



Centre du commerce international

Développement des produits et des marchés



Cacao

Guide des pratiques commerciales





Centre du commerce international

Développement des produits et des marchés



UNCTAD CNUCED



WTO OMC

Cacao

Guide des pratiques commerciales

Genève 2001

RÉSUMÉ À L'INTENTION DES SERVICES D'INFORMATION COMMERCIALE

2001

SITC 072
COC bf

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL CNUCED/OMC

Cacao : Guide des pratiques commerciales

Genève : CCI, 2001. xi, 190 p.

Guide décrivant les pratiques commerciales et industrielles, de même que les réglementations qui s'appliquent au cacao – décrit les procédures douanières, les systèmes et techniques utilisés à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement du cacao; étudie les tendances en matière de fabrication et de transformation du cacao, de commerce électronique, d'agriculture biologique du cacao, de commerce équitable, de production durable et d'environnement; donne également une liste des principales associations industrielles et commerciales en rapport avec le secteur; les appendices contiennent des données statistiques détaillées ainsi qu'une liste des sites Internet pertinents.

Descripteurs : **cacao, pratiques commerciales, données statistiques.**

Anglais, français, espagnol

Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse

Le Gouvernement du Danemark a financé la préparation et la publication de ce guide.

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international CNUCED/OMC aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La mention de noms d'entreprises ou d'une marque commerciale ne signifie pas qu'elles ont l'aval du CCI.

© Centre du commerce international CNUCED/OMC 2001

Tous droits réservés : aucune partie de la présente publication ne peut être reproduite, enregistrée dans une base de données ou transmise sous quelque forme que ce soit ou par tout moyen électronique, électrostatique, magnétique, mécanique, ou autre, ou sous forme de photocopie, sans autorisation écrite préalable du Centre du commerce international.

ITC/P67.F/PMD/MDS/00-XII

ISBN 92-9137-181-5

Remerciements

J.J. Scheu, ancien Président-directeur général de la Cocoa Merchants' Association of America, Inc., a coordonné la préparation de ce guide et a rédigé une grande partie du texte. **Robin Dand**, spécialiste de la logistique du cacao et auteur de plusieurs publications, y compris *Le cacao : Manuel de l'expéditeur* (1990) du CCI, a collaboré à la rédaction et a fourni des matériels essentiels. **Beatriz Wagner** de B.M. Wagner Enterprises a apporté une contribution technique détaillée.

D'importantes contributions ont aussi été apportées par **Jan Vingerhoets**, **Alan Brewer**, **Navin Mistry** et **Mary Faherty** de l'Organisation internationale du cacao; **Ted Davis** du New York Board of Trade; **Steven Wateridge** de E D & F Man Cocoa Ltd; **Louis Bendsorp**, **Rodger Wegner** et **Frans van Luijk** des associations du cacao néerlandaise, allemande et française respectivement; **Cliff Neibling** de Natexis, New York; et **Paul Mallon** de Bolero.net. Un certain nombre de personnes représentant des organismes de commerce du cacao, notamment CAOBISCO, l'IOCCC, CMA, ACRI, BCCCA et CAL, ont apporté une assistance supplémentaire et nous leur en sommes reconnaissants.

Au CCI, **Bertil Byskov**, Chef, Section du développement des marchés, et **Morten Scholer**, Conseiller principal en développement des marchés, se sont chargés de la gestion, de la coordination et de l'orientation stratégique d'ensemble. **Geoffrey Loades** a édité le guide. La traduction française a été effectuée par **Valérie Coutarel** et révisée par **Françoise Forster**. L'original anglais de cette publication a été revu et corrigé par **Leni G. Sutcliffe** et **Isabel Droste Montgomery** a préparé l'épreuve pour l'impression.

Bohdan Petyhyrycz a créé l'illustration en couverture. La couverture à proprement parler a été conçue par **Marilyn Langfeld**.

Un conseil éditorial de révision, composé des membres suivants, a examiné et formulé des commentaires sur le guide :

Louis Bendsorp

Président-directeur général
Association du cacao des Pays-Bas

James Bowe

Ancien Président et Président-directeur général
New York Board of Trade

Guy-Alain Gauze

Ancien Ministre de la promotion du commerce
extérieur
Abidjan, Côte d'Ivoire

Bernd Graap

Président
Association du commerce du cacao de l'Allemagne

Édouard Kouamé

Directeur exécutif
Organisation internationale du cacao

Anthony Lass

Responsable des affaires agricoles et
environnementales
Cadbury Limited
Birmingham, Royaume-Uni

Frans van Luijk

Délégué général
Fédération du commerce des cacaos
Paris, France

Harvey McGrath

Président-directeur général
ED & F Man Group plc
Londres, Royaume-Uni

Philip Sigley

Président-directeur
Cocoa Association of London Ltd
Londres, Royaume-Uni

Table des matières

Remerciements	iii
Introduction	1
PARTIE I	
PRODUCTION ET OFFRE	3
<hr/>	
CHAPITRE 1	
Production de cacao	5
Culture du cacao	5
Principaux facteurs liés à la production du cacao	5
Petites exploitations	7
Conditions climatiques et maladies	7
Production durable	8
Principaux pays producteurs	9
Côte d'Ivoire	10
Ghana	11
Indonésie	12
Nigéria	12
Brésil	13
Cameroun	14
Équateur	14
Malaisie	15
Encadré 1 Variétés de cacao	5
Encadré 2 Types de fèves	6
Encadré 3 Cacao, cocoa, Kakao...	7
Encadré 4 Saisons de récolte	8
Tableau 1 Production mondiale de fèves de cacao, par pays, par quantité et en pourcentage du total 1990/91-1999/00	9
CHAPITRE 2	
Évolution historique de l'offre de cacao	17
Déplacements entre pays au vingtième siècle	17
Booms et crises du cacao	18

Déplacements au sein de pays	19	
La mécanique du cycle du cacao	19	
Cycles de prix	21	
Projections	21	
Figure 1	Production mondiale de cacao au vingtième siècle	19
Tableau 2	Production de cacao, par région et par quantité, projections jusqu'en 2005	22

CHAPITRE 3

Importance économique du cacao pour les pays producteurs	23	
Impact social et économique	23	
Ajouter de la valeur par la transformation	23	
Recettes à l'exportation tirées du cacao	24	
Côte d'Ivoire	25	
Ghana	25	
Nigéria	26	
Cameroun	26	
Brésil	26	
Équateur	26	
Malaisie	27	
Indonésie	27	
Résumé	27	
Tableau 3	Exportations de produits dérivés du cacao dans des pays choisis, en valeur, sur des périodes de cinq ans entre 1971 et 1997	24
Tableau 4	Recettes à l'exportation tirées du cacao, part en pourcentage du total des exportations par pays, 1971-1997	25

CHAPITRE 4

Méthodes de commercialisation à la source	28
Marchés libres	28
Meilleur accès à l'information	29
Mécanismes d'achat	29
Avantages et inconvénients du marché libre	30

CHAPITRE 5

Cacao fin (fine ou flavour)	32	
Un chocolat de grande qualité	32	
Créneaux de marché	33	
Encadré 5	Fèves de casse claire et fèves de casse sombre	33
Tableau 5	Cacao fin (fine ou flavour) : production annuelle, par pays et par quantité, 1988/89-1998/99	34

PARTIE II**EXPORTATION ET EXPÉDITION**

35

CHAPITRE 6**Expédition des fèves de cacao**

37

De l'exploitation au point d'exportation	37
Produire de la bonne qualité	38
Évaluation de la qualité	39
Échantillonnage	40
Méthode d'analyse	41
Contrôle au départ	43
Assurance de l'exécution du contrat	44
Paielement	44
Ventes FOB	45
Après paielement	45
Poids	45
Qualité	46
Infestation	46
État	46
Transport maritime	46
Éléments physiques	46
Éléments documentaires	47
Modes d'expédition	47
Assurance maritime	49
Ventes FOB et CFR	49
Ventes CIF	49
Questions d'ordre phytosanitaire	51
Fumigation	51
Coopération entre exportateur et importateur	54
Contrôle à l'arrivée	55

CHAPITRE 7**Traitement du cacao après récolte**

57

Maintenir la qualité	57
Lutte contre les parasites	58
Pratiques actuelles	58
Solutions de remplacement potentielles	59
Le besoin de changement	62

CHAPITRE 8**Contrats-types**

63

Contrats-types actuellement utilisées	63
Deux approches	64
Les clauses les plus importantes	65

CHAPITRE 9**Le commerce du cacao dans les pays importateurs 67**

Le rôle de l'importateur	67
La première vente de l'exportateur	68
Classifications et droits d'importation	69
Encadré 6 Qui est qui dans le commerce du cacao?	68
Encadré 7 Fèves et produits dérivés du cacao dans le Système harmonisé	70

PARTIE III**LE COMMERCE DU CACAO 71**

CHAPITRE 10**Caractéristiques d'une bourse de marchandises 73**

Une longue histoire	73
Marchés du physique et marché à terme	74
Le marché du physique	74
Le marché à terme	75
“Commissionnaire” sur les marchés à terme	78
Options sur cacao	79
Opérations de couverture : le lien entre les marchés du physique et le marché à terme	80
Exemples d'opérations de couverture	80
Encadré 8 LIFFE et NYBOT	77
Encadré 9 Cours quotidien des fèves de cacao	78

CHAPITRE 11**Gestion du risque 82**

Risques physiques	82
Risques liés à l'exécution (risques partenaires)	82
Risques de marché	84

CHAPITRE 12**Aspects réglementaires du commerce du cacao 86**

Exemples des États-Unis	86
Détention automatique des importations de certaines origines	86
Tolérances en matière de résidus	87
Entrée non autorisée d'animaux et de végétaux	88
Spécifications relatives aux sacs en jute et en sisal	88
Incidents inhabituels	89

CHAPITRE 13**Aspects financiers du négoce du cacao 90**

Le négoce documentaire cède la place au négoce avec service ajouté	90
Fonds de roulement	91
Relations avec les banques	91

CHAPITRE 14**Arbitrage 93**

Arbitrage qualité et arbitrage technique	93
Différentes utilisations de l'arbitrage	94

CHAPITRE 15**Le commerce du cacao et le commerce électronique 96**

Cadre juridique	96
Électroniquement par le biais d'un fournisseur	97

PARTIE IV**TRANSFORMATION ET FABRICATION 99****CHAPITRE 16****Transformation du cacao et fabrication du chocolat 101**

Transformation du cacao	101
Fabrication du chocolat	103
Figure 2 La chaîne de transformation du cacao	104

CHAPITRE 17**Transformation dans les pays producteurs 105**

Obstacles	105
Viable dans certaines situations	106
Tableau 6 Broyages de fèves de cacao, par quantité et par pays 1990/91-1998/99	107
Tableau 7 Production, broyages et stocks, par quantité, 1990/91-1998/99	107

CHAPITRE 18**Les données économiques de la transformation du cacao 108**

Encadré 10 Rentabilité d'une unité de transformation – un exemple	109
Encadré 11 Sous-traitance (tolling)	110

CHAPITRE 19	
Les Pays-Bas – un important centre de transformation de cacao	111
Ils traitent 15 % de la production mondiale	111

PARTIE V	
MARCHÉS DE CONSOMMATION	113

CHAPITRE 20	
Consommation de cacao et de chocolat	115
Coefficients de conversion et équivalent fèves de cacao	115
Marchés	115
Catégories de produits	118
Chocolat	118
Aromatisant	119
Boissons	119
Cosmétiques	120
Tableau 8	Exportations de produits dérivés du cacao par pays/région et par quantité, 1998/99
Tableau 9	Importations de produits dérivés du cacao par pays/région et par quantité, 1998/99

CHAPITRE 21	
Allemagne – un important marché de consommation	121
Commerce extérieur de cacao brut	121
Produits intermédiaires du cacao et produits semi-transformés du chocolat	121
Commerce avec d'autres pays de l'UE	122
Le secteur de la confiserie à base de chocolat	122
Le marché de consommation	123

CHAPITRE 22	
Matières grasses autres que du cacao dans le chocolat : décision de l'UE	124
La règle des 5 %	124
Réactions des producteurs de cacao	125

CHAPITRE 23	
Santé et nutrition	126

PARTIE VI**ORGANISATIONS COMPÉTENTES DANS LE DOMAINE DU CACAO**

127

CHAPITRE 24**Principales associations à vocation commerciale et organisations professionnelles**

129

Organisation internationale du cacao	129
Alliance des producteurs de cacao (APC ou COPAL - Cocoa Producers' Alliance)	130
Cocoa Association of London	131
Cocoa Merchants' Association of America	131
Fédération du commerce des cacaos	133
German Cocoa Trade Association	134
Association européenne du cacao	135
Office international du cacao, du chocolat et de la confiserie de sucre	136
 Encadré 12 Membre de l'ICCO en novembre 2000	 130

APPENDICES

I. Normes internationales applicables au cacao : <i>Ordonnance-type et Code d'usages</i>	139
II. Normes de classification par pays	145
III. L'Accord international sur le cacao : Bref historique	148
IV. Nouvelles initiatives	155
V. Sites Web utiles	157
VI. Statistiques	160

GLOSSAIRE DES TERMES UTILISÉS DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL DU CACAO

173

INDEX

183

Introduction

Le cacao est probablement plus connu aujourd'hui en tant que matière première du chocolat, lequel absorbe environ 90 % de la production mondiale de cacao. En moyenne, près de 3 millions de tonnes de cacao en fèves sont produites chaque année. Durant la seconde moitié des années 90, les pays producteurs de cacao ont généré un revenu de plus de US\$ 3 milliards par an découlant des exportations de fèves de cacao et de produits à base de cacao.

Le cacao est presque exclusivement cultivé dans les tropiques, essentiellement dans de petites exploitations familiales et de subsistance. Les pays et régions qui jouissent d'un climat et d'un environnement idéaux pour la culture du cacao ont la possibilité de générer grâce à ce produit des recettes à l'exportation considérables, lesquelles peuvent bénéficier à leurs économies nationales de même qu'à leurs communautés rurales. Néanmoins, une trop grande dépendance vis-à-vis du cacao en tant que source de recettes à l'exportation peut parfois fragiliser à l'extrême l'économie nationale ou régionale d'un pays et la rendre vulnérable face aux risques inhérents à la production de cacao.

Le cours du cacao sur le marché international est connu pour sa volatilité. Les cultures sont susceptibles d'être ravagées par la maladie et des conditions climatiques extrêmes. Les quantités récoltées peuvent grandement varier d'une année à l'autre. L'expédition des fèves de cacao sur de longues distances par un grand nombre de petits cultivateurs vers les principaux centres de transformation et de distribution est une activité complexe – et non dénuée de risque. Le transport en vrac et le stockage du cacao doivent faire l'objet des plus grands soins et il est nécessaire de tenir compte du vaste éventail de règles et de règlements internationaux qui les entourent.

Pour contribuer à réduire certains des risques de prix qui pèsent sur le producteur, l'exportateur, l'importateur et le transformateur, il existe un système sophistiqué de bourses de commerce, avec des marchés à terme et des dispositifs appropriés de couverture. Ce système se concentre dans les principaux centres financiers de Londres et New York.

Certains pays producteurs réussissent à transformer localement une quantité significative de cacao en fèves en produits semi-finis ou finis mais, pour diverses raisons, il s'avère généralement plus pratique et économique d'effectuer cette activité à proximité des principaux marchés de consommation. Les producteurs ont par conséquent tendance à regarder dans d'autres directions pour accroître la valeur de leurs exportations de cacao en fèves – vers les zones plantées de cacaoyers, la sélection des variétés d'arbres, l'efficacité des programmes de lutte contre les maladies et les organismes nuisibles, la qualité moyenne des fèves de la récolte, les services de traitement après récolte et d'appui, etc. L'efficacité générale avec laquelle le cacao est mis sur le marché peut avoir une incidence non négligeable sur les coûts et les bénéfices du producteur.

Pour quiconque souhaite réussir dans le secteur du cacao, une connaissance et une compréhension approfondies de la chaîne de distribution, des tendances du marché et de son évolution, ainsi que des caractéristiques particulières du négoce et des bourses de commerce sont essentielles.

Le présent guide décrit les pratiques commerciales et industrielles actuelles, ainsi que les réglementations qui portent sur le cacao. Il décrit les coutumes, systèmes et techniques utilisés à chaque étape de la longue chaîne d'approvisionnement du cacao. Les appendices contiennent des statistiques détaillées et des listes de sites Internet qui fournissent une grande quantité d'informations utiles sur un grand nombre de questions relatives au cacao. Certaines des tendances et des initiatives qui commencent à voir le jour à l'heure actuelle sont aussi couvertes – commerce électronique, agriculture biologique, commerce équitable, production durable et questions d'ordre environnemental – qui prennent de plus en plus d'importance pour les producteurs et négociants dans le secteur du cacao.

Le guide est conçu pour informer, aider et inspirer les producteurs de cacao très éparpillés et divers – de même que pour aider les nouveaux venus dans le commerce du cacao. Son objectif est d'améliorer l'approvisionnement du marché et par conséquent les économies des pays qui produisent du cacao ainsi que la vie des personnes dont la subsistance dépend du cacao.

PARTIE I

Production et offre

CHAPITRE 1

Production de cacao

Culture du cacao

Le cacaoyer pousse idéalement dans les régions tropicales, sur une ceinture qui s'étend approximativement entre 20° nord et 20° sud de l'Équateur. L'essentiel du cacao est cultivé à une altitude inférieure à 400 mètres (1 200 pieds) au-dessus du niveau de la mer. Les températures idéales sont situées entre 18 °C et 32 °C (65 °F et 90 °F). Les précipitations devraient atteindre au moins 1 000 mm mais pas plus de 3 000 mm par an. Pour une production optimale, l'arbre a besoin d'être protégé des rayons directs du soleil et des vents excessifs.

Les cacaoyers peuvent atteindre près de 10 mètres de haut lorsqu'ils sont abrités par de grands arbres. La longueur du fruit, ou cabosse, va de 15 cm à 25 cm et il contient entre 30 et 40 graines, qui deviennent des fèves de cacao après fermentation et séchage. Les cabosses poussent à la fois le long de la tige principale de l'arbre et sur sa voûte. Un cacaoyer devient productif quatre à cinq ans après avoir été planté et peut rester productif plusieurs décennies durant.

Principaux facteurs liés à la production du cacao

Deux facteurs principaux influencent l'offre de cacao à court et moyen terme. Tout d'abord la surface plantée; puis le rendement des arbustes dont les fruits peuvent être récoltés.

Le stock mondial de cacaoyers est, par tradition, groupé, en trois variétés principales – Criollo, Forastero et Trinitario – à partir desquelles de nombreux hybrides ont été, et continuent d'être, mis au point.

Encadré 1

Variétés de cacao

***Criollo** : cacao doux cultivé dans certaines parties du Venezuela, de l'Amérique centrale, de la Papouasie-Nouvelle-Guinée, des Antilles, du Sri Lanka, du Timor oriental et de Java.*

***Forastero** : constitue l'essentiel des fèves de cacao couramment produites.*

***Trinitario** : se trouve principalement dans les Antilles; croisement entre Criollo et Forastero.*

Les variétés à base de Criollo sont originaires d'Amérique centrale, y compris du Mexique. Les variétés Forastero, qui représentent de loin le plus gros tonnage de fèves de cacao récoltées, proviennent vraisemblablement plus du sud, de la

région des Amazones. Les principaux pays producteurs comptent pour l'essentiel de leur production sur les variétés à base de Forastero et leurs hybrides, dont les fèves sont généralement appelées fèves courantes.

Encadré 2

Types de fèves

Courantes, en vrac, ordinaires ou normales

Différents termes sont utilisés à travers le monde par le secteur du cacao pour désigner la même qualité de fèves qui représente plus de 95 % du tonnage total du cacao produit chaque année. Aux États-Unis d'Amérique, le terme généralement utilisé est "basic" (courantes); en Europe, c'est "ordinaires". Le terme de "bulk" est parfois utilisé dans ces deux régions, mais étant donné que ce mot dénote aussi le cacao expédié en vrac, sans sacs, il vaut probablement mieux l'éviter pour décrire la qualité. "Normales" est un autre terme parfois utilisé.

Le terme "courantes" est utilisé tout au long du présent guide.

Cacao fin ("fine" ou "flavour")

Les fèves de cacao dotées de certaines caractéristiques distinctives et recherchées en termes d'arôme et de flaveur qui ne peuvent être obtenues par d'autres types de fèves, sont généralement appelées en Europe cacao "fin". Le terme le plus communément utilisé aux États-Unis est "flavor".

Le terme "fin" est utilisé tout au long du présent guide.

Les fèves Criollo et Trinitario, ainsi que certains hybrides et le Nacional d'Équateur, ont donné naissance aux cacaos fins. Étant utilisés presque exclusivement pour la fabrication de chocolat "supérieur", les cacaos fins ont perdu une grande partie de leur importance commerciale au cours du siècle dernier, à tel point que les principales maisons de négoce ont aujourd'hui cessé de les négocier. Cependant, même ces types de fèves pourraient occuper certains créneaux du marché, notamment pour les plus petits producteurs et négociants. (Voir chapitre 5 du présent guide.)

