits en vue d'alimenter chaque point. Par exemple, concernant le premier point, il ressort que, les contrats courts constituent un outil de chantage, les systèmes de certification privé opèrent comme un « péage », sans compter la concurrence déloyale des coopératives de « papier » et le système de revolving, une contrainte. Autant d'obstacles à surmonter par les coopératives pour exister. Aussi, alors qu'il y a de nombreux appels, à raison, à la mise en place de contrat long entre les coopératives et les multinationales de négoce de cacao, le système d'agrément annuel apparaît comme un frein à la mise en place d'engagement à long terme.

Le contenu de ce rapport est le résultat d'un travail de collecte de données auprès de 65 coopératives dans l'ensemble des régions de production de cacao en Côte d'Ivoire. Il met en évidence des situations connues dans la filière. Mais pour la première fois, des coopératives ont accepté de témoigner. Même si ces témoignages ne sont qu'anonymes pour l'instant, ils démontrent qu'il y a une dynamique à l'œuvre dans la façon dont les coopératives se sentent de plus en plus en confiance. Elles sont de plus en plus sensibilisées et prennent conscience de leur rôle. Et même si elles restent encore tenues par une certaine peur liée à la nature même de la relation de collaboration qu'elles ont avec les multinationales d'une part et d'autre part, avec le système institutionnel, cette peur tend à perdre du terrain. Ainsi, l'on peut lire dans ce rapport des témoignages clairs avec des exemples précis de situations ou comportements à la limite de la légalité et très clairement abusifs.

Le rapport s'adresse à l'ensemble des acteurs de la filière y compris les coopératives elles-mêmes. Car, au cours de la collecte de données, certaines d'entre elles ont également mis en avant le manque de professionnalisation, l'hypercentralisation autour des président.es et un certain goût pour l'opacité. Ces points ne sont pas développés dans ce rapport. Mais il n'en demeure pas moins qu'ils feront l'objet de suivi de sorte que les recommandations formulées ci-dessous, soient à même d'apporter les améliorations escomptées pour le mouvement coopératif en Côte d'Ivoire, en particulier dans la filière cacao. C'est, nous le croyons, l'intérêt de l'ensemble des acteurs, y compris les entreprises elles-mêmes. Car, sans un mouvement coopératif solide et fonctionnel, il sera difficile de faire face durablement à des enjeux comme l'encadrement des productrices et producteurs à travers la gestion de données, la mise en place d'action concrètes visant à améliorer les conditions de vie ou encore la lutte contre les pires formes de travail des enfants.

2 Multinationales et coopératives : une relation de travail dévoyée par un trop grand déséquilibre de pouvoir

La plupart des coopératives en Côte d'Ivoire ont pour client une multinationale de négoce de cacao. Leur relation de travail avec ces entreprises est relativement simple. En tant qu'acteur ayant directement accès aux producteurs, la coopérative collecte le cacao parfois via le dépôt de ses membres ou en achetant auprès de ses membres, puis livre à un client avec lequel elle a un contrat de livraison d'un volume précis. Il s'agit en somme d'une relation de travail banal entre un fournisseur et un client.

Pourtant, la situation est loin d'être aussi simple. En effet, dans cette relation de travail, il y a un vrai déséquilibre de pouvoir entre les deux parties. Les entreprises de négoce de cacao sont pour la plupart de grandes multinationales avec des moyens financiers plus importants que de nombreux Etats. Il en résulte qu'elles se comportent dans cette relation non pas en client ou même en partenaire avec les coopératives mais bien en employeur sans pour autant assumer aucune responsabilité inhérente à une relation d'un employeur à un employé.

Ainsi, comme nous le verrons à travers les nombreux témoignages collectés, certaines compagnies de négoce de cacao usent de différentes formes de pression dans leur rela-

tion de travail avec les coopératives et utilisent le levier des contrats pour maintenir les coopératives dans une situation de dépendance et les poussant parfois à user de pratiques douteuses voire illégales pour survivre.

Résultat, 72% des coopératives ayant accepté de répondre aux questions dans le cadre de ce rapport qualifient de mauvaise ou très mauvaise la relation avec leurs clients : les exportateurs de cacao. Moins d'un tiers des coopératives ont donc une vision positive de la relation qu'elles ont avec leurs exportateurs.

Et pour cause, un déséquilibre dans la relation de partenariat, différentes formes d'abus, des situations à la limite de la légalité et clairement à l'éthique douteuse.

2.1 Les contrats courts et la pression liée aux délais de livraison pousse à des pratiques illégales

Pour bien saisir ce qui se joue, il est important de connaître le « calendrier » du cacao. La principale saison de cacao débute le 1er octobre de chaque année. Elle s'étend jusqu'à

Comment qualifiez-vous votre relation avec vos clients, les exportateurs de cacao ?

Bonnes	25 %
Très Bonnes	3 %
Mauvaises	63 %
Très Mauvaises	25 %



Figure 1 : Graphique réalisé à partir de données collectées auprès de 65 coopératives dans les 13 délégations régionales du conseil café-cacao, IDEF, mai 2025

2 MULTINATIONALES ET COOPÉRATIVES



Figure 2 : Echange avec un groupe de responsable de coopérative, photo IDEF, Novembre 2024

la fin du mois de mars et laisse place à la petite saison ou saison intermédiaire qui s'étend d'avril à septembre. Les multinationales du négoce de cacao entendent réaliser l'essentiel de leur livraison lors de la saison principale. Selon un ex-employé d'une multinationale basée à Abidjan, *« la raison est simple, elles doivent à leur tour fournir leurs clients, les fabriquant de chocolats dans un délai qui permette à ces derniers de mettre du produit chocolat à la disposition des consommateurs pour des grandes périodes de consommation que sont le nouvel an et la Pacques »*. Pour se faire, elles mettent la pression aux coopératives pour qu'elles réalisent au moins 80% de leur livraison annuelle dans un espace compris entre octobre et décembre soit en 3 mois.

Cette exigence irréaliste pousse parfois les coopératives à fermer les yeux voire à recourir à des pratiques illégales telles que l'achat de cacao produit dans des zones protégées (forêt classée et parc). C'est exactement ce que nous explique ces témoignages recueillis auprès de coopératives dans trois zones de production.

« Si tu veux avoir des contrats, tu es obligé de suivre le système. Si tu refuses, ton ami à côté le fera sans aucun problème. En fait, les exportateurs vont toujours trouver quelqu'un pour faire ce qu'ils souhaitent. Sinon, ils savent très bien que c'est impossible d'avoir du cacao uniquement des membres pour remplir leur demande entre octobre et décembre. Mais ils l'exigent quand-même ».

Cet autre témoignage est plus précis :

« En 2019, on avait discuté pour avoir un contrat avec un partenaire¹. Le contrat portait sur la livraison d'environ 400 tonnes. Et ils nous ont dit qu'on devrait livrer l'ensemble au plus tard en décembre. Ce n'est pas qu'on n'en était pas capable. Au vu du nombre de membre et du potentiel théorique de production, on avait largement la capacité. C'est juste que ce n'est pas possible de le faire en trois mois. On leur a expliqué cette réalité. Ils ont dit soit c'est ça ou on va trouver une autre coopérative. Finalement, on n'a pas pu signer. Mais je sais que d'autres coopératives ont signé avec eux dans les mêmes conditions. Certaines de ces coopératives ont moins de capacité que nous. Mais où ils trouvent le cacao ? dans la forêt classée ici. C'est eux qui encouragent en fait la destruction de la forêt. Puisque leur pression sur les coopératives pousse celles-ci à acheter le cacao produit dans la forêt. Après ils viennent parler d'agroforesterie, de durabilité etc. Si ceux qui produisent là-bas (dans la forêt classée) n'ont pas d'acheteurs, ils n'auront plus de raison de le faire. Mais vu qu'ils trouvent des acheteurs, ils continueront. Mais je n'accuse pas les coopératives qui font ça. Ce sont les exportateurs qui sont la principale cause. Ce sont eux qui mettent la pression. »

Le troisième témoignage est encore plus parlant. Puisque la coopérative concernée avoue avoir eu recours à des pratiques qu'elle sait illégales. *« Mais que voulez-vous ? on cherche à survivre, comme tout le monde ici »*. Commence

¹ Entreprise d'export de cacao

2 MULTINATIONALES ET COOPÉRATIVES

cette présidente de coopérative qui s'est lancée il y a peu plus de 20 ans maintenant.

« Comme vous avez dit qu'on est entre nous et qu'il n'y aura pas de nom cité, je vais être franche : ici, aucune coopérative ne peut dire qu'elle prend uniquement le cacao de ses membres. C'est impossible si on veut avoir des contrats. Vous connaissez comment le cacao arrive pendant la campagne. Nous on est maintenant plus de 2,000 membres. Mais il y a 3-4 ans en arrière, on était autour de 1200 peut-être un peu moins. Imaginez, vous négocier un contrat pour livrer 300 tonnes et on te dit qu'il faut 80% entre le début de la campagne et au plus tard avant la fin du mois de décembre. C'est-à-dire seulement 3 mois. Tu dois trouver 700 à 1000 tonnes de cacao. Parce que comme vous le savez, ce n'est pas avec le seul partenaire que tu as un contrat en O-D (Octobre-Décembre). Tu peux avoir des contrats avec 2 ou 3 autres partenaires sur à peu près les mêmes tonnages pour la même période. Même avec une coopérative de 3,000 membres, cela peut être compliqué vu la situation actuelle des plantations avec les maladies etc. Donc pour avoir nos contrats, nous tous ici, on cherche avec les pisteurs. Les pisteurs¹ là, on sait où ils achètent. Nous particulièrement nos délégués ne vont pas en forêt là-bas. On s'appuie sur les pisteurs pour cela. Eux ils vont chercher et on essaie de trouver un accord avec eux. On complète avec nos membres et on arrive à gérer nos contrats. Sinon, tu ne peux pas t'en sortir »

A la question de savoir si certaines coopératives envoient des délégués directement dans la forêt pour acheter du cacao illégal, elle répond sans détour :

« Oui, aucun doute. On se parle entre PCA³. Parfois, certaines me sollicitent pour un camion pour aller chercher des sacs ou me proposent d'y participer. Pour l'instant, je trouve mon compte dans le fait de passer par les pisteurs. Il y a moins de risque. Il s'agit de sauver les apparences (rire...) ».

Quant à savoir si les exportateurs approvisionnés par sa coopérative sont au courant de ces pratiques, elle répond par une autre question, non sans une certaine ironie.

« Pensez-vous qu'ils en ont quelque chose à faire ? » avant d'ajouter, « de façon générale, quand ils veulent savoir quelque chose, ils s'en donnent les moyens. La situation actuelle leur convient parfaitement. Si ça coince quelque part, ils peuvent toujours dire qu'ils ne savaient pas. La coopérative concernée prend les sanctions qui vont avec et eux s'en sortent sans aucun problème. Et c'est comme cela que le système est préservé - et on continue de plus belle. C'est le cacao, on est dedans (rire à nouveau...) ».



Figure 3 : Personnes transportant du cacao sur des motos, photo IDEF, Novembre 2024

² Un pisteur est un acheteur individuel de cacao. Un pisteur n'a pas d'agrément lui permettant d'avoir une relation commerciale directe avec un exportateur ou de livrer du cacao à l'usine. C'est donc un intermédiaire qui achète auprès des productrice.teurs et revend à une coopérative ou un autre acteur capable de lui offrir une plus-value. Un pisteur peut vendre un à un autre pisteur plus grand que lui. C'est un acteur informel. Il n'y a aucune statistique officielle sur le nombre de pisteur en Côte d'Ivoire.

³ Président de conseil d'administration

Analyse des implications

A la lecture de ces propos, l'on pourrait être tenté de dire qu'au fond, ces témoignages n'apprennent rien de nouveau. Cela est sans doute vrai. Pour ceux qui s'intéressent de près à la filière cacao en Côte d'Ivoire, ce sont des histoires connues et entendues. Mais il n'est pas toujours évident de se rendre compte à quel point, cette pratique qui s'apparente à du chantage aux contrats, est la cause de la déforestation massive des forêts classées et parcs nationaux au profit du cacao qui, finalement n'est qu'une conséquence. Dès lors, l'on comprend qu'il est indispensable de prendre en compte (aussi) ses relations contractuelles, si l'on entend trouver des solutions durables à la production du cacao dans les zones protégées et la déforestation qu'elle induit.

Selon le document d'orientation sur les bonnes pratiques, publié par Voice Network, *« souvent, les marques de chocolat ont déjà des contrats à long terme avec les multinationales de négoce de cacao qui les fournissent. Ces derniers n'ont cependant pas de contrats similaires avec les coopératives et les organisations paysannes qui les fournissent à leur tour »*. Il apparaît clairement que si elles le souhaitent, les multinationales de négoce du cacao pourraient mettre en place des contrats à long terme avec les coopératives. *« Elles en ont le pouvoir. Mais l'utilise pour diviser les coopératives afin de mieux régner. Et il n'y a pas que les contrats qu'elles utilisent à cette fin »* fait remarquer un expert de la filière cacao.



Figure 4 : Vue d'une zone forestière défrichée nouvellement, photo IDEF, Décembre 2024



Figure 5 : Vue d'une plantation de cacao avec des cabosse en maturité, photo IDEF, Novembre 2024

2.2 Le système de certification agit comme un péage pour accéder aux contrats avec les exportateurs

En plus des contrats, le système de certification du cacao est un autre outil entre les mains des multinationales de négoce de cacao pour soumettre les coopératives. Les standards de certification comme Rainforest Alliance (RA) et Fairtrade ont réussi le tour de force d'être un acteur pivot de sorte que sans l'un de ces labels, il est quasiment impossible pour une coopérative d'accéder à des contrats directs avec les multinationales de négoce de cacao. Résultat, malgré le fait que ces certifications ne sont pas rentables financièrement pour les coopératives et encore moins pour les productrices et les producteurs, elles s'y engagent volontairement. « Car, c'est ça ou vous n'existez pas pour les exportateurs » tranche un responsable de coopérative pour le moins amer. Or, poursuit-il :

« Prenons par exemple Fairtrade qui est considéré comme un label avantageux en termes de montant de la prime. Parce que le montant est plus élevé que pour RA. Pour avoir une prime, il faut d'abord que tu vendes en certifié. Ce qui se passe c'est que la plupart des volumes qu'on produit en

certification Fairtrade, on les vend en conventionnel. Il n'y a pas de marché. »

En effet, selon les chiffres de Fairtrade, il y a environ 600,000 tonnes de cacao certifiés Fairtrade produit chaque année en Côte d'Ivoire. Mais seulement entre 200,000 et 250,000 tonnes de cette production sont vendues en certifié, soit autour de 40%. L'on est enclin à se demander pour quelle raison les coopératives continuent à faire les efforts pour certifier toute cette production si la finalité est de la vendre en conventionnel.