Le rendement des cacaoyers peut être satisfaisant pendant plusieurs décennies. Selon la variété, de huit à dix ans peuvent s'écouler avant que le rendement atteigne son maximum, les nouveaux hybrides étant à cet égard plus précoces. La baisse qui s'en suit dépend principalement des pratiques culturales.

La majorité des cacaoyers Forastero plantés aujourd'hui sont des hybrides, soit de plusieurs variétés de Forastero, soit d'un mélange de Criollo et de Forastero. Les hybrides sont préférés parce qu'ils sont plus résistants aux maladies connues et que leur rendement est supérieur. Par exemple, alors qu'une exploitation de cacaoyers cultivée de manière traditionnelle avec un entretien minimal produit généralement entre 300 kg et 500 kg par hectare et par an, les hybrides les plus récents, cultivés commercialement dans des conditions idéales, produisent 2 500 kg par hectare, au bas mot.

D'un point de vue historique, la production mondiale de cacao a été marquée par des périodes de contraction, suivies de périodes de stabilisation puis d'expansion rapide. Dans le cadre de ces variations, des facteurs ont contribué à équilibrer l'offre générale. Par exemple, lorsque les niveaux de production étaient en baisse dans certaines régions productrices traditionnelles telles que le Brésil, le Ghana, le Nigéria et le Cameroun – principalement du fait de la conjugaison de conditions économiques défavorables et de maladies des cultures – d'autres pays tels que la Côte d'Ivoire et l'Indonésie connaissaient une forte expansion.

Encadré 3**Cacao, cocoa, kakao...**

Le terme cacao proviendrait vraisemblablement du mot “kakaw”, d’abord olmèque, puis maya. On utilise aussi le mot cacao en espagnol, en italien et en néerlandais. En allemand et en russe ainsi que dans les langues scandinaves on parle de “kakao”. En anglais on utilise le mot “cocoa”, bien que le mot “cacao” soit utilisé pour parler des caractéristiques scientifiques et en rapport avec l’horticulture de la plante.

Petites exploitations

Le cacao est habituellement produit par des petits exploitants ou des exploitations familiales pratiquant l’agriculture de subsistance. En Afrique occidentale, par exemple, dans un grand nombre d’exploitations, la superficie cultivée en cacaoyers est inférieure à un hectare. Il en va généralement de même en Asie du Sud-Est, et en Indonésie en particulier. Il existe toutefois des exceptions. On trouve quelques grandes exploitations en cacaoculture au Brésil et en Équateur, et des plantations existent en Malaisie. La cacaoculture n’est pas une activité à intensité de main-d’œuvre particulièrement élevée, mais dans le même temps elle ne se prête pas à la mécanisation. Il est par conséquent probable qu’une grande exploitation, bien qu’enregistrant un rendement à l’hectare supérieur à celui de l’exploitation de subsistance, aura des coûts de fonctionnement plus élevés et aura du mal à être rentable lorsque les prix FOB (franco bord) sont inférieurs, disons, à US\$ 1 000 la tonne. D’autres cultures sous forme de plantations, telles que le caoutchouc ou l’huile de palme, peuvent alors représenter une solution attrayante pour ces agriculteurs.

La récolte du cacao consiste à cueillir les cabosses mûres, à les ouvrir, à en extraire les graines, à les laisser fermenter, et à les mettre à sécher – de préférence à l’air libre et au soleil. Les graines séchées sont mises en sac et commercialisées en tant que “fèves de cacao”. Sur certaines plantations de plus grande taille, ce processus naturel de séchage peut être combiné voire entièrement remplacé par l’utilisation de chaleur artificielle. Cependant, lorsque le cacao est séché artificiellement, en l’absence d’une aération adéquate, l’acide acétique présent dans les fèves ne peut s’échapper pleinement, ce qui les rend plus acides et donc moins acceptables.

Conditions climatiques et maladies

Les principaux problèmes que connaissent les cultures de cacao sont des conditions climatiques défavorables et des maladies, qui sont souvent liées et peuvent limiter gravement la production. D’une manière générale, pour que la production de fèves soit réussie, la saison des pluies doit être équitablement répartie et l’ensoleillement doit être maximal (bien que la plante à proprement parler, originaire des profondeurs de la forêt tropicale, préfère en fait l’ombre). Lorsque ces conditions idéales sont réunies, comme au Costa Rica, par exemple, une récolte est possible pratiquement chaque mois. Les pays dont les saisons sèche et humide sont prononcées enregistrent habituellement deux récoltes par an, une récolte principale et une récolte intermédiaire. L’ampleur de ces récoltes dépend de la durée des saisons humides. Une sécheresse prononcée, ou une saison humide longue et douce, auront une incidence considérable sur le tonnage total produit – et sur les prix. L’encadré 4 contient davantage de détails.

Parmi les maladies les plus dommageables figurent le balai de sorcière (*Crinipellis perniciososa*), la pourriture brune (*Phytophthora palmivora*, *P. megakarya*), la moniliose (*Moniliophthora roreri*), l’oedème des pousses et, dans la région du Pacifique, le VSD (vascular streak dieback, die-back des fasceaux

Encadré 4**Saisons de récolte**

La production de cacao est très saisonnière. La quasi totalité des pays producteurs connaissent deux périodes de récolte : la récolte principale et la récolte intermédiaire. La taille relative de la récolte intermédiaire varie d'un pays à l'autre. Elle peut représenter environ 10 % de la production annuelle en Côte d'Ivoire, par exemple, ou 40 % dans d'autres pays.

Pays	Récolte principale	Récolte intermédiaire
<i>Brésil</i>	<i>Octobre-mars</i>	<i>Juin-septembre</i>
<i>Cameroun</i>	<i>Septembre-mars</i>	<i>Mai-août</i>
<i>Côte d'Ivoire</i>	<i>Octobre-mars</i>	<i>Mai-août</i>
<i>Équateur</i>	<i>Mars-juin</i>	<i>Octobre-février</i>
<i>Ghana</i>	<i>Septembre-mars</i>	<i>Mai-août</i>
<i>Indonésie</i>	<i>Septembre-décembre</i>	<i>Mars-juillet</i>
<i>Malaisie</i>	<i>Septembre-février</i>	<i>Mars-mai</i>
<i>Nigéria</i>	<i>Septembre-mars</i>	<i>Mai-août</i>

fibrovasculaires). À l'exception de l'œdème des pousses, ces maladies sont causées par des champignons et peuvent être traitées dans une certaine mesure à l'aide de fongicides.

Dans un certain nombre de régions productrices, les cultures souffrent aussi de dommages infligés par les parasites. En Afrique occidentale et, dans une moindre mesure, en Amérique latine, les mirides (capsides) entraînent des pertes à la récolte. Dans la région du Pacifique, y compris en Indonésie et en Malaisie, les foreurs de cabosse (la larve d'un petit papillon) est un ennemi de premier plan.

Les connaissances scientifiques sont aujourd'hui suffisantes pour trouver des solutions à la plupart de ces problèmes, mais des obstacles entravent leur application. L'infrastructure sociale et économique dans une région productrice de cacao donnée constitue souvent le principal obstacle. En outre, certaines mesures, telles que la pulvérisation par saturation, ne sont plus acceptables du point de vue écologique, alors que d'autres sont simplement trop coûteuses pour être possibles. Dans les régions productrices de cacao, les services de vulgarisation, qui conseillent les agriculteurs sur ces questions et qui relèvent généralement de la responsabilité du gouvernement local, souffrent habituellement d'un manque de personnel tout autant que de ressources financières. Un autre facteur limitatif est l'absence de soins adéquats aux cultures et d'assainissement agricole.

Les scientifiques continuent par conséquent de chercher des méthodes de remplacement. À l'heure actuelle la solution généralement acceptée semble être le replantage des zones touchées avec des hybrides résistant à la maladie et aux parasites. Nombre de régions productrices de cacao ont mis sur pied des programmes de reproduction et de propagation portant sur la distribution des nouvelles espèces végétales. Parmi les autres mesures aujourd'hui adoptées figurent les moyens de lutte biologiques, tels que le lâchage d'insectes prédateurs qui se nourrissent de parasites, ou le fait d'encourager les champignons à inhiber la progression de la maladie. La conjugaison de différentes méthodes pour donner naissance à des régimes de gestion intégrée des maladies et des parasites fait également l'objet d'une étude approfondie.

Production durable

Les communautés scientifique, économique et politique sont loin d'être d'accord sur la signification précise de l'expression "développement durable" et les définitions utilisées sont nombreuses. Déjà en 1987, la Commission mondiale des Nations Unies sur l'environnement et le développement avait donné une

définition communément acceptée et largement utilisée aujourd'hui. Elle avait été incluse dans ce qui devait être connu sous le nom de Rapport Brundtland et dit que : "...le développement durable est un développement qui assure la satisfaction des besoins présents sans compromettre la capacité des générations futures à satisfaire leurs propres besoins".

Sustainable Cocoa Program

À la fin des années 90, le concept de durabilité dans l'économie du cacao suscitait un grand intérêt, l'accent étant mis principalement sur les méthodes de production durable. Ceci a conduit à la signature d'une déclaration d'intention en mars 1999, à Paris, par un certain nombre d'organismes concernés par le marché du cacao. La déclaration repose dans une grande mesure sur le Sustainable Cocoa Program (SCP) mis sur pied par le American Cocoa Research Institute (ACRI) parrainé par la branche, en collaboration avec d'autres parties. L'objectif est de garantir d'ici 10 ans une offre durable de cacao, en insistant sur les aspects économiques ainsi que sur les améliorations sociales et environnementales possibles.

L'Organisation internationale du cacao (ICCO) est également en train de concevoir un programme pour une économie durable du cacao, en collaboration avec ses membres. Il s'agit là de travailler à la fois sur la production et la consommation. L'ICCO a mis sur pied un mécanisme de coordination et d'échange d'informations entre les nombreuses parties impliquées dans la recherche, dans l'espoir que cela aboutira à des applications pratiques aussi nombreuses que possible sur le terrain.

De plus amples renseignements sur le Sustainable Cocoa Program et d'autres initiatives sur la durabilité figurent sur certains des sites Web énumérés à l'appendice V.

Principaux pays producteurs

91 % de la production mondiale proviennent de huit pays

Au cours de la campagne 1998/99 (d'octobre à septembre), 2,81 millions de tonnes de fèves de cacao ont été produites dans le monde. Quelque 2,56 millions de tonnes, soit 91 %, ont été produites par seulement huit pays, comme le montre le tableau 1. À elle seule la région de l'Afrique occidentale a produit 1,92 millions de tonnes, soit deux-tiers du total mondial.

Pays	1990/91		1995/96		1998/99		1999/00 a/	
	'000 tonnes	%						
Côte d'Ivoire	804	32	1 200	41	1 163	41	1 325	44
Ghana	293	12	404	14	398	14	440	15
Indonésie	147	6	285	10	390	14	410	14
Nigéria	170	7	158	5	198	7	165	5
Brésil	380	15	231	8	138	5	125	4
Cameroun	107	4	135	5	124	4	120	4
Équateur	104	4	103	4	75	3	95	3
Malaisie	224	9	115	4	75	3	60	2
<i>Les huit</i>	<i>2 229</i>	<i>89</i>	<i>2 631</i>	<i>90</i>	<i>2 561</i>	<i>91</i>	<i>2 740</i>	<i>91</i>
Autres pays	281	11	282	10	247	9	263	9
MONDE	2 510	100	2 913	100	2 808	100	3 003	100

Source : ICCO.

a/ Estimations.

Au début des années 70 les quatre plus gros pays producteurs de cacao étaient le Ghana (400 000 tonnes, moyenne arrondie), le Nigéria (250 000 tonnes), la Côte d'Ivoire (200 000 tonnes) et le Brésil (200 000 tonnes).

Une telle concentration dans une région du monde – la ceinture tropicale qui s'étend du Sierra Leone au Cameroun – laisse craindre qu'un phénomène climatique de l'ampleur d'El Niño n'affecte l'ensemble de la région et ne conduise à une récolte catastrophique. La branche d'activité se félicite par conséquent de l'expansion de la production dans d'autres régions, comme la région du Pacifique, pour établir un meilleur équilibre géographique de la base d'approvisionnement en cacao.

En ordre décroissant de leur production annuelle, les huit plus gros pays producteurs de cacao sont actuellement la Côte d'Ivoire, le Ghana, l'Indonésie, le Nigéria, le Brésil, le Cameroun, l'Équateur et la Malaisie.

Côte d'Ivoire

41 % de la production mondiale de cacao

Au cours de la campagne 1998/99, la Côte d'Ivoire a récolté 1,16 millions de tonnes de fèves de cacao, soit près de 41 % de la production mondiale. La récolte 1999/00 s'élevait à environ 1,32 millions de tonnes.

La progression de la production de la Côte d'Ivoire a été encouragée par la politique gouvernementale des années 70 qui favorisait le secteur agricole, et plus particulièrement le cacao. Du matériel de plantation adapté était distribué et des conseils prodigués sur la culture et la récolte du cacao. Parallèlement, un système de commercialisation public était créé pour amener le cacao de l'exploitation jusqu'aux marchés mondiaux.

En Côte d'Ivoire, bien qu'il existe quelques plantations de plus grande taille, on estime que plus de 90 % de la production sont issus d'exploitations de subsistance. À l'origine, le cacao était acheté par les représentants des sociétés d'exportation et conduit dans des installations pour y être mis en sacs et classifié pour l'exportation. Le prix était fixé une campagne à l'avance et le gouvernement, par le biais de son fonds de stabilisation (la Caisse de stabilisation des prix des produits agricoles ou CAISTAB), absorbait la différence entre le prix producteur et le prix obtenu sur les marchés mondiaux.

Depuis, le gouvernement a restructuré ces systèmes internes et de commercialisation à l'exportation tant pour le café que pour le cacao, en augmentant la participation et l'investissement du secteur privé. Il a également mis en œuvre un programme de développement durable de la terre et des récoltes, en intégrant des techniques de lutte intégrée contre les parasites et de gestion du sol. Ceci s'inscrit dans le Sustainable Cocoa Program abordé plus haut.

Le cacao produit en Côte d'Ivoire est de la variété Forastero. La flaveur des fèves est basique. Leur couleur est proche du standard mondial (Ghana) mais elles sont généralement moins bien fermentées et leur acidité est légèrement supérieure. Sujettes à certains défauts, y compris la moisissure, la germination et les dommages causés par les insectes, les fèves sont généralement aussi de petite taille.

La Côte d'Ivoire est depuis longtemps attirée par l'idée d'accroître la valeur de ses exportations de cacao en prenant pour elle la marge de transformation du cacao. Les pays producteurs de cacao éprouvent cependant des difficultés à soutenir la concurrence avec les installations de transformation à grande échelle et efficaces situées en Europe. Le secteur national de la transformation – dont la capacité de production avoisine 350 000 tonnes de fèves de cacao par an – est toujours subventionné. Il bénéficie en effet d'un accès à des fèves de cacao meilleur marché ainsi que d'avantages fiscaux particuliers. Il n'en demeure pas moins que le volume des broyages locaux de fèves de cacao en 1998/99 était estimé à 225 000 tonnes.

Ghana

14 % du total mondial

Avec une production de 398 000 tonnes de fèves de cacao (quasiment toutes de première qualité) pour la campagne 1998/99, le Ghana représente quelque 14 % du total mondial. Pendant les années 60 il était le plus gros producteur au monde.

Le Ghana a une longue tradition de cacaoculture. Les pratiques adéquates de culture et de traitement après récolte sont observées avec soin et se transmettent de génération en génération parmi les paysans pratiquant l'agriculture de subsistance. C'est probablement pour ces raisons que le cacao du Ghana est réputé. Il est reconnu comme étant la norme pour les cacaos courants, avec sa taille uniforme, sa fermentation optimale, son absence de défauts, son ratio amandes décortiquées-fèves élevé et sa haute teneur en matière grasse.

Trois principales maladies posent problème : l'œdème des pousses (dont certaines souches particulièrement pernicieuses ne sont pas présentes dans d'autres pays d'Afrique occidentale), la pourriture brune et les mirides (capsides). Ces dernières années a été constatée une augmentation considérable de la souche de pourriture brune *Phytophthora megakarya* particulièrement virulente, qui est source de bien des préoccupations parmi les experts.

L'œdème des pousses est un phénomène propre à l'Afrique occidentale. Il est transmis par des cochenilles et est le seul virus dont on sait qu'il cause des dommages significatifs au cacao. Les insectes se nourrissent du cacao et d'un grand nombre d'autres plantes locales hôtes qui, au fil du temps, ont réussi à devenir résistantes au virus. Il y a quelques années le gouvernement a réellement tenté d'éviter la propagation du virus d'est en ouest en ordonnant qu'un cordon sanitaire, ou qu'une ceinture sans cacao, soit créé à travers le pays. Cependant, en dépit du grand nombre de plantes hôtes de substitution disponibles, la ceinture n'a pas permis d'enrayer la propagation du virus.

À l'heure actuelle, le seul remède qui laisse réellement présager des résultats positifs est la mise au point de variétés résistantes à la maladie. Les hybrides de l'Amazone les plus récents, par exemple, qui sont cultivés pour remplacer la variété Amelonado traditionnelle, semblent présenter les meilleures chances de survie.

Le climat somme toute plus sec du Ghana est moins propice à la formation du champignon de la pourriture brune. Cette maladie à proprement parler ne constitue donc pas autant un problème dans ce pays que dans certains pays voisins.

D'un autre côté, la lutte contre la troisième grande maladie du cacao, les mirides, est devenue une lutte de tous les instants. Les dégâts sont particulièrement sévères pendant les périodes sèches et pour les arbres déjà affaiblis par l'œdème des pousses. Ce phénomène est exacerbé par les trouées dans la frondaison des arbres abritant les cacaoyers, ce qui augmente le risque d'attaque. La principale arme défensive utilisée est la pulvérisation sélective à l'aide d'insecticides. À présent, la recherche de techniques de lutte biologique acceptables pour l'environnement se poursuit de manière urgente :

- Le nombre d'insecticides autorisés est en baisse.
- La capacité de la science à détecter même les niveaux les plus bas de résidus de pesticides s'améliore.
- Les insectes eux-mêmes augmentent leur résistance aux méthodes de lutte et aux substances utilisées.

Le cacao du Ghana est acheté par l'Office de commercialisation du cacao (Cocobod), soit par le biais d'intermédiaires privés sous licence, soit par le biais

de son propre organisme d'achat, à un prix fixé pour la campagne. Le Cocobod est le seul vendeur de cacao du pays sur le marché international. Il absorbe la différence entre le prix payé aux producteurs et celui obtenu sur les marchés mondiaux. Certaines pressions se font sentir qui vont dans le sens d'une privatisation des achats et de la commercialisation.

Le Ghana dispose d'un petit secteur de la transformation qui convertit des fèves en beurre et en tourteaux de cacao. Les résultats des usines ne sont toutefois pas bons, principalement du fait d'un manque de pièces détachées, de longues coupures de courant et de la pénurie de fèves appropriées. Il arrive de ce fait que le Cocobod passe des accords de sous-traitance ("tolling") avec des transformateurs européens. (Voir chapitre 18, encadré 11 pour une description détaillée du "tolling".)

Indonésie

De 58 000 à 390 000
tonnes en 10 ans

En Indonésie, le verger cacaoyer s'est rapidement développé pendant les années 90. De seulement 58 000 tonnes en 1987/88, la production a augmenté pendant 10 années consécutives, pour atteindre 390 000 tonnes en 1998/99.

La progression a cependant maintenant été ralentie par les foreurs de cabosse, qui a atteint Sulawesi et est présent dans la quasi-totalité de la région productrice de cacao de la Malaisie et de l'Indonésie. Historiquement, le cacao fin (fine ou flavour) était produit à Java et au Timor oriental, mais là encore la présence des foreurs de cabosse a limité la production.

Bien que, dans un premier temps, les cacaoculteurs aient simplement renoncé à exploiter les surfaces infectées pour en planter de nouvelles, les efforts de lutte contre l'infestation sont aujourd'hui consentis par des entités publiques et privées qui utilisent des méthodes de lutte chimiques et d'amélioration de l'hygiène dans les exploitations. Il a été démontré que l'infestation peut être contrôlée en choisissant mieux le moment de la récolte, en plantant des cultivars moins sensibles et (éventuellement) en utilisant des moyens de lutte biologiques (fourmis noires, guêpes parasitiques, etc.). On estime généralement qu'il est normal qu'une faible infestation entraîne des pertes allant jusqu'à 10 % de la récolte. Une perte de cet ordre serait comparable aux pertes causées ailleurs par d'autres maladies et nuisibles tels que la pourriture brune et les mirides.

Les cacaoculteurs
obtiennent jusqu'à 90 % du
prix du marché

Un autre facteur ayant contribué à l'expansion de la production de cacao en Indonésie a été le système de libre commercialisation de la récolte sur le marché. Ceci a permis aux agriculteurs d'encaisser jusqu'à 90 % du prix du marché international.