« Les gens qui ne comprennent pas peuvent dire, mais, c'est volontaire, on ne vous force pas. Mais c'est faux. La réalité du terrain est qu'on n'a pas le choix. C'est un truc qui nous est imposé. Pour la plupart des exportateurs, ce n'est pas dit officiellement, c'est subtil. Et pour d'autres, c'est très clairement un critère. Sans la certification, impossible d'avoir accès à un contrat avec l'exportateur. Nous on voulait avoir un contrat avec un partenaire. La condition qu'ils ont posée, c'est qu'on soit certifié Fairtrade, sinon, ils ne peuvent pas travailler avec nous. C'est ça, la réalité du terrain. Donc même si on ne s'en sort pas en tant que tel financièrement, même si les producteurs fournissent beaucoup d'efforts et mettent leurs maigres moyens pour suivre les bonnes pratiques agricoles afin de produire selon les exigences du certificat et que finalement on ne réussit à vendre qu'une petite partie en certifié, on n'a pas d'autres choix que d'avoir ces certificats. C'est le moindre mal. C'est ça ou rien. »

Et un autre d'ajouter avec un ton empreint de résignation :

« On sait que rien ne va changer. Parce qu'il y a longtemps qu'on en parle et tout le monde est au courant. Mais comme chacun mange dedans, surtout ceux qui sont en haut là-bas, ça va continuer. On nous accuse nous coopératives qu'on ne paie pas correctement la prime aux producteurs. Mais tout le monde se tait sur les vraies causes de cette situation. Et tant que la situation ne sera pas traitée à la racine, les problèmes qu'on voit – comme le non-paiement des primes etc. – vont continuer. Et quel que soit le système qu'ils vont mettre en place, ça ne fonctionnera pas. »

Malgré cette critique, ce responsable de coopérative affirme comprendre la raison pour laquelle ce partenaire exige la certification Fairtrade à ses coopératives partenaires « je pense que c'est plus facile pour eux pour le contrôle. Pour moi, le problème, ce n'est pas forcément l'exigence du partenaire. Parce que quand je vois les coopératives qui travaillent avec eux, je vois qu'elles sont vraiment bien traitées. C'est pour cela que moi-même je fais tout pour intégrer leur programme ».

« C'est le seul exportateur que je connaisse qui paie aussi bien les primes. En plus de la prime Fairtrade, on reçoit d'autres primes liées à leur programme et ça c'est direct, ça ne passe pas par Fairtrade. C'est entre eux et nous directement. C'est ce genre de partenariat direct qu'on doit avoir. Cela nous donne plus de moyen pour développer la coopérative et mieux travailler à encadrer et aider les membres ».

Ajoute un directeur dont la coopérative est engagée dans le programme de ce partenaire depuis quelques années et voudrait bien connaître le ou les responsables de la situation qui conduit à vendre du cacao certifié en conventionnel.

Les responsabilités face à la situation de mévente de produits certifiés Fairtrade

Justement, comme pour tous les enjeux de la filière cacao, pour ce qui concerne la cause de cette situation, il est difficile de l'imputer uniquement à Fairtrade. « Si le standard à une responsabilité, c'est celle de continuer à donner des certificats à de nouvelles coopératives sachant que celles déjà certifiées ne parviennent pas à trouver un marché pour l'ensemble de leurs productions certifiées » commente un expert de la filière cacao, en poste dans une entreprise de négoce de cacao à Abidjan. C'est en cela que l'on pourrait songer à d'autres acteurs qui partagent, avec Fairtrade, la responsabilité de cette situation : ce sont les chocolatiers.

Comme l'affirme l'expert, « c'est eux qui passent les commandes. Ce sont eux qui ont une grande partie de la clé pour régler la situation. S'ils commandent plus de produit certifié Fairtrade, forcément les productions seront écoulées. Le problème, c'est qu'ils estiment que le Fairtrade est beaucoup trop cher. »

Quoi qu'il en soit, la question de la vente de produit certifié en conventionnel est une situation intenable sur le long terme. L'ensemble des parties prenantes, en particulier l'industrie, affirment régulièrement être engagé pour l'amélioration des revenus et donc des conditions de vie des productrices et producteurs. La cherté des produits certifiés Fairtrade n'est donc pas un argument cohérent avec les affirmations d'engagement en faveur d'un meilleur prix aux productrices et producteurs. Ce sujet devrait être au cœur des prochaines discussions entre les acteurs pour trouver une solution durable à cette situation.

L'utilisation de la certification comme un outil de pression

Certains exportateurs utiliseraient la certification comme un outil de soumission des coopératives. C'est par exemple ce qui est arrivé avec une coopérative basée dans la région du Haut-Sassandra. Elle s'est retrouvée être considérée comme étant la propriété de l'exportateur.



Figure 6 : Vue d'un magasin de stockage usine, photo IDEF, Décembre 2024



Figure 7 : Vue de la façade d'un magasin de section d'une coopérative, photo IDEF, Novembre 2024

« Cette affaire, chaque fois que j'y pense, je dis que nous on est né pour subir l'injustice. Le partenaire a refusé qu'on vende le cacao à un autre exportateur parce qu'ils nous ont préfinancé pour notre certificat. Or, on a produit un peu plus de 300 tonnes de cacao certifié. Eux ils ont dit qu'ils peuvent prendre 200 tonnes en début de campagne. On a dit qu'on était d'accord et qu'on va chercher d'autres marchés pour vendre le reste. Mais le partenaire dit qu'il n'en est pas question. Et que si l'on veut le faire, on doit trouver le marché et demander à ce client d'aller discuter avec eux. C'est eux qui doivent discuter avec ce client et conclure l'affaire avant que nous puissions avoir leur autorisation pour livrer le reste du cacao à ce client. Au début, j'étais là, j'étais tellement perdu par leur explication, je ne comprenais pas la logique en fait. Et après j'ai compris que leur logique, c'est qu'ils considèrent que, parce qu'ils ont financé notre certificat, le cacao produit par les membres leur appartient. Donc même si eux ils ne peuvent pas prendre l'ensemble du volume, si on trouve quelqu'un pour prendre, ce client doit passer par eux parce que c'est eux le propriétaire de notre cacao et même de la coopérative, disons. En parlant avec d'autres collègues, j'ai réalisé que ce n'est pas ce partenaire seulement. Tous les partenaires font ça plus ou moins. Vous voyez comment ils nous empêchent de nous en sortir. »

En réponse à la demande de clarifier ou d'expliquer ce qu'elle appelle « **préfinancer** » ou préfinancement, elle explique, un peu amusé :

« Ah je vous explique pourquoi c'est un préfinancement. Ils financent l'audit de certification et certaines formations liées à la certification. Mais en réalité c'est la coopérative qui paie puisqu'ils récupèrent l'argent lors du paiement de la prime. Ils le prennent sur la part coopérative. Je pré-

cise ça pour qu'on ne dise pas qu'ils prennent la prime des producteurs. Ils prennent sur la part coopérative de la prime. Mais quand on regarde au fond, ça revient au même puisque la coopérative sera obligée d'agir aussi sur la part des coopérants. »

Puis elle poursuit son propos :

« Ils pensent qu'on leur appartient. La preuve, ils disent que comme on a livré à d'autres exportateurs, ils ne vont plus préfinancer notre audit de certification. Et, je pense que ça été fait exprès. Parce qu'il l'ont dit assez tard, au moment où je les ai contactés pour discuter de la préparation de la prochaine campagne, vers juin-juillet, où les audits de certification devaient avoir lieu. C'était leur manière de nous punir en fait. »

Puis comme pour conclure ou sinon résumer son propos, elle lance :

« Voilà comment toutes ses entreprises se comportent sur le terrain au-delà des grands discours qu'elles tiennent. C'est frustrant, injuste. Mais on n'a aucun soutien. J'en parle non pas parce que je pense que votre rapport va changer quelque chose. Mais parce que je pense que c'est nécessaire pour que moi-même je passe à autre chose. Parce que cette affaire a laissé des traces, énormément de traces. Et je ne parle pas que de trace sur ma personne (psychologiques) mais de réelles conséquences financières pour la coopérative. On a failli disparaître. Mais grâce à Dieu, on est encore là. Même si on a dû s'associer avec une autre coopérative, pour éviter la fermeture. On va continuer ! »

Analyse des implications

Encore une fois, pour des personnes familières à la filière cacao en Côte d'Ivoire, il n'est pas certain que ce soit la première fois qu'elles entendent ou lisent ce type de témoignage. La tricherie sur le paiement des primes aux producteurs est une réalité. La plupart des coopératives ne le contestent pas. Mais, à la lecture des lignes ci-dessus, il apparaît clairement que cette situation est la conséquence d'une cause bien plus importante : l'obligation tacite d'être certifié avant d'accéder à des contrats avec les exportateurs. Les coopératives qui n'ont aucune certification se retrouvent à faire de la sous-traitance pour les coopératives certifiées qui, dans les faits, sont les seules à avoir des contrats de livraison à un exportateur quand bien même cet exportateur n'achète que du conventionnel. On pourrait parler ici de « perte hiérarchisée ». La coopérative sous-traitante voit ses gains réduits par les accords de sous-traitance et la coopérative certifiée quant à elle ne

bénéficie guère des avantages liés à sa certification, étant donné qu'elle ne vend qu'en conventionnel. Son seul bénéfice est de pouvoir écouler sa production.

La question n'est pas de savoir si la certification est une bonne ou une mauvaise chose. Cela n'est pas le sujet. S'y attarder serait faire fausse route. Par ailleurs, en dépit des reproches, elle montre son efficacité à certains égards. Le fond du sujet, encore une fois, concerne l'utilisation de la certification par les multinationales de négoce de cacao comme une conditionnalité pour accéder à des contrats. Il s'agit d'une tactique pour s'appropriier les coopératives en les empêchant de diversifier leurs partenaires d'affaire. Ce comportement qu'aucune entreprise ne pourrait assumer publiquement est pourtant réel sur le terrain.

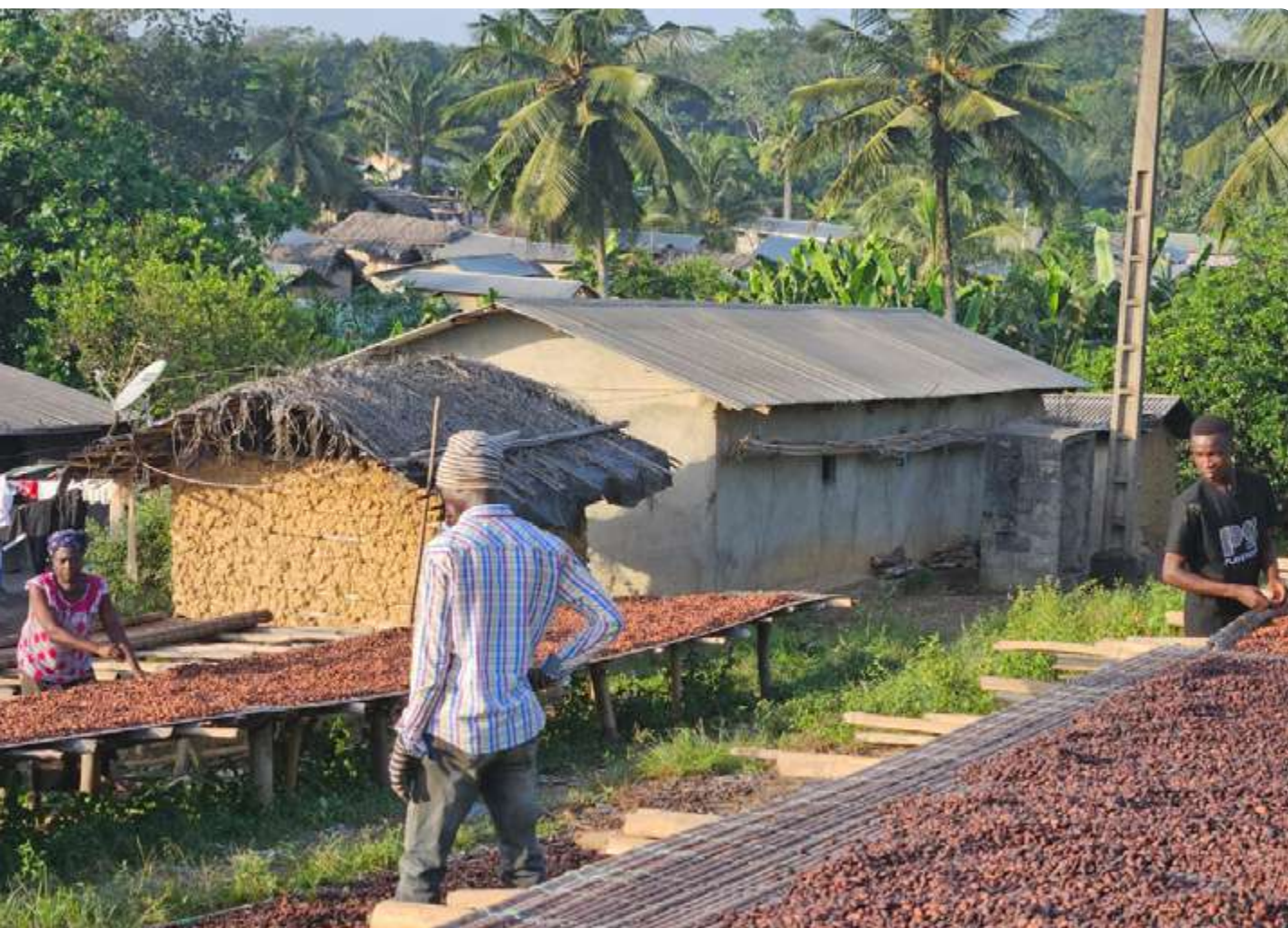


Figure 8 : Vue d'un site de séchage de cacao, photo IDEF, Novembre 2024



Figure 9 : Vue d'un camion en phase de déchargement de cacao dans un magasin de stockage usine, photo IDEF, Décembre 2024