Cependant, bien que le tonnage total ait augmenté rapidement, la qualité des soins et du traitement après récolte a diminué. Les fèves de cacao indonésiennes sont jugées inférieures au cacao standard d'Afrique occidentale. Il n'en demeure pas moins qu'elles trouvent facilement preneur à prix réduit sur les marchés à terme. Les techniques de transformation innovantes adoptées par les principaux broyeurs de cacao, en particulier aux États-Unis, garantissent également une demande acceptable.

Nigéria

Le Nigéria était le deuxième producteur de cacao au monde après le Ghana. Naguère, il exportait des fèves d'une qualité que ne surpassait que le cacao bien fermenté des cultures principales ghanéennes. La commercialisation faisait l'objet d'un contrôle strict par la Nigeria Produce Marketing Board (conseil de commercialisation de produits du Nigéria), qui payait un prix fixe aux agriculteurs et vendait le cacao aux prix du marché mondial.

En route vers les 200 000 tonnes

La bonne réputation du cacao nigérian a sérieusement souffert au début des années 90 de par la conjugaison de deux années de mauvaises conditions climatiques et de la perturbation interne de ses systèmes d'exportation et de distribution de cacao suite à la fermeture du Marketing Board. La production annuelle atteignait 170 000 tonnes en 1990/91 mais, en l'espace de seulement deux campagnes, elle a chuté pour atteindre 130 000 tonnes. Depuis lors elle s'est redressée, est en progression et devrait revenir à 200 000 tonnes. Ce n'est qu'à la fin des années que le gouvernement, les organisations d'agriculteurs et le secteur privé ont ensemble établi un nouveau *modus operandi* de qualité. Les fèves de cacao nigérianes commencent à présent à se refaire une réputation.

Le Nigéria a également été attiré par l'idée d'augmenter la valeur de ses fèves de cacao en les transformant localement pour l'exportation sous forme de beurre, tourteaux et poudre. Plusieurs usines ont été construites, souvent grâce à des aides ou des prêts offerts par le pays fournissant le matériel, sous forme de subventions à l'exportation. Une des ces usines était exploitée avec succès sous l'égide du conseil de commercialisation mais un grand nombre d'entre elles ont échoué, pour une série de raisons dont, principalement, le fait qu'elles dépendaient de subventions.

Brésil

Selon certaines sources, le cacao pourrait bien être originaire de la région de l'Amazone du Brésil, plus particulièrement des États de Pará et d'Amazonas. De là il fut introduit dans l'État de Bahia, où se situait alors la capitale du Brésil. Un boom du cacao se produisit, et quelques grandes exploitations virent le jour. Les cultures brésiliennes de cacao se sont toutefois avérées particulièrement vulnérables face à la pourriture brune, une maladie qui a, à certaines époques, touché pas moins de 30 % des cabosses.

La variété la plus commune de cacao plantée est le *Cacau comun*, reconnaissable à sa cabosse jaune lisse ainsi qu'à sa fève noirâtre et à l'odeur plutôt forte (lorsqu'elle est convenablement fermentée et séchée). Son grainage est en moyenne de 91 à 100 fèves pour 100 grammes pour les bonnes campagnes. La zone de production du cacao de Bahia étant géographiquement située au bord de la ceinture cacaoyère, ses cultures sont plus souvent affectées par des conditions climatiques adverses que celles qui se situent dans les régions de production de cacao plus typiques d'Amérique latine, d'Afrique et du Pacifique. Étant donné que la saison des pluies est généralement douce, les conditions sont propices au développement de la pourriture brune.

Pendant les années 80, par le biais de son organisme de financement, de recherche et de développement CEPLAC (Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira), le gouvernement a consenti un effort de taille pour développer la culture du cacao, en se concentrant sur des régions telles que Espírito Santo, Pará et Rondônia. Cette mesure a été financée par des prélèvements sur les échanges commerciaux de cacao. La production a enregistré une augmentation considérable pour atteindre un pic de 380 000 tonnes en 1990/91, puis a chuté à 138 000 tonnes en 1998/99.

L'expansion rapide des plantations de Rondônia a cependant dû être interrompue parce que les variétés d'arbustes plantées n'étaient pas suffisamment résistantes au champignon du balai de sorcière (*Crinipellis perniciososa*), endémique dans les régions des Amazones (dont fait partie Rondônia). En outre, des mesures de quarantaine inadaptées ont permis au champignon de se propager de manière presque illimitée à la région de Bahia, où il a causé une catastrophe de grande ampleur. La productivité des exploitations des régions affectées a chuté parfois de 90 %. Les remèdes étaient mal connus et nombre de cacaoculteurs ont simplement abandonné leurs exploitations

La maladie a fait baisser la production qui est passée de 15 % à 5 % du total mondial

(permettant à l'infection de se développer davantage), planté d'autres récoltes, ou se sont tournés vers l'élevage de bétail.

La communauté exportatrice de cacao traditionnelle s'est effondrée. Des sociétés et de gros producteurs ont fait faillite et des usines de transformation se sont déplacées, ont été fermées ou ont considérablement réduit leurs activités. En 1998/99, la production était tombée à 138 000 tonnes. Pour maintenir en activité certaines des usines, notamment celles qui appartiennent à des investisseurs étrangers, le Brésil a été contraint d'importer des fèves de cacao d'Afrique et d'Indonésie.

Cameroun

Le Cameroun est considéré comme faisant partie de la ceinture cacaoyère de l'Afrique occidentale et produit du cacao depuis plus de 100 ans. Le cacao du Cameroun, qui viendrait vraisemblablement d'une souche Trinitario, est légèrement différent de la fève courante d'Afrique occidentale. Il a une casse plus rouge et une saveur plus forte. Il est généralement préféré par le secteur du pressage du cacao européen pour sa teneur en beurre de cacao supérieure à la moyenne. Il peut en outre être transformé en une poudre rouge très prisée, utilisée comme colorant et agent de sapidité dans le secteur des produits laitiers et de la pâtisserie.

Les principales maladies auxquelles doivent faire face les cultures de cacao du Cameroun sont la pourriture brune et les mirides (capsides). Du fait de la forte humidité ambiante et de l'altitude comparativement élevée de la ceinture cacaoyère, les nuits sont plutôt fraîches, et ces facteurs combinés favorisent le développement du champignon. Les fèves de cacao camerounaises, si elles ne sont pas exportées à temps, ont également tendance à moisir, ce qui a constitué un obstacle de taille à leur commercialisation aux États-Unis. Les exportateurs ne sont pas prêts à risquer d'essayer un refus de la part du Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques (FDA).

Depuis le milieu des années 40 la commercialisation du cacao à l'exportation était contrôlée par un organisme public semblable à la Caisse de stabilisation de la Côte d'Ivoire, appelé l'Office national de commercialisation des produits de base. Celui-ci garantissait aux producteurs un prix stable pour une campagne et supportait les risques de prix sur le marché international. Les importantes recettes tirées du pétrole ont, à l'occasion, permis de maintenir les prix des producteurs au-dessus des niveaux du marché mondial. Ce système a toutefois été aboli en 1991 et remplacé par l'Office national du café et du cacao, dont le rôle était de faciliter le passage à la privatisation totale.

À court terme cela a eu pour effet une baisse de la qualité et un recul de l'exportation; en l'absence d'un soutien d'envergure, le volume de production annuelle a également commencé à reculer par rapport au pic de 135 000 tonnes de 1995/96. En 1998/99, la production s'élevait à 124 000 tonnes.

La situation s'est à présent stabilisée. Les quelques gros exportateurs restant ont des liens directs avec le secteur de la transformation européen. La qualité s'améliore. En outre, avec l'aide de bailleurs de fonds internationaux, le Cameroun s'est lancé dans un système pilote de culture durable de cacao, qui se révèle prometteur.

Équateur

Pendant longtemps l'Équateur a été, et reste le plus gros producteur de cacaos fins (fine ou flavour) au monde. La saveur connue sous le nom de Arriba, particulièrement recherchée par les fabricants de chocolat fin de haute qualité,

4 % du total mondial

Plus gros producteur de cacaos fins (fine ou flavour)

est une caractéristique particulière de la variété de fèves Cacao Nacional, originaire d'Équateur.

La prévalence de certaines maladies telles que la ceratocystis, le balai de sorcière et la moniliose, a toutefois conduit à la destruction du verger de variété Nacional. Celle-ci a été remplacée par de nouveaux cultivars plus résistants à la maladie provenant de centres de phytogénétique du Costa Rica et de Trinité. La saveur traditionnelle distinctive est de ce fait plus difficile à trouver.

Les services locaux de recherche et de développement sur le cacao distribuent de nouvelles sélections de jeunes plants de la variété Nacional, réputée résistante à la fois à la moniliose et au balai de sorcière. Les entités ayant des intérêts commerciaux et les producteurs eux-mêmes sont favorables à une sélection connue sous le nom de CCN-51, qui a prouvé sa résistance au balai de sorcière (la souche équatorienne et non pas brésilienne) et dont le rendement est bon. Toutefois, d'après des analyses récentes, que le CCN-51 serait finalement sujet à la moniliose – outre le fait qu'il ne possède pas la saveur Arriba traditionnelle.

La production de l'Équateur atteignait 104 000 tonnes en 1990/91. Elle s'est maintenue à environ 90 000 tonnes jusqu'en 1997/98, lorsque les effets d'El Niño ont entraîné une chute des récoltes. Seules 30 000 tonnes ont été récoltées cette campagne-là, mais la production s'est depuis totalement redressée.

La mauvaise récolte de 1997/98 a été tout aussi dévastatrice pour les producteurs, les exportateurs et les transformateurs. L'Équateur était alors aussi en proie à une crise économique et financière sévère, nombre de producteurs et d'exportateurs étant dans l'impossibilité d'obtenir un financement, soit parce que leurs comptes étaient bloqués, soit parce qu'ils ne pouvaient tout simplement pas obtenir de crédit.

Se trouvant à court de fèves, les broyeurs locaux, qui absorbaient traditionnellement environ la moitié de la récolte de l'Équateur, ont été contraints d'importer du cacao d'Indonésie. Le secteur produisait à l'origine de la liqueur de cacao destinée à l'exportation vers les États-Unis, puis il s'est tourné vers le beurre, la poudre et les tourteaux de cacao destinés aux marchés d'Amérique latine. Il a cependant constaté qu'il n'était pas en mesure de donner un goût Arriba typique à ces produits intermédiaires. Il ne pouvait par conséquent pas prétendre aux surprix que peuvent normalement atteindre les fèves à la saveur prononcée.

Le chocolat à boire est populaire dans les Andes depuis des siècles et la demande de produits dérivés du cacao, bien que modeste, progresse régulièrement à travers l'Amérique latine. Par conséquent, outre les entreprises de transformation de cacao concentrées dans la région de Guayaquil, les activités de broyage dans les Andes équatoriennes représentent quelque 700 tonnes supplémentaires par an.

Malaisie

La production de cacao dans la péninsule malaise remonte à la fin du dix-huitième siècle, mais à l'époque elle n'attirait pas une grande attention. C'est pendant les années 50 que les Britanniques, confrontés à une flambée d'œdème des pousses dans les cultures de cacao en Afrique occidentale, cherchaient à développer une autre région productrice, et se sont tournés vers la Malaisie. L'île de Bornéo offrait un sol et un climat propices et une coopérative fut créée qui impliquait la Colonial Development Company, connue plus tard sous le nom de Commonwealth Development Company (CDC). Une station de recherche et de diffusion du cacao fut créée sur sa plantation Bal à Sabah.

La station a mis au point des plants particulièrement adaptés à Bornéo et, de là, la plantation progressa rapidement. La culture du cacao était intensive, sans

ombre mais avec engrais, sur de grandes plantations. À partir de Sabah, la culture sérieuse du cacao s'est propagée au continent malais, où des plantations semblables ont été créées, basées sur les variétés Amelonado/Forastero d'Afrique occidentale.

Avec comme base de départ moins de 1 000 tonnes en 1979, la production annuelle malaise de fèves de cacao a rapidement progressé, atteignant un pic de 240 000 tonnes pour la campagne 1989/90. La culture a ensuite souffert des effets conjugués de la propagation des foreurs de cabosse (*Conopomorpha cramerella*) et des conditions économiques locales défavorables. Le cacao avait du mal à soutenir la concurrence avec d'autres produits plus rentables tels que l'huile de palme. Nombre de plantations ont été converties ou fermées, y compris Bal. La campagne 1998/99 n'atteignait que 75 000 tonnes.

Les 75 000 tonnes de la production nationale étaient pratiquement toutes transformées localement

La rapide croissance de la production de fèves a donné naissance à un vaste secteur de transformation, approvisionnant l'Europe, les États-Unis et l'Asie en beurre et en tourteaux de cacao. On estime que la capacité de transformation locale excède 100 000 tonnes par an. Avec la chute des niveaux de production locale, le secteur a toutefois dû importer des fèves de cacao d'Indonésie et d'ailleurs pour permettre à ses usines de continuer de tourner.

Aujourd'hui, avec la mise au point et l'utilisation de nouvelles méthodes de lutte contre les foreurs de cabosse, et avec la diminution de la concurrence opposée par d'autres cultures, il semblerait que la baisse de régime du cacao de Malaisie se soit inversée. Il se développe à nouveau, moins sur des plantations et davantage sur de petites exploitations où les modes de production sont plus propices à une agriculture durable.

L'Office malais de commercialisation du cacao, un organisme public, procède à des recherches scientifiques sur le cacao mais ne s'occupe pas de sa commercialisation. Un autre organisme public, l'Autorité fédérale responsable de la commercialisation de produits agricoles, fixe les normes et supervise la classification (sauf à Sabah où cette activité reste volontaire). Les producteurs sont libres de vendre où ils le désirent et d'obtenir le meilleur prix possible. Les exportations de fèves de cacao brutes restent modestes parce qu'une grande partie de la production est transformée localement.

CHAPITRE 2

Évolution historique de l'offre de cacao

La plante du cacao est originaire des forêts tropicales d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud et le genre *Theobroma* semble provenir de l'est des Andes. Les traces les plus anciennes de son utilisation à des fins culinaires remontent à l'ère précolombienne en Amérique centrale où la civilisation Maya préparait et consommait une boisson apparentée au chocolat qui devait plus tard devenir une boisson très prisée de la nation aztèque en Amérique centrale. À partir de là son voyage qui devait à terme lui faire parcourir le globe le long de la ceinture tropicale humide, commença avec la conquête de la région par les Espagnols au seizième siècle. Le chocolat devait ensuite être accepté à la cour d'Espagne puis se propager à travers l'Europe.

L'augmentation de la demande en Espagne conduisit à l'introduction des essences dans un certain nombre de colonies espagnoles au début du dix-septième siècle. La culture fut instaurée dans les régions aujourd'hui connues sous les noms de République dominicaine, Trinité-et-Tobago, et Haïti ainsi que dans les Antilles, en Équateur en Amérique du Sud, et sur l'île de Fernando Po, au large de l'Afrique occidentale. Plus tard au cours de ce siècle, des marchands venus d'autres nations européennes, en particulier de France, d'Angleterre et des Pays-Bas, répondirent à l'augmentation de la demande en introduisant des cacaoyers dans d'autres îles des Caraïbes ainsi que dans certaines parties de l'Amérique du Sud, y compris au Brésil. À ce stade, à l'exception d'une présence mineure sur Fernando Po, le cacao restait une plante cultivée exclusivement dans la région connue aujourd'hui sous le nom d'Amérique latine (englobant l'Amérique centrale et du Sud ainsi que les Antilles). Au dix-huitième siècle, le Venezuela était le plus gros producteur, le commerce avec ce pays étant sous le contrôle des Néerlandais.

L'étape suivante de l'expansion de la culture du cacao à d'autres régions du monde ne débuta réellement qu'au dix-neuvième siècle. L'évolution la plus significative fut l'introduction de la culture dans de nombreuses parties de l'Afrique occidentale. Dans un premier temps, la culture débuta avec du matériel de plantation du Brésil sur les îles au large de l'Afrique occidentale : Principe, São Tomé et encore Fernando Po. À partir de là, le cacao fut introduit sur le continent, où il se développa avec succès au Ghana et au Nigéria pendant la dernière partie du siècle. Toujours au dix-neuvième siècle, la culture fut introduite en Asie (divers territoires dans et autour des océans Pacifique et Indien), ainsi que dans certaines parties de l'Afrique de l'Est.

Déplacements entre pays au vingtième siècle

Au début du vingtième siècle, le cacao continuait d'être principalement produit dans les Amériques : Équateur, Brésil, et Trinité-et-Tobago étant les plus gros producteurs. Les seuls pays en dehors de cette région à être parvenus à une production significative sont Sao Tomé-et-Principe. Cette tendance devait cependant rapidement se modifier avec la progression de ce qui allait à terme

devenir la région dominante pour la production de cacao le reste du vingtième siècle durant, l'Afrique occidentale. À ce moment-là, le Ghana (alors la Côte-de-l'Or) produisait à lui seul plus de 100 000 tonnes par an, un volume jamais égalé par un seul pays avant lui.

Le Ghana est resté le plus gros pays producteur jusqu'à la fin des années 70, avant d'être supplanté par son voisin à l'ouest, la Côte d'Ivoire. La production en Côte d'Ivoire n'a cessé de progresser pendant les 20 années qui ont suivi, de telle sorte que pendant la dernière moitié des années 90 la récolte atteignait constamment plus de 1 million de tonnes par an – un autre fait remarquable pour un seul pays dans l'histoire de la production de cacao.

Les deux dernières décennies du vingtième siècle ont également enregistré une augmentation de la production en Asie du Sud-Est, tout d'abord en Malaisie, puis plus tard en Indonésie. Des travailleurs provenant de plantations situées sur le continent malais ont créé de petites exploitations d'abord à Kalimantan (Bornéo) puis sur l'île de Sulawesi (Célèbes), où des zones forestières étaient déboisées par des négociants en bois. Ces zones se prêtaient parfaitement à la plantation de petites exploitations en cacaoculture. Récemment, en fait, la région Asie/Océanie a dépassé l'Amérique du Sud pour devenir le deuxième producteur de cacao au monde.

Booms et crises du cacao

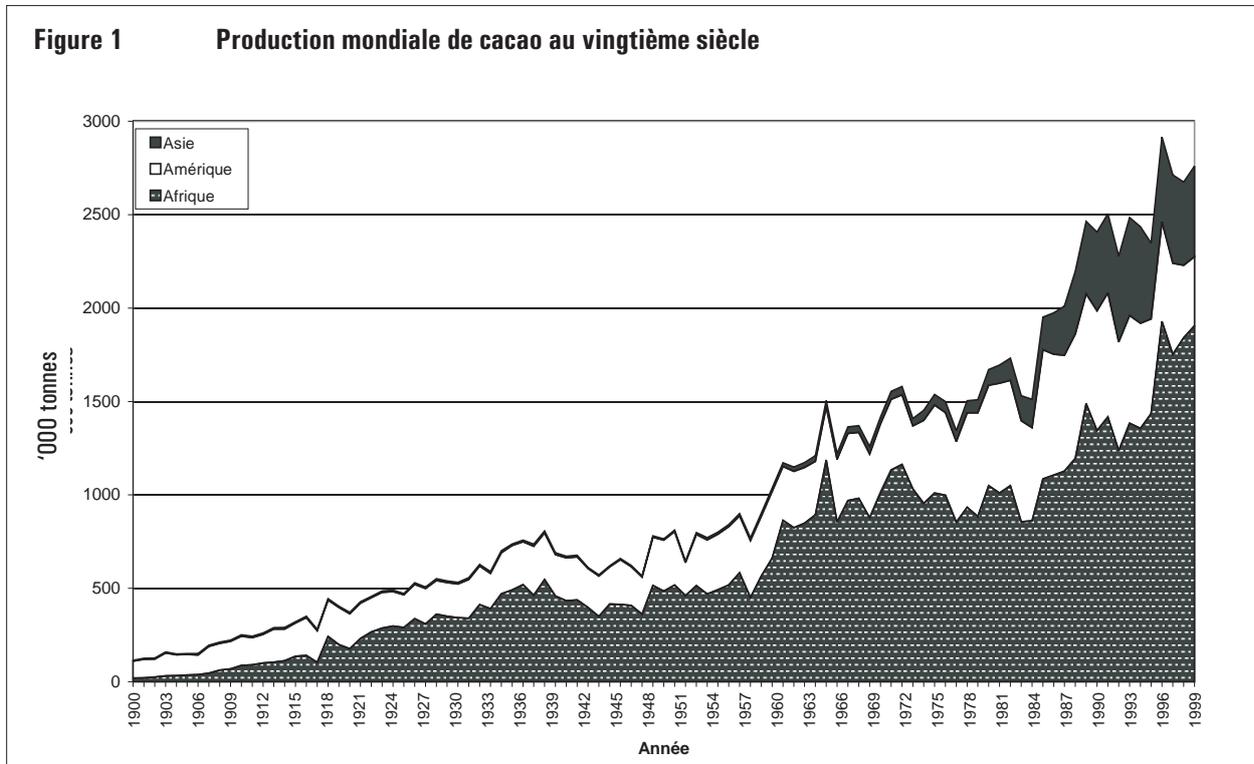
La production mondiale du cacao au vingtième siècle figure dans l'encadré 1. L'énorme croissance enregistrée durant cette période ne s'est pas faite à un rythme constant. Elle s'est caractérisée par des périodes de relative stagnation suivies par des périodes de forte expansion.