2.3 Les abus du système dit de revolving ou le préfinancement de campagne par les exportateurs

Le système dit de revolving désigne dans les faits la situation qui consiste pour un exportateur ou entreprise de négociateur de cacao à mettre à la disposition d'une coopérative un fonds de roulement pour lui permettre d'avoir de la trésorerie de sorte à procéder à l'achat du cacao auprès des productrices et des producteurs. Comme on peut le voir, c'est un système qui vient répondre à un déficit d'accès des coopératives au crédit bancaire. L'exportateur qui fait du revolving agit donc comme un « ami » pour aider une coopérative à être en mesure de faire face à la concurrence dans un contexte où sans cash, il n'est pas évident d'exister (les producteurs ont des besoins financiers et iront donner leur cacao à l'acheteur qui peut payer en espèce).

Si en lisant les précédentes lignes vous vous dites que cela est beaucoup trop beau pour être vrai, vous avez évidemment raison. En effet, comme souvent, en particulier dans la filière cacao, la réalité est beaucoup plus compliquée. Alors que le système de revolving apparaît comme une sorte d'aide de la part des exportateurs à destination des coopératives, il s'avère en réalité être un piège pour ces dernières. Et même si les coopératives sont conscientes du piège, la pratique

montre qu'elles n'ont quasiment aucun levier pour éviter ce piège comme nous l'explique un président de coopérative :

« On dit que le revolving c'est pour nous aider. C'est peut-être vrai pour les coopératives qui font la demande aux exportateurs. Mais les coopératives qui ont leur propre moyen et qui n'en veulent pas, c'est un gros problème. Moi je peux vous dire qu'on est obligé de rentrer dans le système. Et c'est après plusieurs pertes que j'ai fini par accepter ».

Comme les autres responsables de coopératives avant lui, il dit ne se faire aucune illusion sur la portée de ce rapport. Mais poursuit-il, il n'y a rien de mal à expliquer la réalité du terrain. Dans tous les cas, *« c'est comme ça depuis toujours et on est dedans comme ça »* tranche-t-il avant de se lancer dans un long déballage :

« En 2021, j'avais un contrat de déchargement de 500 tonnes. On a chargé le camion, 40 tonnes avec nos propres moyens et une grande partie de dépôt-vente⁴ des membres. On est arrivé à l'usine. Il n'y avait un camion avant nous. Avant la fin de déchargement de ce camion, un autre camion est arrivé et il était après nous. Mais ce camion arrivé après nous a été déchargé avant nous. Vous savez la raison ? Parce que ce camion avait été chargé avec l'argent de l'exportateur. C'était une coopérative qui avait bénéficié du revolving. Donc l'exportateur donne

⁴ Le dépôt-vente désigne le fait que des membres de la coopérative acceptent de faire peser leur cacao et de prendre juste un reçu de paiement puis d'attendre que la coopérative décharge le cacao à l'usine, se fasse payer avant de venir payer les membres sur la base du reçu de paiement de chaque membre. Ainsi une coopérative peut collecter du cacao auprès de ses membres sans avoir besoin de cash.



Figure 10 : Vue d'un porteur de conteneurs, photo IDEF, Décembre 2024

la priorité à celles auxquelles il donne du préfinancement de campagne. Peut-être parce qu'il veut vite récupérer son argent. Nous, il ne nous a pas donné d'argent donc il n'a peut-être rien à perdre. Il peut donc nous faire attendre. Or, nous louons le camion de la capacité de 40 tonnes à 500,000 FCFA (763 EUR) pour un voyage. Normalement, c'est pour 24h. Donc on va à l'usine, on décharge et le camion revient dans la limite des 24h. Si on dépasse, les propriétaires de camion peuvent demander un paiement supplémentaire. En plus de ce paiement, le cacao qui passe plus de 2 voire 3 jours parfois dans le camion sans être déchargé se dégrade en termes de qualité. Vous pouvez imaginer les pertes qu'on subit. Qui paie pour ça ? »

Alors qu'il avait débuté son témoignage avec une voix très claire, au moment où il prononce ces mots, il a la gorge nouée. Décidé à aller au bout de son propos, le responsable de coopérative poursuit malgré tout :

« Donc quand on finit avec ceux qui sont prioritaires parce qu'ils sont dans le revolving avec l'exportateur, et qu'on te décharge, tu te retrouves avec des pertes de poids, des dépenses supplémentaires liées à la location. Après quelques cas comme ça, j'ai réuni les membres, on a discuté et on a décidé de faire aussi le revolving. C'est une situation qui s'est imposée à nous. On n'a pas eu le choix. »

Fataliste et visiblement résigné, il conclut :

« Et moi je pense que c'est une situation qui tue l'esprit coopératif chez les membres. Le dépôt-vente crée une fierté, un sentiment d'appartenance. Mais voilà la situation. On ne peut

pas avoir de coopératives fortes dans ces conditions, c'est impossible selon moi en tout cas. »

Le système de revolving, a un autre revers. La pratique consiste à accaparer des coopératives. En obligeant les coopératives à prendre leur argent, les exportateurs considèrent ces coopératives comme leur propriété. Cela se voit d'ailleurs dans leur langage. Il n'est en effet pas rare d'entendre les exportateurs dire « NOS coopératives ».

2.4 La concurrence déloyale des coopératives de papier

La totalité des coopératives ayant partagé leur témoignage dans le cadre de ce rapport ont une histoire à raconter au sujet de coopératives qui n'existent que de nom. Elles se retiennent cependant de donner des noms. La raison résume une présidente de coopérative :

« On sait qu'ils n'ont pas de membres. Parce qu'on se connaît sur le terrain ici. Mais chaque année, ils renouvellent leur code (agrément) et ils ont toujours des contrats avec les exportateurs, plus que nous-mêmes. Ça signifie qu'ils fournissent les informations qu'une coopérative doit fournir pour avoir le code. Si on donne des noms, on va avoir des problèmes, c'est sûr. »

A peine a-t-elle fini son propos, un autre responsable de coopérative, visiblement très remonté se lance :

« Moi je vais être cash : tous les libanais qui ont des magasins ici ont des papiers de coopérative. Mais depuis quand vous avez vu une AG (Assemblée Générale) avec les membres organisés par une coopérative de libanais ? Pourtant sur papier, tout est en règle. Ils renouvellent leur code chaque année. Les gens du conseil (conseil café-cacao) sont ici, ils tournent de magasin en magasin soi-disant ils font des contrôles. Ce qui les intéresse, c'est de regarder si on a encore du cacao dans les magasins. Le reste, ce n'est pas leur problème. J'ai parlé des Libanais parce que pour eux, c'est flagrant. Mais il y a aussi des coopératives créées par des Ivoiriens, des Burkinabés, des Maliens, des Guinéens qui sont des coopératives sur papier. Malheureusement, c'est eux qui ont le financement. Quand la campagne commence, ils ont beaucoup d'argent liquide. Ils achètent le cacao partout. Si tu demandes à tes membres de faire dépôt-vente, eux ils viennent avec l'argent cash. Les gens ont des problèmes, ils vendent et prennent l'argent. Tu ne peux même pas leur en vouloir. La question est : qui donne l'argent à ces coopératives de papier ? comment elles gagnent leur financement ? parce que même si on veut prendre prêt à la banque, soit les taux d'intérêts sont élevés ou bien on ne nous donne même pas. On dit qu'il n'y a pas assez de garantie. Or, nous on a des membres, des producteurs qui font du volume. Mais eux, ils n'ont pas de membres, pas de coopérateurs. Comment elles sont financées ? »

Après cette dernière question, il se tait, comme pour reprendre son souffle... puis repart en précisant d'emblée :

« On n'a pas de preuve. Donc si vous nous demandez des preuves on n'a rien à vous fournir. On vous décrit la réalité qu'on vit ici. On pense que ce sont les exportateurs qui sont derrière la plupart de ses coopératives. Parce qu'elles ont toujours les contrats. Elles sont certifiées propre. On se demande même avec quels membres les audits de certification sont fait. Dans tous les cas, les Libanais, eux, ils ne sont pas dans certification. Ils achètent cacao ordinaire seulement. Et même si tu as cacao certifié à leur vendre, ils vont acheter comme cacao ordinaire. RA, Fairtrade, ils ne sont pas dedans. Donc il n'y a pas d'affaire d'audit de certification chez eux. Ils gagnent plus que prime de certification. Ça ne les intéresse pas, la certification. Pourtant, ils ont des contrats. Quand c'est nous, pour avoir un contrat, il faut être certifié. On ne comprend rien ».

Désabusé et quasiment résigné, il conclut :

« Finalement, nous même on est obligé d'aller vendre notre cacao à ces coopératives de papier. Parce qu'on n'a pas de contrat pour livrer à l'usine. L'année dernière, j'ai dû vendre 110 tonnes de cacao certifié à un Libanais. Il a pris en ordinaire. Avant ça, je lui avais déjà vendu deux camions,

87 tonnes de cacao ordinaire. Sur ces volumes, qui va bénéficier du prix à l'usine ? lui évidemment. Et c'est comme ça aussi qu'on participe malgré nous à les rendre plus fort pendant que nous, vraies coopératives avec des membres, on se meurt. Voilà notre réalité. Maintenant si vous me demandez des preuves, je ne peux pas vous en donner. Mais comme on est nombreux ici, les autres peuvent dire s'il y a mensonge. »

2.5 « Les taux d'intérêts des prêts bancaires sont abusifs »

L'une des questions importantes qui revient concerne en effet le financement de l'activité des coopératives. Comment celles qui fonctionnent se financent-elles ? Il n'y a pas une seule réponse.

Parce que « *chacun se débrouille à sa façon* » lance d'entrée cette présidente de coopérative qui emprunte à un taux de 12% à une banque basée en Europe. « *C'est dans le cadre d'un partenariat d'accompagnement sinon pas sûr qu'on aurait eu une telle possibilité* » assume-t-elle non sans une certaine amertume. A la question de savoir la raison pour laquelle elle n'emprunte pas auprès d'une banque ou l'un de ces nombreux établissements de micro-finance en Côte d'Ivoire, elle répond par un long soupir, comme pour mieux prendre son élan avant de se lancer dans un développement très détaillé de la situation.

« *Par où commencer même ? avec les banques ici, j'ai laissé tomber y a longtemps. Non seulement les taux sont élevés (20%) mais en plus, les garanties qu'ils demandent sont trop compliquées pour nous. Si tu veux te limiter au patrimoine de la coopérative, c'est impossible. Tu es obligé de mettre tes biens privés dans la balance. En tant que leader je ne suis pas forcément contre le fait d'y mettre de sa personne. Mais je ne peux pas mettre tout ce que j'ai sans prévoir une porte de sortie en cas de couac. Or, ici les banques ne laissent aucune possibilité de porte de sortie. Les garanties sont énormes. Donc je préfère chercher mes partenariats ailleurs. Pour l'instant, on a une très bonne collaboration avec cette banque européenne et on n'a pas eu besoin de mettre nos biens personnels dans la balance. Le patrimoine de la coopérative suffit.* » Une relation de travail qu'elle trouve bénéfique. « *Et grâce à cette relation de travail, chaque année qui passe, le patrimoine de la coopérative augmente. On vient par exemple d'acquérir un camion. Notre premier 40 tonnes. C'est un bien de la coopérative qui peut servir de garantie désormais. C'est un vrai soulagement cette acquisition parce que ça signifie qu'on aura plus la pression des locations de camion.* »



Figure 11 : Vue d'un magasin de section d'une coopérative, photo IDEF, Novembre 2024

3 Le cadre institutionnel, un obstacle majeur à l'existence d'un mouvement coopératif solide dans la filière cacao

3.1 Le système de renouvellement annuel de l'agrément est un obstacle

Imposé par loi, tous les acteurs s'accommodent du système d'agrément annuel. Pourtant, à en croire les responsables de coopératives ayant accepté de témoigner dans le cadre de ce rapport, il constitue l'un des obstacles majeurs à l'essor des sociétés coopératives.

Un système qui fait perdre des opportunités aux coopératives

« Personnellement, malgré près de 20 ans passés dans le cacao, je ne comprends toujours pas pourquoi on doit renouveler l'agrément chaque année – je n'ai pas fait de longues

études - C'est peut-être pour cela que je ne comprends pas. Je compte sur vous pour comprendre. »

Cette boutade est signée par un président de coopérative, un peu taquin. Mais son propos est clair, précis sans pour autant omettre les détails. Avec assurance, il enchaîne :

« Mais je trouve cela problématique. Parce que ça nous fatigue. Ça nous empêche de grandir comme on veut, d'accéder à un autre niveau de développement de notre activité. Par exemple, il y a deux ans, je cherchais du financement pour augmenter notre capacité d'achat avant dépôt-vente. Y a un partenaire qui ne connaît pas bien le (secteur) cacao qui voulait m'accompagner. Ils disent qu'ils vont faire une analyse de risque. J'étais très confiant. Parce que nous on est très clairs ici. On sait que tout est en ordre. Finalement

vous savez ce qui a fait qu'ils n'ont pas donné l'argent ? affaire de risque juridique. Précisément, ils disent qu'il y a insécurité juridique, manque de stabilité légale. J'étais confus. Mais après les explications, j'ai compris ».