Les pays producteurs ont dans l'ensemble ressenti des flambées spectaculaires de leurs niveaux de production sur des périodes relativement courtes. Ces booms du cacao entraînent généralement des périodes de production relativement stable, suivies à leur tour de baisses ou de crises, parfois progressives, parfois marquées. L'ensemble de l'évolution du boom à la crise est connu sous le nom de "cycle du cacao".

Du point de vue historique, les booms du cacao ont inévitablement entraîné des modifications de la géographie de la production mondiale. Depuis ses origines en Amérique centrale, lorsque le cacao est devenu un produit de base international, cela s'est accompagné par un déplacement de la production vers l'Amérique du Sud (en particulier vers le Venezuela et l'Équateur) et, dans une certaine mesure, vers les îles des Antilles. Au début du vingtième siècle, l'industrialisation de la transformation du chocolat et l'augmentation de sa popularité en tant que bien de consommation qui a suivi (notamment en Europe et dans d'autres parties de l'hémisphère nord) étaient principalement dues au boom du cacao du Ghana. Bien que le Brésil ait régulièrement augmenté sa production pendant cette période, l'important déplacement de l'Amérique latine vers l'Afrique occidentale était dû au phénomène enregistré au Ghana.

La période de relative stagnation des années 70 a été suivie par une augmentation soutenue de la production mondiale. La Côte d'Ivoire était alors à l'origine du mouvement, qui remplaçait le Ghana, dont la production était en perte de vitesse, en tant que plus gros producteur de cacao au monde. Au moment où s'opérait ce changement en Afrique la croissance s'amorçait en Asie du Sud-Est. Cette région est par la suite devenue au moins aussi importante que l'Amérique latine.

La figure 1 montre la ventilation de la production mondiale par région pour le vingtième siècle. Elle illustre la nouvelle domination de l'Afrique, de même que l'augmentation plus récente de l'importance de l'Asie.



Source : ICCO.

Déplacements au sein de pays

D'est en ouest au Ghana et en Côte d'Ivoire

Les booms et crises du cacao peuvent se produire non seulement à l'échelle nationale, mais aussi au sein même d'un pays producteur donné – et ces deux processus peuvent arriver simultanément. Le Ghana est une bonne illustration de ce déplacement. À la fin des années 40 près de 80 % de la production du pays concernaient l'est (région de l'Est et Volta) et le centre (région Centre et Ashanti) de la ceinture cacaoyère. Au cours de la seconde moitié des années 90, la partie occidentale de la ceinture (Brong-Ahafo et la Région Ouest) représentait plus de 60 % de la production nationale. Un déplacement semblable d'est en ouest s'est produit en Côte d'Ivoire.

La mécanique du cycle du cacao

Un boom du cacao au sein d'un pays est généralement le fruit de la conjonction de la disponibilité de deux ressources clés : la terre et la main-d'œuvre. Le processus est déclenché par les conditions physiques, politiques, économiques et sociales nécessaires qui se conjuguent pour créer un environnement propice au développement de nouvelles petites exploitations cacaoyères et, dans certains cas, de plantations. Le prix du cacao sur le marché international façonne dans une certaine mesure l'environnement économique mais il n'est en aucun cas le seul facteur qui entre en jeu.

Jusqu'à présent, tous les booms du cacao étaient fonction de la disponibilité de terres abondantes se prêtant à de nouvelles cultures, en d'autres termes de la

forêt tropicale. À l'état vierge, la forêt tropicale fournit exactement le microclimat propice à la culture du cacao. Ses sols sont riches en éléments nutritifs et les risques de maladies dues aux organismes qui attaquent le cacao sont minimales. Dans un tel environnement, la culture du cacao est relativement facile et les entrepreneurs ne manquent généralement pas pour investir dans son développement.

Pour qu'il y ait boom du cacao il est aussi nécessaire qu'une main-d'œuvre soit disponible. Lorsque toutes les conditions sont réunies, elle est invariablement fournie par des migrants provenant de régions voisines – souvent de pays voisins. Les booms du cacao en Côte d'Ivoire et au Ghana, par exemple, ont été dans une grande mesure possibles grâce aux travailleurs migrants provenant de Haute Volta (aujourd'hui Burkina Faso).

Après la phase d'essor, divers problèmes commencent souvent à se manifester, qui conduisent à la phase de crise du cycle du cacao. Dans le cadre de la monoculture qui a été établie, les cultures deviennent plus sensibles aux parasites et aux maladies. Le producteur est alors confronté à un choix : investir davantage dans la lutte contre les maladies ou risquer une baisse de ses niveaux de production. Au début, la production bénéficie des éléments nutritifs naturels présents dans le sol de la forêt vierge, mais l'absence d'une gestion appropriée du sol et l'utilisation d'engrais conduisent à une dégradation progressive de la structure des sols ainsi que de la qualité des éléments nutritifs. Habituellement, après une période initiale de production relativement élevée et stable à faible coût en termes d'équipement et de main-d'œuvre, les rendements des exploitations établies commencent à diminuer.

D'autres facteurs entrent également en jeu. La destruction de la forêt tropicale d'origine (non seulement du fait de la culture du cacao, mais aussi peut-être due à d'autres facteurs) peut modifier le microclimat, le rendant plus sec et entraînant des précipitations plus inégales. Au niveau social, la durée de vie au travail de tout producteur ressemble au cycle de production de l'exploitation en cacaoculture. Si leurs enfants ne reprennent pas l'exploitation, les producteurs sont confrontés à une baisse de leur production lorsque eux-mêmes arrivent sur leur déclin.

La réaction habituelle lors d'une crise du cacao est, lorsque les conditions sont réunies, une migration de l'activité qui passe des régions productrices plus anciennes et épuisées à des régions nouvelles non exploitées de la forêt vierge. La Côte d'Ivoire et le Ghana présentent tous deux des exemples de ce phénomène.

Exceptions au schéma de production classique

Ce qui précède est une description générale de la progression classique de la production de cacao, mais des exceptions existent. Au Brésil, par exemple, lorsque la production de cacao se concentrait dans l'État de Bahia, l'augmentation du volume au cours du vingtième siècle s'est faite de manière plus harmonieuse que dans la plupart des cas de boom du cacao. Jusque dans les années 90, les pratiques de la cacaoculture dans l'État de Bahia impliquaient l'utilisation régulière d'engrais et d'autres formes de gestion, même sur les exploitations très anciennes.

Néanmoins, lorsque la crise a frappé pendant les années 90, elle a été catastrophique. Elle a été provoquée presque entièrement par la survenue et la propagation du balai de sorcière à l'ensemble du verger. La migration vers d'autres endroits plus propices à la cacaoculture n'a dans ce cas-là pas été une option pour les producteurs, étant donné que la même maladie est endémique dans le Bassin brésilien de l'Amazone, le seul autre endroit présentant des conditions favorables à la culture du cacao. La seule solution possible était par conséquent, si l'on souhaitait éviter la disparition de la production brésilienne de cacao, la mise au point de plants capables de supporter la maladie ou d'y résister.

La Malaisie n'a pas suivi le schéma classique. Une augmentation marquée de la production pendant les années 80 a été suivie par une chute tout aussi marquée dans la dernière partie des années 90. Dans ce cas précis, la crise était une crise de confiance dans le marché international du cacao au regard d'une période prolongée de prix bas. Ce facteur a joué un rôle prédominant dans la conversion des plantations de cacao en des cultures d'huile de palme.

La production en Indonésie, essentiellement sur l'île de Sulawesi, en est encore dans sa phase ascendante du cycle. Les exploitations sont de petite taille, mais elles font appel à une plus grande gestion et à des intrants plus nombreux que généralement en Afrique occidentale, ce qui permet de meilleurs rendements. Néanmoins, il reste à voir dans quelle mesure le pays résistera à la menace d'une crise du cacao, dont les premiers signes – une augmentation de la prévalence de maladies et quelques années de sécheresse – se font déjà sentir.

Cycles de prix

Les prix du cacao sur le marché international ont tendance à suivre un schéma à long terme, qui reflète les caractéristiques du cycle du cacao et influencent indirectement (voire parfois directement) les déplacements de la production entre pays et régions. Pendant les périodes de boom du cacao l'offre est généralement excédentaire sur le marché mondial, ce qui entraîne une chute des prix qui se maintiennent ensuite à un niveau bas. Les prix bas contribuent à mettre un terme à la période de boom, jusqu'à ce que, à terme, la consommation soit plus importante que la production, ce qui fait entrer le marché mondial dans une période de déficits structurels de l'offre. Les prix commencent alors à augmenter, ce qui favorise en partie de nouveaux booms, qui peuvent se produire dans des pays ou des régions totalement inédits, comme dans le cas de l'Asie du Sud-Est.

La durée d'un cycle de prix à long terme est estimée, grosso modo, à un peu plus de 20 ans. Bien qu'un modeste redressement des prix ainsi que de légers déficits structurels en termes d'offre aient été enregistrés pendant les années 90, les niveaux de prix atteints en 1998, en termes réels, restaient bas par rapport à ceux des années 70 et de la plus grande partie des années 80. Il semblerait néanmoins que les prix aient été suffisamment hauts pour encourager un certain nombre de pays d'Afrique et d'Asie à planifier l'expansion future de leur production.

Projections

À travers le monde, les ressources disponibles de la forêt vierge tropicale n'ont cessé de s'amenuiser. Qui plus est, la pression publique exercée pour préserver ce qu'il en reste se fait de plus en plus sentir à l'échelle internationale. Ces facteurs font qu'il est moins probable que la progression future de la production de cacao suive le scénario classique des booms du cacao. L'accent est à présent mis sur l'élaboration de méthodes de production durable, impliquant le rajeunissement et la replantation des zones plantées les plus anciennes. Dans de telles conditions, il se pourrait que la production de cacao se déplace moins d'une région à une autre et d'un pays à un autre que par le passé, même si la possibilité de nouveaux booms du cacao dans les zones de production existantes ou nouvelles ne peut être écartée.

Les prévisions de l'ICCO et de la FAO (Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture) relatives à la production de cacao jusqu'en 2005 figurent dans le tableau 2.

**Tableau 2 Production de cacao, par région et par quantité, projections jusqu'en 2005
(en millions de tonnes et en pourcentage du total)**

Régions	1990/91 a/		1998/99 a/		2004/05 b/	
	Quantité	%	Quantité	%	Quantité	%
Afrique	1,42	56	1,92	69	2,17/2,00	70/65
Asie et Océanie	0,42	17	0,52	18	0,56/0,61	18/20
Amérique latine et Caraïbes	0,67	27	0,37	13	0,37/0,47	12/15
Monde	2,51	100	2,81	100	3,10/3,08	100/100

Sources : ICCO et FAO.

a/ ICCO.

b/ Publié de manière indépendante par l'ICCO et la FAO pendant le premier trimestre 2000.

CHAPITRE 3

Importance économique du cacao pour les pays producteurs

Le cacao est presque exclusivement produit dans des pays en développement des tropiques. Étant donné que leurs ressources sont souvent maigres et consistent principalement en des matières premières agricoles, c'est à ces pays qu'il revient d'exploiter pleinement les possibilités d'engranger des recettes grâce à ces produits de base.

Impact social et économique

Une culture de cacao peut être bénéfique pour la structure sociale d'un pays ainsi que pour son économie. Pour être rentable, le cacao doit être cultivé sur des surfaces relativement vastes, il s'agit par conséquent presque exclusivement d'une activité rurale. De par sa nature, le cacao fournit à la fois un revenu et un statut social aux communautés rurales, contribuant ainsi à éviter les migrations à grande échelle vers les zones urbaines, avec tous les problèmes de chômage et de faible qualité de vie qu'elles entraînent.

Dans certaines parties du monde, le cacao joue un rôle mineur dans l'économie du pays dans son ensemble mais il joue un rôle de premier plan voire prédominant, dans la région dans laquelle il est cultivé. Bien que le Brésil, par exemple, ait été un des plus gros producteurs de cacao au monde pendant la plus grande partie du siècle dernier, la contribution de cette culture à l'économie nationale a toujours été relativement modeste. Dans l'État de Bahia, là où l'essentiel du cacao brésilien est produit, la production de cacao est cependant depuis longtemps la principale activité économique.

D'un autre côté, dans un pays plus petit le cacao peut être le pilier de l'économie nationale. C'est le cas pour Sao Tomé-et-Principe, l'État aux deux îles qui se trouve au large de l'Afrique de l'Ouest. Même si sa production de cacao n'a aucun impact sur l'offre et la demande mondiales, le sort de son économie nationale dépend des principaux producteurs et consommateurs de cacao ailleurs, dont les actions déterminent en dernière analyse les niveaux de prix.

Ajouter de la valeur par la transformation

Un certain nombre de pays producteurs, notamment la Côte d'Ivoire, le Nigéria et le Brésil, ont cherché à accroître les recettes qu'ils tirent de l'exportation du cacao en créant des installations de transformation de fèves de cacao brutes en produits semi-finis et, dans certains cas, en produits finis à base de cacao. Ceci semblerait à première vue une évolution logique pour les producteurs de produits de base étant donné que, en principe, la transformation locale devrait

entraîner une augmentation de la valeur du bien exporté. Toutefois, dans le cas du cacao, cela ne va pas sans difficultés. Cette question est abordée plus en détail au chapitre 17.

Recettes à l'exportation tirées du cacao

Le tableau 3 contient les recettes annuelles moyennes à l'exportation de cacao dans un certain nombre de pays producteurs.

Pays	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-1997
Brésil	190	638	604	482	244	150
Cameroun	106	235	166	204	99	159
Colombie	1	3	10	22	16	18
Côte d'Ivoire	198	700	832	1 075	928	1 422
Équateur	57	214	124	122	97	142
Ghana	369	758	379	461	321	554
Grenade	2	6	5	3	3	2
Indonésie	1	15	44	82	215	386
Malaisie	9	65	147	292	240	208
Mexique	10	43	23	24	19	22
Nigéria	244	557	276	231	151	210
Papouasie-Nouvelle-Guinée	26	74	56	52	36	45
République dominicaine	22	72	61	59	45	58
Sao Tomé-et-Principe	8	18	9	5	4	5
Togo	19	41	24	21	8	15

Sources : FAO, *Trade Yearbook* (Rome); ICCO.

La part des exportations de cacao dans le total des exportations de chaque pays producteur pour la période 1971-1997 figure dans le tableau 4. Il existe une corrélation entre les tendances dans différents pays au fil du temps car ils sont tous confrontés aux mêmes variations des prix internationaux. Toute différence significative entre pays reflète par conséquent habituellement les changements dans les volumes de production nationale.

Pays	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-1997
Brésil	3	4	3	2	1	< 1
Cameroun	29	30	17	23	6	10
Colombie	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1
Côte d'Ivoire	22	28	31	36	32	35
Équateur	10	12	5	6	3	3
Ghana	60	74	47	53	35	27
Grenade	31	33	29	13	12	13
Indonésie	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1
Malaisie	< 1	1	1	2	< 1	< 1
Mexique	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1
Nigéria	7	5	2	4	1	< 1
Papouasie-Nouvelle-Guinée	7	11	7	5	2	2
République dominicaine	5	9	7	8	6	8
Sao Tomé-et-Principe	78	96	99	78	70	60
Togo	26	19	14	10	4	5

Sources : FAO, *Trade Yearbook* (Rome); ICCO.

Côte d'Ivoire

Le cacao représente un tiers du total des recettes à l'exportation du pays

La Côte d'Ivoire est le plus gros producteur mondial de cacao, avec une contribution de 40 % de l'offre annuelle mondiale. Le cacao est le plus important produit d'exportation du pays. Néanmoins, depuis le milieu des années 70, les recettes que ce dernier tire de l'exportation du cacao n'ont pas suivi l'augmentation des volumes de production. La cause principale de ce phénomène réside dans le fait que les cours internationaux du cacao ont été relativement déprimés sur un marché où l'offre était excédentaire. L'ironie veut que l'énorme augmentation de la production de cacao en Côte d'Ivoire a probablement joué un rôle déterminant dans cette situation. À la fin des années 80 et au début des années 90 le pays a souffert d'une récession économique, ce qui démontre l'incidence que peut avoir la volatilité des cours internationaux du cacao sur une économie nationale dominée par les recettes à l'exportation du cacao.

Ghana

Entre 25 % et 30 % des recettes à l'exportation

Le Ghana était jadis le plus gros producteur de cacao au monde. Ses niveaux de production ont commencé à fléchir à partir des années 60 et jusqu'au milieu des années 80, mais la situation s'est depuis lors quelque peu redressée. Au début des années 70 le cacao représentait environ 60 % du total des recettes d'exportation, ce chiffre étant passé à 80 % grâce aux cours élevés du cacao au milieu des années 70. Depuis lors, les cours ont baissé, une chute de la production et la diversification de l'économie ghanéenne ont rendu le pays moins dépendant du cacao. Ce dernier représentait récemment 25 %-30 % des recettes à l'exportation, une part du total national qui reste somme toute significative.

Nigéria

Moins de 1 % du total des recettes à l'exportation

Jusqu'au début des années 70, le Nigéria était, depuis longtemps, au deuxième rang des producteurs de cacao en termes de volume de production juste derrière le Ghana. Le cacao était un élément relativement important de l'économie nigériane. Depuis lors, non seulement les volumes de production ont baissé, et avec eux les recettes à l'exportation tirées du cacao, mais le secteur de l'huile minérale a progressé à tel point qu'il est à présent le secteur d'activité dominant du pays. La main-d'œuvre rurale s'est en particulier éloignée du cacao, attirée qu'elle était par l'attrait d'emplois liés au secteur pétrolier ailleurs dans le pays, et la production de cacao en a souffert.

Depuis le début des années 80, la part des exportations de cacao dans le total national n'a cessé de baisser. Il n'en demeure pas moins que le cacao reste un des principaux produits agricoles d'exportation du pays.

Cameroun

Entre 5 % et 10 % des recettes à l'exportation

Le cacao a également perdu de son importance dans l'économie camerounaise, bien que la production soit restée relativement stable. Le début des années 90 a été caractérisé par un fléchissement temporaire du volume de production, associé à des difficultés ressenties pendant le processus de libéralisation des opérations de commercialisation de cacao jusque là contrôlées par l'État. Il n'en demeure pas moins que la valeur des exportations de cacao n'a cessé de diminuer depuis les années 80, suivant dans l'ensemble les cours du cacao. La part de moins en moins grande du cacao dans les recettes à l'exportation du Cameroun reflète également dans une certaine mesure la diversification de l'économie nationale. Néanmoins, sa contribution, qui atteint entre 5 % et 10 % du total des recettes à l'exportation, reste significative.

Brésil

Moins de 1 % du total des recettes à l'exportation

Dans l'ensemble le cacao est moins important pour le Brésil qu'il ne l'est pour nombre d'autres pays gros producteurs de cacao. Cela était vrai même lorsqu'il était le deuxième plus gros producteur au monde. Le café est le principal produit agricole exporté.

Toutefois, dans l'État de Bahia, le cacao a toujours revêtu une importance vitale. La baisse désastreuse de la production des années 90 causée par le balai de sorcière a entraîné une profonde récession économique dans la région. Les producteurs n'ont pas beaucoup de solutions de remplacement vers lesquelles se tourner qui ne soient pas préjudiciables pour l'environnement. La transformation des plantations de cacao en lieux d'élevage de bétail, par exemple, est jugée potentiellement dommageable pour l'environnement naturel de la région. Le rajeunissement de la production de cacao par l'élaboration de méthodes de culture pouvant offrir une quelconque résistance à la maladie semblerait être la solution la plus viable, mais il s'agit là d'une option difficile à mettre en œuvre lorsque les cours internationaux du cacao sont relativement bas.

Équateur

Près de 3 % du total des exportations

Depuis le milieu des années 70, la production de l'Équateur est restée relativement stable, ponctuée à l'occasion par des années très médiocres liées au phénomène météorologique El Niño. Les recettes à l'exportation liés au cacao ont cependant eu tendance à baisser notamment s'agissant de leur part en pourcentage de l'économie nationale. Cela est en partie lié au déclin des cours

du cacao, mais aussi à la plus grande valeur d'autres exportations de l'Équateur, y compris le pétrole. La cacaoculture reste néanmoins une des activités économiques les plus importantes dans les zones rurales.

Malaisie

Moins de 2 %

En Malaisie le cacao est devenu un produit exporté en grosses quantités du fait de l'expansion rapide de la production pendant les années 80. Son importance pour l'économie nationale n'a pas été très grande et sa part du total des recettes à l'exportation n'a jamais atteint 2 %. Dans un pays qui connaît une industrialisation rapide, le cacao a été dépassé par de nombreux autres secteurs. Il a, fut un temps, joué un rôle de premier plan dans le développement économique de Sabah (nord de Bornéo) et, dans une moindre mesure, de Sarawak. Il était cultivé dans ces régions dans des plantations, bien que quelques petites exploitations aient aussi vu le jour.