Quelles ont été les explications concrètes de ce partenaire qui, finalement, ne s'est pas engagé avec cette coopérative ?

« L'idée c'était qu'on établisse un contrat avec une garantie sur 3 ans. Mais ils ne pouvaient pas s'engager là-dessus car l'agrément n'est valable que pour 12 mois. On a insisté. Ils ont posé une question : et si, pour une raison ou une autre, l'agrément n'est pas renouvelé ? Est-ce que vous êtes en mesure de nous garantir que l'agrément sera renouvelé chaque année ? Je suis incapable de donner une telle garantie. Résultat : on reste dépendant de petits prêts à gauche à droite chez des particuliers, des amis etc. On reste dans du crédit informel ».

Ce témoignage met en évidence le fait que même dans les situations où la coopérative est prête à prendre des risques en recourant à l'emprunt, elle se retrouve entravée dans son action.

3.2 Le système d'agrément annuel perçu comme « un outil de pression »

De plus, la demande d'agrément représente une charge administrative importante et constitue une tâche chronophage. Chaque année, les coopératives doivent rassembler des pièces administratives (statuts, procès-verbaux, bilan financier, etc.) pour demander le renouvellement. Cela mobilise *« du temps, de l'argent et parfois des frais officieux »* s'alarme un responsable de coopérative.

Certains responsables de sociétés coopératives ayant accepté de témoigner dans ce rapport alertent sur *« un outil archaïque qui ne répond à aucun besoin pratique – si ce n'est peut-être de constituer une source de revenu supplémentaire pour le conseil du café-cacao »* quand d'autres dénoncent tout simplement un *« outil de pression mis en place pour nous tenir en laisse »*. Dans tous les cas tempère un directeur de coopérative, *« il faudrait que le conseil regarde*

cette situation de près et communique peut-être sur son bien-fondé face à la réalité des coopératives qui perdent des opportunités. Il faudrait qu'ils nous expliquent les frais⁵ qu'on paie chaque année pour le renouvellement ». Parce que, poursuit-il dans une approche d'explication du silence des coopératives malgré leur situation peu enviable :

« Vous dites que les coopératives ne parlent pas malgré tout ce qu'elles subissent. Mais la vérité c'est qu'on a peur. Si tu parles et si on refuse de renouveler ton agrément ? L'Etat est fort. Ils peuvent trouver tout type d'argument pour ne pas te renouveler ton agrément » puis conclut avec cette question rhétorique « donc quelque part, vous voyez pour quoi on parle d'outil de pression non ? »

D'autant qu'en dehors de l'autorisation d'exercice, l'obtention de l'agrément ne confère aucun autre avantage direct. *« Tout ce que vous avez ensuite, c'est lié au fait que vous avez livré du cacao. Prime de collecte, prime de certification etc. »* rappelle une présidente de coopérative. Elle enchaîne parce qu'elle *« tient à insister sur ce fait »*. Il n'y a en effet aucun dispositif d'appui spécifique pour les coopératives agréées. Or, le fait d'être agréé aurait pu être un élément qui ouvre la voie à des appuis ou accompagnements comme la garantie de financement.

C'est exactement ce que réclame celle qui dit avoir dû, par le passé, mettre sa plantation de cacao en location pour une période de campagne principale de cacao pour pouvoir poursuivre le fonctionnement de la coopérative – *« si non, on fermait. Fermer est facile. Mais réouvrir peut-être très compliqué. Il faut donc t'arranger pour ne pas fermer. Même pendant une seule campagne. »* conseille-t-elle. Car, *« Tu perds tous tes membres, en un temps record, tu ne fais plus partie du paysage. C'est terminé. Si tu veux revenir, tu vas devoir reprendre depuis le début. Donc, tu dois tout faire, pour rester, même si tu dois faire sous-traitance, tu ne dois pas fermer. »* Tout faire pour continuer à fonctionner d'une manière ou autre implique donc un don de soi, des sacrifices énormes comme cette autre fois où elle a dû vendre sa *« voiture de travail, une 4x4 acquise neuve, à peine deux saisons plutôt »*. Tout ceci pousse la quinquagénaire à dire que l'agrément devrait être une sorte de garantie étatique pour accéder à des prêts bancaires avec un taux préféren-

⁵ Chaque année, pour le renouvellement de l'agrément d'opérateur d'achat, les coopératives paient la somme forfaitaire. Pour la campagne 2025-2026, le montant est de 200,100 FCFA (305 EUR). Cette somme est présentée comme « frais de dossier » par le conseil du café-cacao. Elle ne prend pas en compte toutes les dépenses que font les coopératives pour préparer les dossiers et se déplacer au siège du conseil du café-cacao à Abidjan pour le dépôt du dossier de demande de renouvellement de l'agrément. Ce rapport n'a pas évalué les coûts de ces dépenses que ce soit en termes de temps ou de dépenses financiers.

tiel. Elle précise *« je ne demande pas que l'Etat ou le conseil nous donne l'argent gratuitement. Ce qu'on veut, c'est que quand on te donne un agrément, on peut par exemple t'affilier à une banque partenaire qui te donne le financement en fonction de ta capacité de collecte. Ce sont des informations accessibles au conseil. »* Une proposition concrète qui ne manque pas d'intérêt.

3.3 La période d'ouverture de la campagne du cacao accentue la tension de trésorerie

La campagne principale du cacao en Côte d'Ivoire débute en octobre, le premier octobre précisément avec l'annonce du prix bord champ garanti. C'est là où les producteurs commencent officiellement à livrer leurs fèves. Choix ou hasard de calendrier, cette période coïncide avec la rentrée scolaire. Une coïncidence de calendrier source de pression avec un réel impact sur les coopératives.

En effet, le fait que la rentrée scolaire arrive au même moment ou un peu plus en avance que le début de la campagne contribue à exacerber les besoins de trésorerie. C'est ce que l'on comprend du témoignage d'un président de coopérative qui explique avoir fini par mettre en place un système de prêt scolaire pour les membres :

« Je ne sais pas si c'est lié à un problème politique. Mais pour moi, c'est difficile à comprendre qu'on attende jusqu'à octobre pour donner le prix et faire l'ouverture de la campagne. A partir du mois d'août déjà on a du cacao. Les gens envoient le cacao et on ne peut prendre le risque d'acheter puisqu'on ne sait pas quel sera le prix bord champ. Si on achète au prix de la campagne qui s'achève, et que le prix est en dessous, on peut perdre beaucoup. Si le prix annoncé est au-dessus, c'est le producteur qui peut se retrouver lésé. Donc c'est très compliqué. Or, dans le même temps, les producteurs ont besoin d'argent parce que les enfants doivent aller à l'école. En général, la rentrée scolaire commence à la mi-septembre au plus tard. Mais franchement, ça c'est pour les gens d'Abidjan. Ici, l'école commence réellement à la mi-octobre, donc un mois plus tard, quand le prix de la grande campagne est annoncé par l'Etat. Je ne comprends pas pourquoi depuis longtemps on n'a pas pu revoir ce calendrier. »