Au cours des années 80 et 90, l'huile de palme a supplanté le cacao en tant que culture en Malaisie. La baisse des cours internationaux, la mécanisation de la production d'huile de palme et la pénurie et le coût de la main-d'œuvre en étaient les causes principales. De vastes zones jadis plantées en cacaoyers ont été converties à l'huile de palme, laissant au cacao un rôle mineur dans l'économie malaise.

La taille des petites exploitations (jusqu'à 40 hectares) du pays montre une échelle totalement différente de ce qui existe en Afrique de l'Ouest, par exemple.

Indonésie

Moins de 1 %

Le cacao s'avère être un facteur de développement économique dans les zones rurales de l'Indonésie, en particulier sur l'île de Sulawesi. Ces régions productrices diffèrent de celles de la Malaisie en ce sens qu'elles reposaient principalement sur de petites exploitations plutôt que sur des plantations. Un afflux important d'immigrants provenant d'autres îles d'Indonésie a été enregistré, lesquels étaient attirés par les bénéfices économiques potentiels de la culture du cacao à Sulawesi.

Le cacao est par conséquent un élément essentiel du développement économique de Sulawesi. Il ne représente cependant pour l'heure que moins de 1 % du total de la valeur des exportations de l'Indonésie.

Résumé

Au cours des 25 dernières années, les économies nationales de la plupart des pays producteurs de cacao se sont grandement développées et diversifiées. Même si l'importance des exportations de cacao, exprimées en pourcentage des recettes nationales à l'exportation, a peut-être diminué, la culture du cacao reste vitale pour la plupart des régions et pays producteurs et elle constitue souvent une des principales activités agricoles.

CHAPITRE 4

Méthodes de commercialisation à la source

Pour que les producteurs puissent récolter le fruit de leur travail, il faut qu'il existe un circuit allant de l'exploitation jusqu'au port d'exportation. Par le passé, c'étaient habituellement les gouvernements qui établissaient des organisations structurées, dont l'objectif était la protection des producteurs contre les aléas du marché mondial.

Les approches adoptées pour la commercialisation du cacao par les pays producteurs étaient généralement différentes d'une région à l'autre et fonction de leur héritage colonial. Le Ghana, le Nigéria, la Sierra Leone et quelques pays des Caraïbes et du Pacifique ont opté pour les Offices de commercialisation. Il s'agissait d'organismes statutaires qui achetaient le cacao aux producteurs à un prix déterminé pour la campagne, et qui agissaient en tant que principaux vendeurs et exportateurs vers le marché mondial sous un seul nom. Le prix offert au producteur était fixé à un niveau suffisamment bas pour que les organismes enregistrent un bénéfice, lequel était utilisé pour couvrir les frais de fonctionnement et accumuler des réserves pour le cas où les cours du marché mondial devraient passer en dessous des prix payés aux producteurs.

La Côte d'Ivoire, le Cameroun et le Togo ont adopté le système de la Caisse de stabilisation. Dans ce cadre-là, des intermédiaires indépendants (traitants) achetaient le cacao aux producteurs à un prix fixé au cours de la campagne. Après avoir reçu l'autorisation de la caisse, des sociétés d'exportation privées vendaient le cacao en tant que mandants sur le marché mondial sous leurs propres noms et marques. La différence entre le prix payé au producteur et celui obtenu sur le marché mondial était aussi utilisée pour couvrir les frais et accumuler des réserves.

En Amérique latine, là encore diverses approches ont été testées. Certains pays se sont essayés aux offices de commercialisation ou aux coopératives monopolistiques (Mexique, Venezuela), certains avec des droits d'affiliation très bas et un contrôle minimum de la part des pouvoirs publics sur les ventes (Brésil), alors que d'autres se sont tournés vers le marché libre (République dominicaine). Les régions productrices les plus récentes dans les pays riverains du Pacifique (Indonésie, Malaisie) ont opté pour le marché libre.

Marchés libres

Ces quelques dernières années, nombre de pays producteurs ont changé le système par lequel le cacao est amené de l'exploitation au port d'exportation ainsi que son mode de vente sur le marché mondial.

En Côte d'Ivoire, la Caisse de stabilisation des prix des produits agricoles (CAISTAB) a été abolie. Les exportateurs sont à présent libres de s'approvisionner directement auprès des producteurs. Le système de déblocage – la nécessité d'obtenir l'approbation du gouvernement avant de conclure une vente sur le marché d'exportation – a également été supprimé.

L'ancien système fonctionnait bien tant que les prix payés aux producteurs étaient inférieurs à ceux du marché mondial et que les cours du marché mondial restaient très au-dessus des prix de revient du cacao. C'était le cas pour presque chaque campagne jusqu'en 1998, lorsque les prix des fèves de cacao ont commencé à baisser pour ensuite passer en dessous des prix des producteurs.

La Nouvelle CAISTAB, qui a remplacé la CAISTAB, n'a aucun contrôle direct sur la commercialisation. Il est aussi question d'établir un système de vente à terme par le biais d'une bourse locale où seraient traités les certificats d'exportation, mais rien n'avait encore été instauré lors de la rédaction du présent ouvrage.

Meilleur accès à l'information

Dans l'entretemps, les marchés en Côte d'Ivoire sont passés dans la liberté la plus totale, les agents des exportateurs, autant que par le passé, achetant le cacao aux producteurs au nom de leurs mandants. Le cacao est transporté vers les centres de collecte et de traitement appartenant aux exportateurs; les fèves y subissent un nouveau séchage, elles sont nettoyées et mises en sacs pour l'exportation, puis elles sont chargées à bord de navires de haute mer dans les principaux ports d'Abidjan et de San Pedro.

Pour les producteurs, les choses n'ont peut-être pas beaucoup changé, si ce n'est que le prix quotidien qu'ils obtiennent pour leurs fèves reflète à présent bien plus le marché mondial. D'un autre côté, les producteurs ont aujourd'hui réellement accès à des informations instantanées sur ce qui se passe sur le marché mondial, soit par le biais d'organisations du pays, soit directement sur Internet.

La situation est semblable au Cameroun, au Nigéria et dans les autres pays où les Caisses et les Offices de commercialisation ont été dissous et où les marchés ont été libéralisés. Depuis le début, l'Indonésie opère sur un marché libre où les exportateurs, directement ou par le biais d'agents, achètent aux producteurs aux niveaux des prix quotidiens du marché mondial. Comme en République dominicaine, un grand nombre d'autres pays tels que le Brésil, l'Équateur et le Venezuela optent aujourd'hui pour ce type de libéralisation de la commercialisation du cacao.

Le Ghana est un autre pays en passe de privatiser son système de commercialisation interne, bien que le processus soit plus lent. Son Office de commercialisation (Cocobod), l'unique acheteur et vendeur de cacao pour l'exportation, est maintenu. Des sociétés privées ont progressivement été autorisées à participer à l'achat de fèves de cacao sur le marché interne. Un prix fixé pour la campagne continue toutefois d'être maintenu; celui-ci est parfois supérieur au cours du marché mondial. Le Ghana s'est engagé à établir un système de marché totalement libre, mais, pour l'heure, aucun calendrier n'a été fixé.

Mécanismes d'achat

Dans le cadre d'un marché libre, un exportateur crée un organisme d'achat interne, soit en utilisant son propre personnel, soit en passant par des intermédiaires indépendants (par exemple des traitants en Côte d'Ivoire) qui, agissant généralement en tant que courtiers, achètent le cacao aux producteurs. En fonction de leurs relations individuelles avec ces intermédiaires, les producteurs vendent soit les stocks existants, soit ils passent contrat avec l'intermédiaire pour la livraison à terme des produits non encore récoltés, souvent moyennant une avance en espèces.

Les intermédiaires peuvent aussi fournir une assistance technique aux producteurs, peut-être sous forme d'équipement d'ensachage ou de culture,

d'insecticides, de fongicides ou d'engrais agricoles. Certains offrent en outre une formation à l'utilisation adéquate de ces équipements. Il s'agit là d'un mécanisme plus courant lorsque les intermédiaires sont les propres coopératives des producteurs.

Le prix payé au producteur est négocié individuellement et dépend des niveaux du marché mondial. D'une manière générale, les contrats à terme cotés à Londres ou New York sont pris comme base de prix, et sont ajustés en fonction du coût estimé du transport du cacao de l'exploitation jusque sur le marché.

L'exportateur se charge ensuite d'assurer le transport du cacao du point de livraison à l'intérieur du pays jusqu'au port maritime et le vend directement à des clients à l'étranger.

Avantages et inconvénients du marché libre

L'avantage premier du marché libre pour les producteurs est qu'en général ils reçoivent un pourcentage plus élevé du prix du marché international en vigueur. La marge prélevée par les intermédiaires et les exportateurs est relativement faible étant donné qu'ils sont en concurrence. En général, les producteurs de pays à marché libre obtiennent entre 80 % et 85 % du prix FOB pour leur cacao, alors que ceux qui travaillent dans le cadre d'une caisse ou d'un office reçoivent habituellement moins (voire bien moins) de 50 %.

Dans le même temps, plusieurs difficultés peuvent apparaître sur un marché libre, lesquelles doivent être surmontées.

Premièrement, les producteurs situés dans des zones moins accessibles risquent parfois d'être exploités, en particulier si les quantités globales produites dans une région donnée ne sont pas suffisantes pour répondre aux besoins de plus d'un intermédiaire. Il arrive aussi que les intermédiaires encouragent les producteurs à accepter de généreuses avances en tant que crédit sur les futures récoltes, et à s'endetter ainsi auprès d'eux.

Deuxièmement, dans les pays où l'abolition de la Caisse ou de l'Office a aussi conduit au démantèlement de la fonction de contrôle de la qualité, la qualité du produit livré aux exportateurs a souvent considérablement diminué. Il ne s'agit toutefois pas là d'un effet direct de la privatisation. Cela est plutôt lié au fait que les autorités ont permis que la fonction de contrôle de la qualité soit démantelée avant que le secteur privé n'ait pu mettre sur pied son propre système de contrôle de la qualité.

Pour réussir, le marché libre doit être doté d'un mécanisme fiable de contrôle de la qualité. Celui-ci peut prendre la forme d'un organisme de contrôle de la qualité et de certification ayant l'appui du gouvernement, ou d'un organisme privé (par exemple une association d'exportateurs).

Troisièmement, un système commercial de libre-échange peut faire courir davantage de risques aux acheteurs en termes de non-exécution des contrats par les expéditeurs. Dans le cadre d'une Caisse ou d'un Office, l'organisme de commercialisation garantissait l'exécution du contrat. Grâce aux ressources financières de ces organismes et au pouvoir qu'ils ont de réglementer les échanges, les défaillances étaient rares et les défaillants étaient punis.

Mais dans le cadre d'un marché libre, il est possible que l'acheteur soit à la merci des bonnes intentions du vendeur. Si cet aspect de la question n'a posé que des problèmes mineurs au cours de la longue période de baisse des cours, les acheteurs devraient être conscients du fait que le vendeur peut être tenté de ne pas tenir ses engagements s'il lui semble possible de faire un rapide profit.

Cependant, il est intéressant de noter que dans les pays qui ont, des années durant, opéré dans le cadre d'un marché libre, le taux de défaillance parmi les vendeurs reste relativement faible. Cela est probablement dû au fait que l'expérience acquise au fil du temps a enseigné aux sociétés d'exportation qu'une réputation de fiabilité dans les contrats est peut-être leur plus grand atout. En dernière analyse, la confiance entre le vendeur et l'acheteur est essentielle pour assurer une relation à long terme mutuellement bénéfique.

CHAPITRE 5

Cacao fin (fine ou flavour)

De 40 % à moins de 5 % de la production mondiale

Bien que la production de cacao ait été multipliée par dix au cours des 100 dernières années, le cacao fin est produit aujourd’hui dans les mêmes quantités, ou presque, qu’au début du siècle dernier. La part de ce cacao dans la production mondiale est par conséquent passée de plus de 40 % à moins de 5 %.

En dépit de sa part minoritaire, le cacao fin mérite qu’un petit chapitre lui soit consacré dans le présent guide. Il y a sa place non seulement pour des raisons historiques, mais aussi parce que la situation actuelle et les perspectives concernant ce cacao ne manquent pas d’intérêt.

Il existe une distinction claire entre les échanges commerciaux de fèves de cacao “fin” et “courant”.

Cacao Nacional

Les fèves de cacao fin présentent des caractéristiques distinctives bien plus nombreuses. Leur ascendance génétique remonte aux variétés Criollo et leurs hybrides, tels que les Trinarios. En Équateur, pays qui produit le plus de cacao fin, on fait remonter ses origines à une variété qui n’est ni le Forastero ni le Criollo, connue sous le nom de Cacao Nacional. Il s’agit d’une essence qui se distingue tout particulièrement par sa hauteur. Lorsqu’elle arrive pleinement à maturité, elle dépasse la hauteur d’un cacaoyer moyen de plusieurs pieds.

Un chocolat de grande qualité

Les fèves fines sont principalement utilisées par les fabricants de confiserie fine et de haute qualité à base de chocolat. La couleur et la saveur sont extrêmement importantes pour ces fabricants et ces utilisateurs de chocolat. Dans certains cas, ces fabricants établiront et maintiendront un contact direct avec les producteurs, dans la mesure où ils pourraient même s’approvisionner directement auprès d’une exploitation ou d’une plantation. Lorsque cela est le cas, ils achètent habituellement après avoir approuvé un échantillon avant expédition, et en se réservant le droit de refuser la marchandise à la livraison (une clause de remplacement est prévue).

Les cacaoyers portant cette fève sont moins productifs que les arbustes courants. Il n’est pas surprenant de constater que l’essentiel de la recherche pour la mise au point de variétés de cacao à plus grand rendement ou plus résistantes à la maladie s’est concentré sur le cacao courant. En outre, les fèves de cacao fin ont toujours été produites dans des régions où l’agriculture passait après le développement industriel ou devait concurrencer d’autres ressources telles que le pétrole. C’est ainsi que le Venezuela a perdu sa position jadis dominante en tant que producteur de cacao fin.

Étant donné que nombre de transformateurs de cacao abandonnent leurs opérations et se tournent vers l’externalisation pour satisfaire leurs besoins en chocolat, ce sont de grandes sociétés qui reprennent le flambeau. Ces sociétés

ont des besoins en tonnage qui ne peuvent être satisfaits par une seule source de cacao fin, et ils veulent également être assurés de la continuité de l'offre, avec des caractéristiques uniformes en termes de couleur et de flaveur. Qui plus est, les négociants se sont rendu compte que le fait de laisser au transformateur le privilège de faire la fine bouche rendait peu rentable les contrats sur ces cacaos en particulier. Les exigences en termes de stockage et de service à la clientèle se sont révélées si coûteuses que même les surprix élevés en vigueur sur le marché pour ces cacaos ne pouvaient constituer une compensation suffisante. Par conséquent, la plupart des maisons de négoce de cacao ont fermé leurs services spécialisés dans ce domaine.

Créneaux de marché

En dépit du fait que la part du cacao fin dans le total du cacao utilisé a baissé, un marché viable persiste pour les cacaos spécialisés, et certains changements dans la demande des consommateurs laissent à penser qu'à l'avenir il pourrait être possible d'inverser la tendance baissière. Par exemple, les régions dans lesquelles les cacaos fins sont produits se prêtent en général à l'agriculture biologique. Étant donné la popularité croissante des aliments biologiques, les cacaos fins sont bien placés pour, à terme, se placer sur un créneau dans ce nouveau type de marché spécialisé.

Encadré 5

Fèves de casse claire et fèves de casse sombre

Lorsque les fèves de cacao sont examinées en laboratoire ou au cours de la classification, elles sont coupées longitudinalement et l'intérieur de la fève est examiné pour déterminer la couleur et les défauts éventuels. Si la couleur est brun clair, la fève est considérée "de casse claire". Si elle est foncée, elle est "de casse sombre".

Les fèves de casse claire sont généralement de la variété Criollo (certaines ont une base Trinitario ou Nacional), en d'autres termes il s'agit de fèves fines. Les fèves de cacao courantes de la variété Forastero sont généralement de casse sombre.

Une autre possibilité qui n'a pas encore été pleinement exploitée est la sélection des plants dont les fèves sont très claires. Il peut s'agir de véritables fèves Criollo de Samoa et du Venezuela ou de la mutation hybride connue sous le nom de Catongo, originaire de la région Recôncavo dans l'État brésilien de Bahia. Une fève de casse claire permettrait de produire un chocolat "sombre" mais relativement clair sans que l'ajout de lait soit nécessaire, là encore, un produit qui pourrait trouver un créneau de marché sur les marchés du chocolat spécialisé ou biologique verrait le jour.

Tableau 5 Cacao fin (fine ou flavour) : production annuelle, par pays et par quantité, 1988/89-1998/99 (en milliers de tonnes)			
Pays	1988/89	1993/94	1998/99
Équateur	38,9	60,0	49,8
Venezuela	10,2	18,0	16,0
Papouasie-Nouvelle-Guinée	9,8	7,8	6,3
Madagascar	3,0	3,2	3,2
Sao Tomé-et-Principe	4,7	3,9	2,8
Indonésie a/	5,0	4,0	2,0
Dominique	0,2	0,0	2,0
Trinité-et-Tobago	1,4	1,7	1,8
Sri Lanka	1,6	1,4	1,6
Jamaïque	1,0	2,5	1,5
Grenade	1,5	0,8	1,1
Costa Rica	0,3	0,8	1,0
Panama	1,0	1,0	1,0
Autres	0,7	0,1	0,2
TOTAL	79,3	105,2	90,3 b/

Sources : ICCO et Département américain de l'agriculture.

a/ Les chiffres incluent la production du Timor oriental.

b/ Soit 3,2 % du total mondial (2,8 millions) de toutes les catégories de cacao.

PARTIE II

Exportation et expédition

CHAPITRE 6

Expédition des fèves de cacao

Le présent chapitre a pour objectif de présenter dans leurs grandes lignes les points relatifs à la pratique et à la gestion actuelles qui doivent être pris en compte pour garantir une expédition efficace des fèves de cacao de l'exploitation jusqu'à leur destination. Les principales questions couvertes sont :

- De l'exploitation au point d'exportation;
- Contrôle au départ;
- Assurance de l'exécution du contrat;
- Transport maritime;
- Assurance maritime;
- Questions d'ordre phytosanitaires;
- Coopération entre exportateur et importateur;
- Contrôle à l'arrivée.

L'objectif des exportateurs, étant de fidéliser la clientèle, en d'autres termes faire en sorte que les acheteurs renouvellent leurs commandes de cacao auprès des exportateurs, la qualité constante du service sera le fil rouge du présent chapitre. Il n'existe pas de raccourci vers le succès dans l'exportation de produits de bases.

Dans le présent chapitre, on part du principe que les contrats de vente à l'exportation sont inclus dans les contrats-types de l'une ou l'autre des associations de cacao suivantes :

- Cocoa Association of London, Ltd (CAL);
- Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA);
- Fédération du commerce des cacaos (FCC).

De l'exploitation au point d'exportation

La qualité du cacao ne s'améliorera pas après son départ de l'exploitation. Une caractéristique domine le secteur de l'exportation du cacao : généralement, le cacaoculteur ne dispose pas d'une information suffisante sur la réaction du marché à son produit. Ceci vaut en particulier pour les questions de qualité. La plupart des producteurs n'utilisent pas eux-mêmes de fèves de cacao et ne sont par conséquent peut-être pas familiarisés avec ce qui fait la bonne qualité du produit sur le marché. Bien souvent le seul guide pratique des producteurs est le prix qu'ils obtiennent pour leur cacao. Si le prix est payé sans tenir compte de la qualité, alors il est plus que probable que le cacao fourni sera celui qui exigera le moins de travail. Il est donc important que les producteurs soient informés sur la qualité et qu'ils sachent traiter le cacao correctement.

La qualité se compose de deux principaux éléments :

- Comment les fèves de cacao de bonne qualité sont-elles produites pour l'exportation?
- Comment cette qualité est-elle évaluée?

Avant d'examiner chacune de ces questions, il convient de noter qu'il y a des aspects de la qualité sur lesquels le producteur n'a que peu d'influence. Il s'agit principalement des aspects liés à la teneur en matière grasse et de certaines caractéristiques liées à la saveur. Cette dernière est influencée par la variété cultivée, ainsi que les conditions climatiques (notamment le niveau des précipitations et le stade de développement de la cabosse lorsque les pluies arrivent). Les caractéristiques de la saveur sont également fonction de la variété cultivée; toutefois, le producteur peut, dans une certaine mesure, agir sur ce facteur pendant la phase qui suit la récolte.

D'une manière générale, si la variété de cacao cultivée présente des caractéristiques de saveur potentiellement distinctives, celles-ci se manifesteront ou non, selon ce qu'aura fait le producteur. Si la variété cultivée ne présente pas de caractéristiques particulières en termes de saveur, alors le cacao du producteur aura, dans le meilleur des cas, une saveur de chocolat courant bien développée. Il convient de noter que les saveurs particulières sont rares. Près de 95 % de l'ensemble du cacao cultivé dans le monde est classé dans la catégorie courante.

Produire de la bonne qualité

Le cacao a, entre autre, ceci de positif que des petits exploitants peuvent le cultiver; autant que les planteurs les plus importants, le petit paysan peut préparer des fèves de la plus haute qualité.

En tant qu'acheteur des fèves, l'exportateur a la possibilité d'influencer la façon dont le cacaoculteur présente les fèves. S'il lui est difficile de conseiller le producteur, il devrait, à tout le moins, savoir ce que celui-ci doit faire une fois la récolte rentrée. Ses conseils dépendront, dans une large mesure, du type de cacao cultivé mais, pour la majorité des producteurs de cacao courant de la variété Forastero, ceux-ci peuvent se résumer comme suit :

- Récolte régulière toutes les deux à trois semaines, des cabosses mûres, pas vertes ou trop mûres.
- Ouverture des cabosses au plus tard cinq jours après la récolte.
- Exclusion des cabosses malades ou pourries.
- Temps de fermentation adapté au type de fèves séchées, l'aération devant être adaptée à la quantité, au système et aux conditions de la région.
- Séchage au soleil idéal jusqu'à une teneur en humidité de 7,5 %. Si le séchage artificiel s'impose, il doit se faire dans des conditions semblables au séchage au soleil en utilisant dans la mesure du possible de l'air à basse température ou à température ambiante pour le séchage initial; les températures ne doivent être relevées qu'au stade final. Le séchage au soleil entraîne une évaporation de l'acide acétique et une réduction de l'acidité des fèves.
- Le cacao séché devrait être mis dans des sacs propres, de qualité alimentaire, stocké en hauteur et loin de murs dans des lieux de stockage secs, bien ventilés et sans fumée.
- Enfin, le cacao devrait être transporté dans des conditions de propreté, avec une aération suffisante; il ne doit pas être mis en contact avec des matières odorantes.

C'est en général aux exportateurs eux-mêmes que s'adresse ce dernier conseil. Il convient de noter, toutefois, que les exportateurs obtiennent leur cacao auprès de sources diverses. La situation géographique et le régime en vigueur dans un pays donné jouent un rôle important. La majorité des exportateurs doivent établir des

80 % de la récolte mondiale provient de producteurs cultivant moins de 5 hectares de cacao planté

entrepôts à l'intérieur du pays dans la région productrice de cacao, ou envoyer des camions pour effectuer le "ramassage" dans les fermes, auquel cas le conseil ci-dessus sur l'utilisation de sacs propres, etc., ne concerne pas le producteur.

Le cacao est une plante qui se prête particulièrement bien à l'agriculture à petite échelle. Si les conseils susmentionnés ont été suivis, un acheteur sera en mesure de trouver des fèves de bonne qualité, répondant aux besoins de l'exportateur, auprès d'un producteur qui ne fournit peut-être que 500 kg par an.

Toutefois, malheureusement, les producteurs ne suivent pas toujours les conseils ci-dessus. Tout retard peut leur être néfaste. Il est tenté de cueillir son cacao parce que l'exportateur en a besoin : un contrat de vente exige l'apport de cacao physique, ou le camion ne repassera, plus avant une "quinzaine". Le producteur peut décider d'écourter la période de traitement après récolte, ce qui signifie parfois que le séchage n'est pas convenablement achevé.

L'humidité est à l'origine de la plupart des problèmes de qualité du cacao aux stades ultérieurs. Les producteurs peuvent penser que fournir du cacao "humide" joue en leur faveur : non seulement le cacao est disponible plus rapidement (et payé plus vite), mais aussi si le cacao contient de l'humidité (en d'autres termes qu'il n'est pas convenablement séché), il pèse davantage et par conséquent sera plus rentable. Il s'agit là d'une pratique à proscrire. À l'exportateur de jouer. La véritable question à poser est évidemment la suivante : le producteur obtient-il un prix équitable pour le cacao bien préparé?

Évaluation de la qualité

Achats par l'exportateur

L'exportateur est confronté à des difficultés à l'heure d'évaluer le cacao acheté à des petits producteurs, les quantités concernées pouvant être réduites. Une évaluation adéquate du cacao peut prendre jusqu'à une heure, et si elle porte sur, par exemple, un sac sur deux, elle peut devenir difficile à gérer. C'est probablement là la principale raison pour laquelle dans certains pays les exportateurs, lorsqu'ils s'approvisionnent en fèves, sont dans l'incapacité de faire la différence entre différentes origines et ne peuvent acquitter la totalité de la somme due; ils en gardent une partie pour se prémunir contre le risque que le cacao soit d'une qualité inférieure à celle qu'ils attendaient.

C'est une des raisons pour lesquelles on encourage les petits producteurs à former des coopératives. Les acheteurs éventuels (les exportateurs) peuvent alors se voir offrir des quantités suffisantes de cacao pour leur permettre d'évaluer correctement la qualité et procéder au règlement comme il convient. Seuls les petits producteurs seront toujours désavantagés.

Il est possible que l'exportateur connaisse des producteurs à qui il peut constamment faire confiance pour qu'ils préparent le cacao convenablement. Dans ce cas-là, l'exportateur et le petit producteur sont tous deux gagnants, à condition que l'exportateur fasse preuve d'équité dans le prix offert. Il convient de noter que le mot "constamment" apparaît ici, et qu'il s'applique à l'achat ainsi qu'à l'exportation. Les producteurs qui proposent à la vente de petites quantités de cacao ont peu de chances d'obtenir la meilleure rémunération. Lorsque de grosses quantités sont proposées, par exemple 10 tonnes ou plus, l'exportateur peut veiller à ce que le cacao qu'il achète présente les caractéristiques stipulées dans son contrat de vente; il limite ainsi le risque d'acheter un cacao ne répondant pas aux mêmes normes que celui qu'il devra vendre.

Ventes par l'exportateur

L'exportateur peut se trouver dans l'obligation de devoir satisfaire à deux types de normes relatives à la qualité lorsqu'il expédie le cacao :

- Les prescriptions du pays exportateur, et
- Les prescriptions du contrat de vente.

(Il convient de noter que, pour les exportations destinées aux États-Unis, le cacao doit, en outre, satisfaire aux prescriptions du Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques (FDA) lors de son arrivée à destination.)

Le premier type de prescriptions, celles des pays exportateurs, ainsi que la rigueur avec laquelle les normes sont appliquées, varient d'un pays à l'autre. Elles s'appliquent toutes au cacao avant ou au moment de l'expédition; dans certains cas, elles déterminent la possibilité ou non d'exporter et la taxe à l'exportation qui est prélevée. Le second ensemble de prescriptions, énoncées dans le contrat d'exportation, peuvent également s'appliquer au moment de l'expédition, mais, en général, la vérification se fait à l'arrivée. L'exportateur doit par conséquent s'assurer que ces deux ensembles de prescriptions sont respectés.

Le cacao exporté vers les États-Unis qui ne satisfait pas aux normes du Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques peut être rejeté. L'exportateur doit alors régler les frais de réexpédition du cacao vers son point de départ, ou vers un pays moins exigeant. L'exportation vers les États-Unis demande donc un soin tout particulier, pour faire en sorte que les normes de qualité spécifiques soient satisfaites. (Détails ci-dessous.)

Indépendamment des normes appliquées, l'évaluation de la qualité est effectuée sur la base des éléments suivants :

- L'échantillon prélevé représente le lot.
- La méthode utilisée pour l'évaluation de la qualité est comprise.
- Les défauts sont clairement définis.
- Les normes de classification devant être appliquées sont claires.

Échantillonnage

Il existe peu de directives internationales concernant la méthode d'échantillonnage. Parmi les pays qui imposent des prescriptions de qualité relatives aux exportations, un certain nombre applique les normes de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) ou les utilisent comme base. Selon la norme *Fèves de cacao – Échantillonnage* (ISO 2292 : 1973) les échantillons devraient être prélevés dans au moins un tiers des sacs de chaque lot, les sacs étant sélectionnés au hasard. La norme précise, et c'est important, que la totalité de l'envoi sera examinée en lots de 25 tonnes au maximum à l'expédition et de 200 tonnes, au maximum, à l'arrivée. Elle dit ensuite, et là encore c'est important, qu'un minimum de 300 fèves devraient être prélevées par tonne ou fraction de tonne.

Les exportateurs doivent également suivre leur contrat de vente, qui a de fortes chances de reposer sur les modalités CAL, CMAA ou FCC. La CAL et la FCC ont rapproché un grand nombre de leurs conditions contractuelles et la FCC a publié de nouveaux contrats et règles de marché entrés en vigueur le 1^{er} janvier 1999. Les deux associations ont tenté d'harmoniser leurs clauses. S'agissant de l'échantillonnage, elles disent que des échantillons scellés seront prélevés au hasard sur au moins 30 pour cent des sacs sains au moment de la pesée.

Les contrats CMAA ne parlent pas de l'échantillonnage, mais les échantillons nécessaires en cas d'arbitrage sont généralement prélevés selon les lignes directrices fixées de temps en temps par le Conseil d'administration de la CMAA. Il y eut un moment, en 2000, où celles-ci précisaient un minimum de 20 % des sacs. Il convient de noter que les résultats peuvent être très différents si l'analyse porte sur deux échantillons séparés (l'un prélevé au port de chargement et l'autre à l'arrivée à destination) prélevés sur des pourcentages de sacs différents.

Méthode d'analyse

La méthode utilisée pour analyser l'échantillon détermine ses résultats. La méthode porte généralement sur les trois principaux domaines d'évaluation suivants :

- La taille moyenne des fèves.
- Le pourcentage moyen de fèves présentant des défauts, et le degré de fermentation.
- Les caractéristiques organoleptiques du cacao.

Taille des fèves

La taille moyenne des fèves est généralement déduite du nombre de fèves nécessaires pour parvenir à un poids donné. On parle alors de grainage . Cette méthode ne mesure pas directement la taille des fèves, mais elle se fonde sur le fait naturel que les fèves plus grosses pèsent plus que les petites. Les fèves plus grosses sont préférées car le ratio amande décortiquée-coque est plus élevé. L'acheteur obtient par conséquent en quantité plus importante une matière qu'il peut utiliser (l'amande décortiquée, par opposition à la coque). Il faut comprendre que tant la taille de la fève que la teneur en matière grasse de l'amande décortiquée seront évaluées avec soin par les utilisateurs finaux. Au cours de l'appréciation du grainage, la quantité de déchets/résidus/corps étrangers sera aussi contrôlée. On en accepte une certaine quantité, mais une quantité excessive causera le mécontentement de l'acheteur.

Il est intéressant de constater que les normes ISO ne parlent nullement de la taille des fèves. Alors que la CMAA est muette sur la méthode à appliquer, le commerce aux États-Unis est régi par les règles de la Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, Inc. (CSCE) du New York Board of Trade (NYBOT). La CAL et la FCC fournissent des détails sur la manière d'analyser l'échantillon. Il est dit :

CAL :

Un minimum de six cent grammes devra être prélevé en utilisant une pelle à fond plat traversant le milieu de l'échantillon ("échantillon test"). Les brisures, les corps étrangers, les fèves plates ou amas de fèves seront retirés de l'échantillon test et seront remplacés poids pour poids par un poids équivalent de fèves entières prises de façon aléatoire dans le reste de l'échantillon. Le nombre total des fèves de l'échantillon test doit être compté, quelles que soient leurs tailles, et le nombre ainsi trouvé (grainage) devra alors être exprimé par le nombre de fèves aux 100 grammes.

La version FCC est légèrement différente :

2.1.2.1. Déchets

La totalité de l'échantillon...doit être pesée, bien mélangée et passée à travers un crible comportant des trous ronds de 5mm de diamètre min/max. La quantité recueillie à travers le crible (déchets) est pesée.

La FCC poursuit en disant :

2.1.2.2. Poids spécifique

Un minimum de 600 grammes devra être prélevé en utilisant une pelle à fond plat traversant le milieu de l'échantillon ("échantillon test"). Les brisures et les corps

étrangers provenant de “l'échantillon test” seront remplacés poids pour poids par un poids équivalent de fèves entières prises de façon aléatoire dans le reste de l'échantillon. Le nombre total des fèves de “l'échantillon test” doit être compté, quelles que soient leurs tailles, et le nombre ainsi trouvé (poids spécifique) devra alors être exprimé par le nombre de fèves aux 100 grammes.

La CAL considère par conséquent les fèves plates comme des coques, alors que la FCC les considère comme des fèves entières.

Il convient de noter qu'il est possible que la CAL, sinon les autres entités, adopte tôt ou tard un nouveau mode d'évaluation du grainage. Ceci impliquerait de faire passer l'échantillon par une série de trois cribles comportant des trous ronds de 13 mm, 11,5 mm et 10,5 mm de diamètre. Les fèves restant dans chaque crible, et celles de la base, seront ensuite comptées. Non seulement cette méthode permettra-t-elle de mesurer la taille réelle de la fève (par opposition au poids des fèves), mais elle donnera aussi une taille moyenne des fèves en tant qu'indication de sa répartition. Ces tests seront appliqués par la London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE) pour la classification de futurs lots de cacao à terme et pourraient être étendus pour inclure le cacao physique.

Défauts

L'évaluation du pourcentage de fèves défectueuses (présentant des défauts) est effectuée par l'épreuve à la coupe. Pour cela, 300 fèves issues de l'échantillon, sont coupées en deux pour mettre à l'œil nu la surface maximale de l'amande décortiquée et elles sont inspectées à l'œil nu à la recherche de défauts. La norme ISO 1114:1997, *Fèves de cacao – Épreuve à la coupe*, fournit des détails, qui ne sont pas sans rappeler ceux qui sont précisés dans les conditions CAL et FCC, à savoir :

2.1.2.3. Épreuve à la coupe

300 fèves issues de “l'échantillon test” seront coupées longitudinalement par le milieu, afin que la surface maximale des cotylédons puisse être examinée à l'œil nu. Chaque fève doit être examinée à la lumière du jour, à condition que le temps soit clair, ou sous une lumière artificielle équivalente. Toute fève présentant plusieurs défauts ne doit être classée que dans une seule catégorie de défauts.

Le Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques déclare :

1. Examen macroscopique

Bien mélanger l'échantillon et compter les 100 fèves. Ouvrir chaque fève et les casser en petits morceaux de manière à exposer la totalité de l'intérieur des fèves.

L'examen des fèves peut être effectué aisément en utilisant une planche percée faite à partir d'une feuille carrée de 15 pouces d'1/4 de pouce d'aluminium ou de contreplaqué percée de cent trous de 7/8 pouces, régulièrement espacés et disposés en rangées de 10 trous chacune. Placer la planche sur une grande feuille de papier sur une surface dure. Éparpiller les fèves sur la planche pour remplir les trous. Balayer les fèves excédentaires de la main et ajuster les trous vides ou remplis de deux fèves de manière à ce que chacun des 100 trous ne contienne qu'une fève. Ouvrir chaque fève en plaçant un boulon en fer (d'environ 1/2 pouce de diamètre et d'environ 3 pouces de long) sur la fève et en tapant doucement sur la tête du boulon à l'aide d'un marteau.

Examiner les fèves sous une bonne lumière à l'aide d'une loupe.

Tests organoleptiques

Certains acheteurs, notamment les fabricants de chocolat (par opposition à l'autre principal groupe d'utilisateurs de cacao, les presseurs de beurre) procèdent à des tests sophistiqués sur les qualités organoleptiques des fèves en en faisant de la liqueur. Comme cela a été dit plus haut, il se peut qu'ils recherchent de subtiles nuances de flaveur pour le cacao fin, alors que les acheteurs de chocolat courant se préoccupent davantage de l'absence de flaveurs parasites.

La pire de ces odeurs est l'odeur de fumée. Elle peut survenir lorsque le cacao est séché artificiellement à l'aide de matériel défectueux, ce qui fait que le cacao prend un goût de fumée dû au feu. La contamination par la fumée est également possible lorsque le cacao est séché au soleil à proximité de feux de cuisson ouverts ou stocké à l'intérieur de maisons remplies de fumée typiques dans certaines zones de culture du cacao.

Autre défaut presque aussi grave : une odeur proche de celle du jambon fumé. Elle est le fruit d'une sur-fermentation, lorsque le cacao a été laissé trop longtemps sur le tas, ou dans la boîte de fermentation avant de le sécher.

Le cacao ainsi contaminé ne peut pas être mélangé et ne doit pas être ajouté à des lots de cacao sain dans l'espoir de le cacher. Une ou deux fèves contaminées sur cent seulement suffisent à gâcher un lot entier de chocolat. S'il n'est pas spécifié dans le contrat, le moyen habituel le plus simple d'évaluer les odeurs anormales consiste pour la personne qui procède à l'analyse à sentir une poignée de fèves coupées ayant été chauffées dans la main.

Définition d'une fève de cacao défectueuse

Qu'entend-on par fève de cacao défectueuse? Cela dépend des normes de qualité, mais toutes les définitions s'appliquent aux fèves dans l'épreuve à la coupe. D'une manière générale, il existe deux principales catégories de fèves défectueuses :

- Les fèves qui présentent un certain degré de fermentation.
- Les fèves qui ont été mangées par des insectes et/ou qui contiennent des moisissures.

Le degré de fermentation apparaît dans la couleur de l'amande décortiquée. Dans la plupart des variétés de fèves de cacao, au départ l'amande décortiquée est de couleur grise, ardoisée. Au cours de la fermentation elle vire au violet avant de finir brun foncé. Certaines normes de qualité exigent que le nombre de fèves pourpres ou violettes soit noté mais la majorité ne le fait pas et ne compte que les fèves ardoisées. Les fèves moisies et les fèves endommagées par des insectes (visibles à l'œil nu) sont habituellement regroupées et sont appelées fèves défectueuses. La FCC inclut également les fèves plates dans cette catégorie, si le grainage est jugé acceptable.

Normes de classification

L'application des normes varie d'un organisme à l'autre. Dans certains cas il arrive par conséquent que ces normes soient simplement considérées comme des lignes directrices. Il convient de ne jamais oublier qu'elles constituent des prescriptions minimales et qu'il serait judicieux pour les exportateurs qui souhaitent fidéliser leur clientèle de faire leur possible pour fournir des fèves dont la qualité va au-delà des minima requis.

L'appendice II du présent guide contient quelques exemples de normes de classification.

Contrôle au départ

Certains exportateurs pourraient s'étonner de la nécessité d'un contrôle (parfois appelé surveillance). D'un point de vue contractuel il n'est peut-être pas nécessaire, et certains exportateurs pourraient peut-être bien assurer ce service eux-mêmes plutôt que de faire appel une autre société. Tout dépend de la façon dont l'exportation est organisée. L'exportateur pourrait devoir contrôler à la

fois les conteneurs expédiés en LCL (“Less than container load”, charge inférieure au conteneur) et les ventes réellement FOB (franco bord).

Si l’exportateur se charge de la totalité de l’expédition, alors il n’est pas nécessaire de faire appel à un contrôleur. D’un autre côté, souvent ce sont les compagnies maritimes, ou leurs mandataires, qui se chargent des exportations. C’est le cas pour les expéditions de conteneurs en LCL, lorsque la compagnie maritime comble les conteneurs. Les exportateurs qui ne sont pas totalement certains des compétences de la compagnie maritime dans ce domaine peuvent s’assurer eux-mêmes que leurs marchandises seront traitées comme il convient une fois qu’elles auront quitté leurs locaux.

Les réels contrats FOB peuvent exiger un échantillonnage et un contrôle du poids du cacao avant expédition. Là encore, les exportateurs peuvent souhaiter superviser ces étapes eux-mêmes ou, s’ils sont moins sûrs, recourir à un tiers, spécialisé dans ces services, qui s’en chargera pour eux.

Assurance de l’exécution du contrat

Le risque premier pour l’exportateur est lié au paiement des marchandises. Pour l’acheteur, le risque est de ne pas recevoir les marchandises commandées durant la période d’expédition.

Il est essentiel que l’exportateur s’en tienne au contrat. La chose peut sembler évidente, mais si la période d’expédition prévue dans le contrat s’achève, par exemple, en octobre, des connaissements datés de novembre ne sont pas d’une grande utilité. Si l’exportateur éprouve des difficultés à respecter les termes du contrat, il lui est conseillé de prendre contact avec l’acheteur pour en discuter. En cas de non-expédition, le défaut de paiement menace et l’avenir de l’exportateur s’annonce sous de mauvais auspices. Le terme de “qualité” s’applique autant au service fourni par l’exportateur qu’au type de fèves fournies.