Analyse des implications

Ce témoignage met en exergue plusieurs situations préoccupantes. Il y a d'abord le risque de perte de pouvoir d'achat pour les productrices et producteurs quand ils vendent leur premier cacao en septembre avant l'annonce du prix bord champ pour la campagne principale. Les bénéficiaires de cette situation sont les acheteurs qui ont la possibilité de prendre des risques. Donc aucune coopérative puisqu'elles n'ont pas les moyens de se permettre ce genre de risque. Cela donne un avantage concret aux pisteurs et autres grands magasiniers qui peuvent acheter et stocker dans l'attente de l'annonce du prix en octobre. Une situation de nature à fragiliser les coopératives du fait que d'autres acteurs achètent le cacao de leurs membres rendant ainsi caduque leurs prévisions et donc l'ensemble de leur plan de développement basé justement sur les prévisions de captation du cacao des membres. C'est le deuxième enseignement de ce témoignage. Enfin, il y a la question de l'égalité de chance entre les enfants des producteurs et les autres qui ne dépendent pas du cacao pour vivre. Les enfants des producteurs arrivent plus tard à l'école. Pour une responsable de coopérative, *« c'est une injustice qui devrait suffire à ouvrir la discussion sur ce calendrier »*.



Figure 12 : Façade d'une coopérative basée à Grabo, visiblement en cessation d'activité, IDEF, Décembre 2024

4 Conclusion

Les obstacles mis en exergue dans ce rapport illustrent bien le caractère divers des raisons pour lesquelles les coopératives sont peu professionnalisées et le mouvement coopératif faible. Le modèle actuel enferme les coopératives dans un statut de simples « collecteurs-livreurs » de cacao, sans capacité réelle d'influence. Ce positionnement les rend vulnérables : système d'agrément et des contrats courts, piège du système de revolving, monopole des certifications, barrières administratives, pression sur les volumes. Il en résulte des pratiques illégales induites, une déforestation répétée par incapacité à faire autrement, une mauvaise redistribution de la valeur et un affaiblissement du tissu coopératif. De fait, les coopératives se trouvent acculées alors qu'elles pourraient être de vrais partenaires pour les grandes entreprises de négoce et de formidables outils de dynamisme rural.

L'autre enseignement du rapport est que ces obstacles ne sont pas le fait d'un seul acteur que l'on doit pointer du doigt. La diversité des difficultés est corrélée à la diversité des acteurs qui ont les clés pour ouvrir des pistes vers la recherche de solutions. De façon concrète, on pourrait résumer les enjeux selon trois types d'acteurs :

Autorités ivoiriennes : le système d'agrément annuel crée une instabilité juridique et empêche les coopératives de signer des engagements à moyen terme. L'absence de mécanisme public de garantie d'emprunt renforce leur dépendance aux financements privés avec des exigences qui ne sont pas à la portée des coopératives. Le contrôle insuffisant sur les « coopératives de papier » et la période d'ouverture de la campagne cacaoyère (en octobre) fragilise les vraies coopératives.

Multinationales de négoce de cacao : elles imposent des conditions contractuelles unilatérales (certifications, revolving, exclusivité implicite) qui asphyxient les coopératives et les empêchent de se diversifier, se professionnaliser et se développer durablement, tout en exacerbant les différences de traitement entre les coopératives.

Systèmes de certification : devenus un outil de sélection plutôt qu'un levier de transformation, ils servent souvent de barrière à l'accès au marché, au détriment de la rentabilité pour les coopératives tandis que l'ensemble des produits certifiés ne trouvent pas de marché. Cette situation crée une illusion de durabilité et pénalise les producteurs.

5 Recommandations

A la lumière de cette conclusion résumant les enjeux de ce rapport, les recommandations ci-dessous sont formulées. Il convient de noter qu'il ne s'agit pas de solutions toutes faites qui, mises en place, permettraient immédiatement de résoudre les difficultés et/ou les faits problématiques énoncés. Ces recommandations doivent être comprises comme des invitations à la réflexion, à l'ouverture d'un espace de discussion entre les parties prenantes de sorte à imaginer ensemble et à co-construire des réponses durables. Car, en raison de la complexité des enjeux, il n'est pas approprié de penser qu'il y a une ou des solutions faciles. Ainsi, nous recommandons :

Aux autorités ivoiriennes

1. Réforme du système d'agrément : cela pourrait passer par exemple par l'institution d'un agrément quinquennal (renouvelable tous les 5 ans) ou triennal (renouvelable tous les 3 ans) avec contrôle annuel simplifié. Cette réforme aurait pour conséquence de réduire les coûts administratifs, de stabiliser juridiquement les coopératives, et de sécuriser les engagements contractuels à long terme. Avec la mise en place de la norme ARS-1000, une telle réforme serait d'autant plus bénéfique pour l'ensemble des acteurs.

2. Mise en place d'un fonds souverain de garantie coopérative : il s'agirait par exemple de créer un mécanisme de garantie d'emprunt dédié aux coopératives agréées via une institution financière publique ou en partenariat avec des banques locales. L'un des effets à très court terme serait la réduction de la dépendance aux exportateurs avec le système de revolving et la restauration de l'autonomie financière des coopératives.

3. Révision du calendrier agricole : il est indispensable d'harmoniser la rentrée scolaire avec la réalité de la trésorerie agricole, ou d'envisager une avancée de l'annonce du prix bord champ au 1er septembre et pourquoi pas s'aligner sur le calendrier avec le Ghana compte tenu de l'engagement des deux Etats dans le cadre de l'Initiative cacao Côte d'Ivoire-Ghana ?

4. Mécanisme d'audit des coopératives "fantômes" : il pourrait être envisagé la création d'une cellule conjointe CCC-société civile pour le contrôle indépendant des coopératives existantes sur le terrain (AG, membres actifs, activités). La mise en place de la Norme ARS-1000 est un élément important vers cet objectif et il faudrait renforcer la coopération afin de débarrasser la filière des entités fictives et renforcer les "vraies" coopératives.

Aux multinationales de négoce de cacao

5. Mise en place de contrats tripartites : cela pourrait se traduire concrètement via des contrats entre multinationale–chocolatier-coopérative, incluant des engagements différenciés entre les parties. Ce type d’initiative permettrait d’établir de la confiance, de la traçabilité et de réduire les risques d’abus.

6. Création de mécanismes de préfinancement éthique : le système de revolving ou encore les préfinancements dans le cadre de la certification doivent par exemple être subordonnés à des engagements explicites et justes (non-ingérence, transparence sur les contrats, clauses anti-monopole).

7. Inclure dans leurs politiques RSE une clause d’équité contractuelle (durée, partage de la valeur, pouvoir de négociation, partage des risques, transparence) : afin d’aligner les engagements “durables” sur les pratiques concrètes de terrain



**Initiatives pour le Développement
communautaire et la conservation
de la Forêt (IDEF)**

Cocody-les-Deux-Plateaux, quartier Djibi,
Ilot N°3471, Lot N°280,

2ème étage de l'immeuble en face du Stade
d'Angré, BP 518 Abidjan 27



contact@ongidef.org



(+225) 27 22 59 36 29
(+225) 07 49 10 21 93
(+225) 01 40 73 81