Paiement

En supposant que les discussions avec la compagnie maritime soient fructueuses, et que l’approvisionnement en cacao se fasse dans les temps, l’exportateur peut avoir un certain contrôle sur le paiement de la marchandise par l’acheteur. L’idée ici n’est pas d’aborder tous les aspects des modalités de paiement, mais simplement de montrer comment réduire le risque de non-paiement. Le paiement à l’exportation est généralement effectué par l’un de ces trois modes :

- Lettre de crédit;
- Encaissement documentaire;
- Documents remis en toute confiance.

Lettre de crédit

Il s’agit du moyen le plus sûr de présenter des documents à l’acheteur, mais c’est aussi le plus coûteux. Cela vaut à la fois pour le stade de départ mais aussi pour la réception du paiement par l’exportateur une fois les documents présentés. Les ventes effectuées par lettre de crédit doivent être conclues au moment de la vente et s’inscrire dans le contrat. L’exportateur ne peut décider au moment de l’expédition de présenter les documents sous forme d’une lettre de crédit. Si l’acheteur ne procède pas au règlement, la banque émettrice peut conserver les documents et la plupart des pays acceptent de faire valoir tous les droits juridiques du vendeur. La lettre de crédit doit être irrévocable et, si l’acheteur est prêt à

l'accepter, confirmée. Les modalités fréquemment utilisées sont énoncées dans les *Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires* (aussi connues sous le nom de RUU 500), publiées par la Chambre de commerce internationale (CCI, www.iccwbo.org).

Encaissement documentaire

La plupart des ventes de cacao à l'exportation se font sur cette base. Légèrement moins sûre que les ventes par lettre de crédit, la présentation de documents par collecte offre une alternative meilleur marché. Les documents passent par les banques pour parvenir aux acheteurs qui, en l'absence de paiement, se trouvent en position de défaillance par rapport au contrat et la banque d'encaissement est en mesure de réclamer les documents au nom du vendeur.

Il convient de noter que nombre d'exportateurs qui ont des accords de financement préalable avec leurs banques peuvent devoir utiliser l'organisme de d'encaissement. Ceci donne à la banque ainsi qu'au vendeur une sécurité. L'inconvénient de la méthode d'encaissement est qu'un certain temps peut être nécessaire pour que les documents passent par le système bancaire. L'exportateur doit alors payer des intérêts supplémentaires.

Documents remis en toute confiance

C'est probablement le moyen le moins sûr de présenter les documents à l'acheteur, mais c'est aussi le moins coûteux et le plus rapide. L'exportateur envoie les documents directement à l'acheteur et lui fait confiance pour qu'il règle la facture. Dans le cas où le paiement n'était pas effectué, il n'existe que peu de moyens de recours directs et immédiats pour l'exportateur, si ce n'est l'arbitrage puis les tribunaux. Présenter des documents en confiance n'est pas recommandé à moins que l'exportateur fasse pleinement confiance à l'acheteur.

Ventes FOB

Comme cela a été dit plus haut, dans le cadre de ventes FOB, pour le vendeur une fois que la marchandise est à bord du bateau, mais qu'elle n'a pas encore été payée, un risque pèse sur le cacao. Au titre du contrat CAL l'acheteur doit fournir au vendeur une copie de la police d'assurance ou une lettre de garantie (parfois contresignée par une banque) lorsque le cacao est déclaré. Le contrat CMAA stipule que les acheteurs devraient contracter une assurance maritime et une assurance risque de guerre pour leur compte. Quant au contrat FOB de la FCC, il est muet concernant l'assurance.

Après paiement

Une fois que le cacao a été payé, les exportateurs peuvent penser qu'ils se sont acquittés de leurs obligations habituelles. S'agissant des contrats FOB dans le cadre desquels la qualité et le poids sont établis à l'embarquement, c'est le cas. Lorsque les ventes de fèves de cacao se font CIF (coût, assurance et fret) poids débarqué, la qualité étant déterminée à l'arrivée, les exportateurs (vendeurs) ont encore certaines obligations dont ils doivent s'acquitter, bien qu'ils aient déjà été payés.

L'Afrique vend
essentiellement CIF; l'Asie et
l'Amérique latine vendent
principalement FOB

Poids

La priorité première consiste à honorer les bulletins de pesage des destinataires finaux ou de leur superviseur, en augmentant la facture finale (pour un contrat poids délivré) ou en acceptant une réclamation pour freinte (pour un contrat poids embarqué où la franchise a été dépassée). Dans l'un ou l'autre de ces cas,

les poids communiqués par le surveillant d'entrepôt de l'acheteur peuvent toujours avoir été vérifiés au moment de la pesée par le surveillant d'entrepôt de l'exportateur.

Qualité

Tout comme les surveillants de l'exportateur peuvent contrôler que le poids indiqué est correct, ils peuvent aussi vérifier si les échantillons sont prélevés conformément au contrat. Comme cela a été dit plus haut, c'est quelque chose d'important pour s'assurer de la qualité du lot.

Infestation

Si un lot arrivait à destination en présentant des signes d'infestation, alors le vendeur serait tenu de s'expliquer. (Voir la section ci-après sur les questions phytosanitaires et de fumigation.)

État

Le poids, la qualité et l'infestation, tels que décrits plus haut, sont les trois questions qui se posent toujours dans le cadre de l'exécution du contrat. Les exportateurs devraient par conséquent être également conscients du fait que les acheteurs ont le droit de se tourner vers le vendeur s'ils découvraient quelque chose qui n'est pas apparu dans l'échantillon. On parle alors de vice caché et il est possible de l'invoquer seulement si l'acheteur a fait preuve de la diligence voulue à l'heure d'examiner les produits expédiés à leur arrivée à destination. On parle là de l'état du cacao. Selon les conditions CAL et FCC, les acheteurs ont un délai de 28 jours à compter du dernier jour de débarquement pour présenter une réclamation.

Transport maritime

La plupart des contrats de cacao prévoient que le cacao est "porté en compte" à destination, en termes de poids et de qualité. Ceci signifie que des risques continuent de peser sur l'exportateur tant que le lot n'a pas été débarqué, pesé et échantillonné à destination. L'exportateur a le contrôle du cacao jusqu'à ce que ce dernier soit transféré à la compagnie maritime. À partir de là, il est entre les mains d'autres intervenants. De la manière dont ils s'en occuperont dépendra l'issue des diverses procédures à destination. Par conséquent, lorsqu'il cherche à offrir un service de qualité l'exportateur doit vérifier deux éléments principaux :

- Les éléments physiques de l'exportation;
- Les compétences documentaires de la compagnie maritime.

Éléments physiques

Il est important que les exportateurs s'assurent que le transporteur ou le mandataire, traite le cacao comme l'exportateur le voudrait. Ainsi, celui-ci veille à ce que :

- Les abris d'arrimage du navire soient propres et exempts d'insectes/de rongeurs/d'oiseaux.
- Les conteneurs soient adaptés au transport de denrées alimentaires.
- Les cales du navire soient propres, tout comme le fardage devant être utilisé.

Il y a en outre un certain nombre de points non négligeables à noter pour ce qui est du transport, y compris :

- Le cacao qui n'est pas correctement ventilé pendant le transport sera endommagé par transpiration.
- Les dommages dus à la transpiration peuvent aussi se produire si la compagnie maritime ou ses mandataires n'utilisent pas de papier kraft dans les conteneurs non doublés.
- Le chargement du cacao sur de grosses palettes en métal risque d'entraîner une perte de poids plus importante que d'autres modes d'expédition. En effet, de cette manière les flux d'air autour du cacao sont plus importants.
- Dans les cales et/ou les conteneurs non fumigés, l'infestation peut être due à la matière dont sont faits le navire et/ou le conteneur.
- L'infestation croisée par d'autres cacaos à bord peut se produire si la compagnie maritime n'est pas vigilante.
- Les conteneurs et cales peuvent avoir été contaminés par des substances qui sont nuisibles à la santé ou dégagent une odeur qui pourrait affecter le cacao (du caoutchouc, par exemple).
- Une manutention incorrecte par les arrimeurs du navire peut entraîner une augmentation du nombre de sacs déchirés et lâches.

Éléments documentaires

Ils sont parfois aussi importants que le cacao à proprement parler. Il est nécessaire que les documents d'expédition soient présentés correctement et rapidement. Les exportateurs dépendent des documents pour pouvoir être payés. Une lenteur dans leur présentation donne une mauvaise image de l'exportateur et du transporteur.

Modes d'expédition

Lorsque les exportateurs n'ont pas le choix du transporteur auquel recourir (dans le cas, par exemple, où il n'existe qu'une compagnie maritime travaillant vers la destination concernée), ils peuvent éprouver des difficultés à exercer des pressions pour que des améliorations soient apportées au service fourni mais, quoi qu'il en soit, des tentatives dans ce sens devraient toujours être effectuées. Certaines décisions peuvent être retirées à l'exportateur. Par exemple, le cacao doit-il être mis en conteneurs ou être expédié fractionné? Les navires modernes favorisent la mise en conteneurs et, à condition que des sauvegardes adéquates soient appliquées, il a été démontré que cette méthode tend à diminuer le nombre des déclarations de sinistre. Le transporteur peut utiliser des conteneurs "à la convenance du navire"; même le fractionnement est accepté.

D'autres modes d'expédition, par exemple les péniches LASH (navires porte-barges), ont également été utilisés pour le cacao. L'expédition de cacao en vrac vers l'Europe n'a cessé de gagner en popularité, principalement du fait des économies de coûts possibles. Elle peut s'avérer jusqu'à un tiers moins coûteuse que l'expédition conventionnelle en sacs. L'exportation en vrac concerne cependant des tonnages importants et implique le recours à des expéditeurs bien établis affrétant des navires spécifiques. Les navires sont souvent construits d'une certaine manière (par exemple, des coques doubles). Cette méthode ne se prête pas pour l'heure aux exportations de cacao à petite échelle.

Affrètement

Un navire, ou une partie de navire, peuvent être loués pour une traversée donnée ou pour une durée donnée. Ces dispositions peuvent être prises par le biais d'un courtier maritime ou directement auprès d'une compagnie de navigation. Les chartes-parties pour une traversée donnée peuvent être "non coque nue", en d'autres termes le propriétaire du navire fournit l'équipage. Si le navire est affrété à terme, il peut l'être "en coque nue", lorsque l'affréteur fournit l'équipage. Il existe de nombreuses variantes différentes pour l'affrètement, et bien qu'il existe des types d'affrètement spécifiques pour des produits de base donnés, il n'en existe pas encore pour le cacao.

L'affrètement n'est pas non plus la méthode idéale pour les petits exportateurs. Il est peu probable que le tonnage le justifie, et il aboutirait vraisemblablement à des complications inutiles. Par exemple, si des difficultés devaient surgir durant la traversée, l'exportateur pourrait être tenu de procéder à l'indemnisation, ce qui ne serait pas le cas si le cacao devait être transporté par une compagnie maritime établie.

Avant d'affréter un navire, les exportateurs devraient étudier trois questions en particulier. La première concerne les points spécifiés figurant dans le contrat de vente.

Le contrat CAL est le plus explicite, qui dit :

Seuls les connaissements maritimes du type de ceux qui sont régulièrement utilisés pour l'expédition des marchandises à partir du port de chargement devront être émis et présentés pour paiement au titre du contrat.

En outre, l'acheteur bénéficie d'une protection supplémentaire au titre de la clause 17.1.5 :

Lorsque le navire est affrété et que la cargaison est débarquée dans un port autre que le port de débarquement du fait d'un différend de charte-partie, tous les coûts de réexpédition de la cargaison vers le lieu de livraison finale seront portés au compte du vendeur.

Le vendeur donnera une garantie (le vendeur peut demander qu'elle soit émise ou contresignée par une banque de premier ordre acceptable pour l'acheteur) d'indemnisation totale de l'acheteur en cas d'incapacité à obtenir une remise rapide de la marchandise soit lors de son débarquement au port de débarquement, soit à sa livraison sur le lieu de la livraison finale.

Là encore, cette clause a pour objectif de veiller à ce que l'acheteur ne soit pas défavorisé par des conditions que le vendeur pourrait avoir acceptées lors de la négociation de l'affrètement.

Les contrats CMAA exigent uniquement que la cargaison soit à bord sans réserve par le biais d'un connaissement.

Le contrat FCC ne dit rien sur l'affrètement mais stipule que :

Le vendeur doit présenter un(des) connaissement(s) direct(s) établi(s) aux conditions communément appelées "Liner Terms" couvrant l'ensemble du voyage.

En d'autres termes, si l'exportateur souhaite affréter, les connaissements émis doivent l'être aux "conditions du trafic maritime régulier" (liner terms), de sorte que l'acheteur ne soit pas défavorisé par l'une quelconque des conditions d'affrètement ayant pu être établies par l'exportateur.

La deuxième considération que les acheteurs devraient prendre en compte est que si les modalités de paiement prévoient un crédit documentaire, alors les connaissements de la charte-partie ne peuvent être acceptés, à moins qu'ils ne soient spécifiquement inclus dans l'ensemble de documents exigés pour le crédit.

La troisième considération est l'âge du navire. Elle est couverte dans les clauses d'assurance du contrat.

Assurance maritime

La couverture d'assurance maritime est généralement arrangée par le biais d'un courtier bien que, à l'occasion, l'exportateur puisse organiser directement la chose avec une compagnie d'assurance. Un courtier est souvent le mieux placé pour trouver les meilleures conditions pour le client, ce qui n'implique pas nécessairement une seule compagnie.

L'assurance est habituellement une couverture d'abonnement, qui porte sur toutes les cargaisons de l'exportateur, par opposition à des cargaisons individuelles (assurance facultative). Un tel dispositif signifie que l'exportateur peut obtenir un certificat d'assurance sans avoir à chaque fois à discuter de la question avec le courtier. En outre, l'expérience de l'exportateur en termes de perte peut être plus facilement analysée, habituellement à la date à laquelle le renouvellement est prévu chaque année, ceux qui montrent les pertes les moins importantes bénéficiant de primes moins élevées pour l'année suivante.

Ventes FOB et CFR

L'assurance maritime est régie par les conditions du contrat de vente. L'exportateur ne doit naturellement pas fournir à l'acheteur aucun document d'assurance pour les ventes FOB ou CFR (coût et fret), mais ceci ne signifie pas nécessairement qu'aucune assurance n'est requise. Le vendeur court un risque jusqu'au moment où les marchandises passent le bastingage du navire ou, pour être plus pratique, jusqu'au moment où le cacao est dans la cale. Ceci signifie que l'exportateur prudent devrait inclure ce risque dans l'assurance d'entrepôt. Le contrat CAL (qui continue d'utiliser l'abréviation C&F plutôt que CFR) donne au vendeur une certaine tranquillité dans sa clause 25.1.4 :

Pour les ventes C&F ou FOB (ou semblables) dans le cadre desquelles le vendeur n'est pas tenu d'assurer la marchandise, l'acheteur fournit au vendeur, immédiatement à la réception de la déclaration...une copie d'un certificat d'assurance de la marchandise...ou une lettre de garantie (contresignée par une banque de premier ordre d'Europe occidentale ou d'Amérique du Nord, si le demande le vendeur) confirmant soit qu'une assurance a été contractée pour la marchandise...soit que le paiement sera effectué sur présentation de documents...

Les contrats FCC et CMAA ne contiennent pas de clause équivalente pour les contrats FOB bien que la CMAA stipule dans son contrat 3A que :

Dans le cas de contrats coût et fret uniquement, une lettre de garantie satisfaisante (ou police d'assurance) est exigée, qui doit être rapidement déposée chez le vendeur pour sa propre sécurité.

Ventes CIF

Les contrats des trois associations sont généralement très semblables sur ce sujet, mais ils diffèrent sur certains détails. Naturellement, ils prévoient tous que le vendeur fournit une couverture d'assurance attestée par un certificat d'assurance présenté avec les autres documents d'expédition. L'assurance maritime repose sur le concept du "tous risques" mais les termes employés sont différents entre les associations.

Tous risques

L'assurance tous risques ne signifie pas réellement ce qu'elle dit! Les exportateurs devraient noter que les risques suivants ne sont pas couverts :

- Manquement délibéré de l'assuré : protège l'assureur de demandes d'indemnisation frauduleuses.

- Freinte (perte de poids) : inclut l'usure ordinaire et la perte d'humidité.
- Conditionnement non approprié : inclut le stockage dans un conteneur si le conteneur a été comblé par l'assuré ou rempli avant que l'assurance ne soit jointe.
- Vice inhérent : inclut l'infestation de la marchandise, à moins de pouvoir prouver l'infestation croisée par une autre cargaison.
- Retard : les pertes causées par un retard, même si le retard est imputable à un risque assuré.
- Insolvabilité du navire : l'acheteur de la cargaison peut être considéré comme couvert si l'on peut démontrer que la cargaison a été achetée de bonne foi en vertu d'un contrat. À caractère exécutoire.
- Forces radioactives : perte due à une arme de guerre atomique.
- Navire n'étant pas en état de naviguer : les réclamations liées au fait que le navire n'est pas en état de prendre la mer ne donneront lieu à des dédommagements que si la partie concernée ignorait l'état du navire.
- Guerre : les pertes causées par des actes de guerre ou de guerre civile, la capture, l'arrestation, la retenue, la détention (piraterie exceptée) et les armes de guerre abandonnées.
- Grèves : les pertes causées par, ou résultant de, troubles du travail ou découlant de raisons politiques.

Les deux derniers points ci-dessus sont couverts par des clauses séparées exigées spécifiquement au titre des contrats des trois associations et habituellement inclus par principe par les courtiers.

CAL

Les contrats CAL demandent que la couverture porte sur 101,5 % du prix facturé et soit soumise aux Institute Commodity Trades Clauses (A). Les conditions CMAA et CAL varient dans les clauses sur la cargaison et dans les clauses sur les produits de base. La principale différence est que les clauses CAL sur les produits de base prévoient une responsabilité limitée pour les pertes dues à l'insolvabilité du transporteur et au fait que le navire n'est pas en état de naviguer.

À l'instar de la FCC, la CAL exige spécifiquement qu'au moment de l'expédition le navire satisfasse aux prescriptions de la Institute Classification Clause.

CMAA

La clause d'assurance du contrat CIF stipule que :

... L'assurance maritime sera couverte par le vendeur, au prix stipulé dans le contrat, auprès de la Lloyd's et/ou de compagnies d'assurance de premier ordre, de la solvabilité desquels le vendeur n'est pas responsable, aux conditions et selon les clauses (couverture élargie) de l'Institute of London Underwriters, avec avarie particulière (d'entrepôt à entrepôt), y compris le vol, le pillage, les manquants totaux ou partiels, la responsabilité de l'armateur, les pertes ou avaries dues à l'eau douce, au mazout, aux autres marchandises, à la buée de cale ou aux crochets, et les autres pertes ou avaries de quelque origine que ce soit, qu'il s'agisse de fortunes de mer ou autres, indépendamment du pourcentage; y compris la guerre, les émeutes, les grèves ou les troubles de l'ordre public, selon les Institute War Clauses and Strike Clauses (couverture élargie) en vigueur et disponibles à la date de l'embarquement. La police d'assurance doit être rapidement mise à disposition en anglais à la demande de l'acheteur.

D'une manière générale, les conditions sont semblables à celles de la FCC – les Institute Cargo Clauses (A) étant semblables à la Police maritime. Les différences résident davantage dans les spécifications contenues dans les contrats à proprement parler. Par exemple, la couverture au titre des conditions CMAA porte sur 100 % de la facture provisoire, sans aucune des autres prescriptions imposées par la FCC au fournisseur de la couverture d'assurance. Bien que cela ne soit pas stipulé, le navire doit également satisfaire aux Institute Classification Clauses en termes d'âge et de navigabilité.

FCC

Le contrat CIF de la FCC stipule entre autres que :

La marchandise est assurée par le vendeur au prix du contrat plus 2 % auprès de compagnies d'assurance de premier ordre aux conditions suivantes :

- avec remboursement intégral et sans franchise;
- et aux conditions “tous risques” de la Police Française d'Assurance Maritime sur Facultés en usage en France à l'époque de l'embarquement.

Le vendeur doit assurer la marchandise contre les risques de guerre, de mines et de grèves; son obligation doit cependant être limitée aux termes et conditions en usage en France à l'époque de l'embarquement. Tout excédent au-delà de 0,5 % du montant global des primes pour risques de guerre, mines et grèves doit être à la charge de l'acheteur et celui-ci doit en être informé, au plus tard, lors de l'application.

En outre, selon la liste de documents d'expédition exigés pour le paiement, le certificat d'assurance doit montrer qu'il est “prime acquittée” et “conforme aux conditions de la FCC”. Les exportateurs devraient également noter que le navire doit satisfaire à la Police maritime en termes d'âge et d'état de navigabilité.

Questions d'ordre phytosanitaire

Le cacao ne parvient que trop souvent à destination infesté d'insectes vivants. Pour la personne qui reçoit la marchandise la chose est des plus fâcheuses, et les conséquences contractuelles et juridiques sont de taille pour le vendeur. Bien qu'endémique pour le cacao, l'infestation des lots peut souvent être évitée si une attention suffisante lui est accordée. Une évacuation rapide vers un lieu propre évite l'intensification de l'activité des insectes et réduit l'incidence de l'infestation. Ceci n'est pas toujours possible et par conséquent, les autorités responsables des exportations refusent parfois de délivrer un certificat phytosanitaire (certifiant que le cacao n'est pas infesté). Dans ce cas-là elles demanderont la fumigation du cacao. D'autres aspects des questions d'ordre phytosanitaire et de lutte contre les parasites sont abordés au chapitre 7 du présent guide.

Fumigation

La fumigation se fait par l'application de gaz (fumigants) qui sont toxiques pour les parasites qui infestent le cacao. Ils se mélangent à l'atmosphère à un niveau moléculaire et sont capables de se propager à l'ensemble du tas de cacao. Les fumigants ne doivent pas être confondus avec les fumées, bruines ou nébulisations qui ne peuvent ni pénétrer le sac ni avoir une incidence sur l'infestation au cœur du tas. La pulvérisation ou la nébulisation sont utiles en tant que mesure préventive, mais ne sont pas efficaces pour nettoyer un lot déjà infesté. Deux types de fumigants sont actuellement utilisés – le bromure de méthyle et la phosphine.

Bromure de méthyle

Le bromure de méthyle (CH_3Br) se présente habituellement sous forme de liquide pressurisé en cylindres ou en boîtes métalliques. Il est quatre fois plus lourd que l'air. Il doit par conséquent être soigneusement mélangé pendant qu'il est introduit et pendant la période de fumigation pour faire en sorte que le gaz soit équitablement réparti dans tout le lot, qu'il pénètre ainsi très efficacement. Le bromure de méthylène étant un gaz qui appauvrit la couche d'ozone, il tombe sous le coup du Protocole de Montréal et ne doit par conséquent être utilisé que lorsque aucun autre fumigant adapté n'est disponible. Pour qu'il agisse, 24 heures suffisent, en fonction de la température ambiante.

Phosphine

La phosphine (PH_3) est générée par l'action atmosphérique soit du phosphore d'aluminium en tablettes, en pastilles ou en sachet, soit du phosphore de magnésium en plaques ou en bandes. Étant donné que la fumigation est dans ce cas plus longue qu'avec le bromure de méthyle, il est nécessaire de veiller à maintenir les niveaux appropriés de concentration de gaz. Malheureusement, la mauvaise utilisation de la phosphine dans certains pays a entraîné l'apparition d'insectes résistants à la phosphine, qui exigent des durées de fumigation plus longues à des doses plus élevées. En fonction de la température, une fumigation efficace peut exiger de 5 à 16 jours, mais au minimum 96 heures.

Concentration-temps-produit

L'efficacité d'une fumigation dépend du type de fumigant, de la quantité utilisée et de la durée de l'opération. On parle habituellement de concentration-temps-produit (CTP) qui est exprimée en grammes/heure par mètre cube. En d'autres termes : quelle quantité, pendant combien de temps dans un espace donné. La valeur obtenue dépend du parasite qui est visé ainsi que de son stade de développement. Par exemple, pour la plupart des insectes la CTP avec le bromure de méthyle à 20 °C (68 °F) est 150. Les valeurs CTP pour la phosphine sont plus difficiles à appliquer car certains insectes ont développé une tolérance à ce fumigant.

Atmosphères modifiées

Il s'agit là d'une troisième solution qui est en cours d'élaboration, mais qui n'est pas encore commercialisée. Elle implique l'utilisation de gaz carbonique ainsi qu'un traitement sous atmosphère contrôlée ou modifiée. Une telle opération risque de s'avérer inappropriée pour les produits de base à l'exportation étant donné que pour être efficace elle implique que les lots soient scellés hermétiquement pendant de longues périodes. En fonction du type d'infestation, cela peut aller de deux à huit semaines. Cependant, des essais sont en cours qui portent sur une méthode impliquant un vide d'air, dont l'objectif est de réduire considérablement la durée de traitement nécessaire.

Les exportateurs sont instamment priés de veiller, dans le cas où ils auraient besoin de procéder à la fumigation d'un lot, à faire appel aux services d'une société responsable – et ce principalement pour deux raisons. Tout d'abord, cela garantit que la fumigation atteint son objectif dans les délais impartis en utilisant le moins de fumigant possible. Ensuite, cela garantit également que le fumigant est utilisé avec toutes les précautions requises. Non seulement le fumigant constitue un danger pour le personnel, mais il présente aussi un risque pour l'environnement.

Questions phytosanitaires des contrats

Il est fort probable que le cacao infesté à son arrivée à destination attire l'attention du surveillant d'entrepôt de l'acheteur, et les conséquences d'une telle situation figurent habituellement dans les contrats de vente (à l'exception de ceux de la FCC).

CAL

Le nouveau libellé proposé dans le contrat CAL modifie l'approche qui passe de "si un lot doit être fumigé" au critère plus objectif de "si le lot est oui ou non infesté". Il est plus facile de savoir si un lot est infesté ou non, que de décider qu'il a besoin ou non d'être fumigé, étant donné que sur ce dernier point tout dépend de l'acheteur et de l'utilisation du cacao. (Il faut comprendre que certains utilisateurs finaux de cacao ne souhaitent pas fumiger par crainte de résidus, donc même si des lots arrivent infestés il est possible qu'ils ne soient pas fumigés.) La clause stipule que :

24.1.1. Accord sur la présence d'une infestation

Si, au moment de la pesée et/ou de l'échantillonnage...l'acheteur estime qu'il y a infestation de la marchandise par des organismes vivants, l'acheteur invite le vendeur ou son superviseur à convenir de la chose, et si le vendeur en convient, l'acheteur peut procéder à la fumigation de la marchandise.

24.1.2. Désaccord sur la présence d'une infestation

Si le vendeur ou son superviseur contestent la présence d'une infestation de la marchandise par des organismes vivants, l'acheteur saisit un organisme officiel local (par exemple chargé de la santé environnementale) ou un expert indépendant compétent dont la décision sur la présence ou l'absence d'une infestation par des organismes vivants sera définitive et exécutoire pour les deux parties.

24.1.3. Non-désignation d'un superviseur par le vendeur

Si le vendeur ne désigne pas un superviseur pour inspecter la marchandise après que l'acheteur lui ait demandé de le faire, alors la décision, par écrit, de l'acheteur ou de son échantillonneur/ou peseur quant à la présence ou à l'absence d'une infestation par des organismes vivants sera définitive et exécutoire pour le vendeur.

24.1.4. Coûts

Si, en vertu de l'une quelconque des sous-Règles susmentionnées, il est convenu ou estimé que la marchandise est infestée, le vendeur rembourse l'acheteur de toutes les dépenses ayant dû être engagées pour la fumigation de la marchandise ainsi que de tous les coûts et dépenses ayant dû être engagés par l'acheteur venant s'ajouter à ceux que l'acheteur aurait encourus si une infestation par des organismes vivants n'avait pas été présente. L'acheteur prendra toutes les mesures raisonnables pour préserver les droits du vendeur à obtenir réparation auprès de tierces parties en cas d'infestation de la marchandise.

CMAA

Les importations de denrées alimentaires aux États-Unis sont régies par le Secrétariat aux produits alimentaires et pharmaceutiques (FDA) et les contrats CMAA reflètent l'importance de ce facteur. Les clauses pertinentes stipulent que :

Le vendeur garantit que le cacao expédié au titre du présent contrat passera avec succès l'inspection du, et satisfera aux normes du gouvernement des États-Unis.

Dans le cas où un chargement est bloqué par le gouvernement uniquement pour cause d'infestation, l'acheteur doit rapidement organiser la fumigation. Si le gouvernement débloque le chargement après fumigation, l'acheteur doit accepter le cacao, le vendeur payant les dépenses encourues pour la fumigation. Si le gouvernement refuse de débloquer la marchandise, l'acheteur peut rejeter le cacao

et toutes les dépenses encourues pour la fumigation devront être payées par le vendeur. Lorsqu'un chargement de cacao couvert par le présent contrat est rejeté par l'acheteur

- a) car l'entrée ou le déblocage a été refusé par le Gouvernement des États-Unis
- ou
- b) d'un commun accord ou par arbitrage

le vendeur, à la demande de l'acheteur, remplace le cacao en question dans les délais prévus au titre du contrat, par livraison à la destination spécifiée dans le présent contrat, et/ou par expédition du point d'origine ou de tout point intermédiaire, dans un délai de 30 jours après que l'une ou l'autre des circonstances énoncées au a) ou b) a été constatée, selon que l'une ou l'autre se produit le plus tard. L'acheteur conserve le cacao inacceptable pour le compte du vendeur jusqu'à son remplacement et/ou remboursement du paiement effectué pour ledit cacao, plus fret, assurance, travail, transport, stockage, intérêt et autres dépenses authentiques encourues par l'acheteur; et le vendeur convient de procéder au remboursement de la somme en principal de ces dépenses dès que l'acheteur le demande.

Dans le cas où le vendeur ne peut pas procéder au remplacement le contrat est résilié conformément à la rubrique "DÉFAILLANCES".

Comme il est possible de le constater, les exportateurs en direction des États-Unis doivent s'assurer que les paquets arrivent en bon état. En effet, la clause susmentionnée a été interprétée comme signifiant que l'acheteur a le droit de réclamer le montant de la fumigation même si le Secrétariat aux produits alimentaires et pharmaceutiques n'a pas bloqué la marchandise. Ceci s'explique par le fait que le Secrétariat autorise une "tolérance zéro" en matière d'infestation par des organismes vivants. Le cacao infesté constitue par définition une violation de la loi et doit être mis en conformité en prenant des mesures de reconditionnement appropriées, telles que la fumigation. Dans le cas des fèves de cacao brésiliennes, indonésiennes et malaises, qui sont soumises à une politique de détention automatique, le coût de la fumigation est supporté par l'acheteur, mais une compensation est prévue au travers d'un prix FOB moins élevé.

FCC

Le contrat de la FCC fait ici exception. Bien que le contrat ne parle pas de ce point, dans la pratique les coûts de la fumigation des lots infestés sont soit réglés à l'amiable lors de discussions entre l'acheteur et le vendeur après que les superviseurs aient informé leurs clients respectifs de l'état du lot, soit – comme cela a été le cas par le passé – les coûts donnent lieu à une demande d'indemnisation auprès de l'assureur.

Lorsque la question n'est pas résolue, l'acheteur doit demander un arbitrage, ce qui entraîne des dépenses supplémentaires. Certains exportateurs ont inscrit les frais de fumigation dans leur couverture d'assurance. À cet égard les résultats ont été mitigés. Apporter la preuve de l'infestation est une procédure coûteuse et obtenir le dédommagement des compagnies d'assurance peut être long.

Coopération entre exportateur et importateur

Les deux parties souhaitent que l'exportation se fasse avec le moins de difficultés possible. Le premier stade de leur coopération consiste par conséquent pour eux à se mettre d'accord sur le fait que des modalités contractuelles formelles sont nécessaires.

La seconde consiste à reconnaître qu'il n'est pas nécessaire de rédiger des contrats individuels étant donné que les principales associations à vocation

commerciale ont déjà rédigé les formulaires et les modalités de contrat requis. La plupart des difficultés auxquelles sont confrontées les exportations ont été anticipées dans les modalités des contrats-type des associations. À elle seule cette mesure (ainsi que la compréhension des termes par les parties) est un pas en avant considérable dans la coopération entre acheteur et vendeur étant donné qu'elle supprime un grand nombre des obstacles qui pourraient dans le cas contraire entraver inutilement l'exportation.

L'exportateur, qui souhaite fidéliser la clientèle, souhaite que l'exportation se fasse sans anicroches. Ce n'est parfois pas le cas et s'il n'est pas conseillé de harceler les acheteurs sur chaque point relatif à l'expédition, il est conseillé de les tenir informés si de sérieuses difficultés sont envisagées. Si les choses prennent un mauvais tour il est conseillé de s'assurer que les points sont consignés dans un formulaire pouvant être utilisé comme moyen de défense en cas de réclamation par l'acheteur.

Il convient de noter que pour les contrats aux conditions CAL ou FCC, un conseil par télex est demandé, à moins que le contrat n'autorise l'utilisation de la télécopie.

Malheureusement, dans certains cas les différends entre les deux parties s'intensifient pour atteindre un niveau où l'intervention d'un tiers s'impose. On peut espérer que les parties ont choisi d'utiliser un des contrats des associations, auquel cas un service d'arbitrage est disponible.

L'arbitrage présente plusieurs avantages. Il est moins coûteux et les sentences sont rendues plus rapidement que par les tribunaux. En outre, la commission d'arbitrage sera composée de personnes connaissant les pratiques du secteur, par opposition à un tribunal, dans lequel il est peu probable que les juges aient une expérience directe des usages en vigueur dans la profession. Il convient de noter que, au titre des contrats des associations, la procédure d'arbitrage doit être suivie avant de saisir la justice. Demander un arbitrage n'empêche pas l'une ou l'autre des parties de suivre la voie judiciaire, mais l'arbitrage est une première étape obligatoire.

Contrôle à l'arrivée

Lorsqu'ils évaluent les risques liés à la vente à l'étranger, nombre d'exportateurs se concentrent presque exclusivement sur la question du paiement de leur produit. Être payé à temps est en effet important, mais sauvegarder la base sur laquelle le produit est mis en compte l'est tout autant.

Précision plutôt que rapidité

Dans le cadre des ventes CIF poids délivré, par exemple, il est essentiel de faire en sorte que le poids soit correctement déterminé et que les échantillons prélevés (sur la base desquels la qualité du lot sera établie) représentent bien le cacao. On suppose trop souvent que le pesage et l'échantillonnage sont des opérations faciles et que les dépenses liées au recours à un superviseur ne sont pas justifiées, en d'autres termes que le surveillant d'entrepôt de l'acheteur se chargera de ces opérations "simples".

À l'heure d'évaluer les facteurs de risque associés à ces opérations les questions suivantes sont importantes :

- Qui a intérêt à ce que le pesage s'effectue avec le moins de problème possible?
- Qui est responsable du poids une fois ce dernier établi?
- Qui a intérêt à ce que l'échantillon prélevé reflète la qualité du lot?

Il peut sembler être dans l'intérêt de tous que le pesage se fasse sans problème, mais il convient de ne pas oublier que c'est précisément le surveillant d'entrepôt

qui reçoit la marchandise qui fournira la main-d'œuvre et l'équipement nécessaires à l'opération. La précision risque d'être sacrifiée sur l'autel de la rapidité. De la même manière, une fois que le poids a été établi et qu'il figure sur le récépissé d'entrepôt (reçu d'entrepôt négociable), c'est le surveillant d'entrepôt qui est ensuite responsable de la livraison de ce poids, dans les limites de paramètres acceptables relatifs à toute perte supplémentaire de poids. Toute erreur d'estimation du poids à la baisse bénéficierait uniquement à l'acheteur.

S'agissant de l'échantillonnage, il est dans l'intérêt des deux parties qu'il soit effectué correctement. Si l'échantillon montre que la qualité du lot est moins bonne qu'elle ne l'est en réalité, cela favorise l'acheteur. S'il montre qu'elle est meilleure qu'elle ne l'est réellement, cela favorise le vendeur.

Parmi les exemples d'erreurs figurent :

- L'utilisation de balances inadéquates ou imprécises.
- Le fait de ne pas laisser suffisamment de temps à la balance pour qu'elle se stabilise avant d'enregistrer le poids.

Des erreurs d'échantillonnage peuvent se produire en :

- Prélevant les échantillons à l'aide d'une sonde inappropriée (dont le diamètre peut être petit, sélectionnant ainsi naturellement les fèves de cacao les plus petites qui constitueront l'échantillon).
- Échantillonnant un nombre insuffisant de sacs.
- Prélevant un échantillon insuffisant par tonne.
- Effectuant une division en quatre inadéquate de l'échantillon pour constituer les échantillons d'arbitrage.

Ce qui précède n'implique pas de culpabilité ni de mauvaise foi de la part de l'acheteur ou du mandataire (le surveillant d'entrepôt). Des différences peuvent aisément se produire lorsque la rapidité est prioritaire et c'est dans une grande mesure au surveillant indépendant qu'il revient de faire en sorte que la précision soit assurée. "Indépendant" signifie ici que la société n'est pas impliquée dans le cacao (que ce soit dans son négoce ou dans son entreposage), si ce n'est pour des opérations de surveillance.

Surveillant indépendant

Le fait de disposer d'un surveillant au point de déchargement protège mieux les intérêts du vendeur. Prenons par exemple le cas d'un exportateur qui est informé qu'à l'arrivée le chargement contient un certain nombre de sacs ayant subi des dommages dus à l'eau. Le surveillant peut être en mesure d'identifier immédiatement la cause du dommage telle, par exemple, que la mauvaise utilisation de papier kraft dans les conteneurs, qui entraîne une condensation d'eau sur les parois du conteneur et au plafond qui affecte les sacs. L'exportateur est alors à même de s'assurer que l'erreur est rectifiée lors d'expéditions ultérieures.

En l'absence d'un tel retour d'information, rares sont les mesures correctives pouvant être prises. Il est essentiel pour l'exportateur qui souhaite fidéliser la clientèle et améliorer le service offert à cette dernière.

Lorsqu'ils désignent un surveillant, les exportateurs devraient pleinement utiliser leur mandataire à décharge.

CHAPITRE 7

Traitement du cacao après récolte

Maintenir la qualité

Lorsque le cacao quitte l'exploitation, sa qualité est habituellement relativement bien établie. Tout événement qui survient à partir de là, à l'exception peut-être d'un séchage supplémentaire, ne peut qu'entraîner une baisse de sa qualité. Il est par conséquent essentiel que le cacao livré par le producteur ait été correctement récolté, fermenté et séché.

Les producteurs savent, par tradition ou d'expérience, comment procéder. Dans le cas contraire, des informations sont à disposition auprès des exportateurs et de leurs mandataires, ainsi qu'auprès des personnels des services d'appui.

Plus les soins prodigués au cacao sont de grande qualité avant que le cacao ne quitte l'exploitation, moins les risques que des problèmes ultérieurs surviennent lorsque le cacao est en transit sont grands. Ces soins doivent également être prodigués lorsque le cacao passe de l'exploitation au point d'exportation. Les entrepôts et les transporteurs intérieurs doivent par conséquent suivre des programmes stricts de lutte contre les parasites afin d'éviter que le cacao soit attaqué par des insectes ou des rongeurs. Les contrôles de la qualité après récolte exigent aussi que le cacao soit convenablement emballé dans des sacs de qualité alimentaire.

Cependant, même en faisant attention, les choses peuvent mal tourner – notamment parce que les fèves de cacao sont particulièrement sensibles aux infestations par les insectes, surtout par la teigne du cacaoyer (diverses variétés). Ceci peut causer des problèmes au point d'importation.

D'un point de vue historique, la fumigation a toujours permis de régler relativement facilement les problèmes d'infestation, en utilisant le bromure de méthyle ou la phosphine (un gaz émis par le phosphore d'aluminium ou le phosphore de magnésium), comme cela est dit plus bas. Néanmoins, le bromure de méthyle a été déclaré par le Protocole de Montréal substance qui appauvrit la couche d'ozone de Classe II, alors que la phosphine est de plus en plus mise en cause en tant que danger pour l'environnement et la sécurité. Il est par conséquent nécessaire de trouver d'autres méthodes de lutte contre l'infestation.

Le Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques (FDA) exige des importations de cacao qu'elles soient totalement exemptes d'infestations par des organismes vivants, quel que soit le type d'insectes trouvés ou leur stade de développement. Qui plus est, la FDA est d'avis que le cacao ne pose pas de problèmes de santé particuliers. Par conséquent, il ne juge pas nécessaire de modifier les critères qu'il applique à ce produit de base. Cependant, divers districts de la FDA appliquent des critères différents concernant la manutention.

Il se pourrait bien qu'à l'avenir des pressions internationales soient exercées sur la FDA pour qu'il supprime sa disposition relative à la "tolérance zéro". Nombre

de solutions pouvant potentiellement remplacer le bromure de méthyle peuvent laisser une certaine quantité d'insectes vivants inoffensifs dans le cacao.

Les pratiques actuelles sont décrites ci-dessous. Certaines des questions qui entourent les solutions de remplacement de la fumigation sont également abordées, ainsi que leur statut actuel et leur avenir potentiel.

Lutte contre les parasites

Pratiques actuelles

Bromure de méthyle

Dans le cadre du programme d'élimination progressive prescrit par le Protocole de Montréal et adopté par le Gouvernement des États-Unis à compter du 1^{er} janvier 2001, le bromure de méthyle (CH_3Br) ne peut plus être produit dans, importé aux, ou exporté des États-Unis. Des calendriers similaires allant jusqu'en 2005 existent pour d'autres pays importateurs, alors que la plupart des pays exportateurs peuvent continuer d'utiliser la substance jusqu'en 2015. Cependant, le cacao s'est vu promettre, et se verra probablement attribuer, une exemption avant expédition au titre des dispositions relatives à la quarantaine contenues dans le Protocole. Il est toutefois fort probable que cette disposition soit temporaire. Une telle exemption a pour but de lutter contre l'introduction de parasites étrangers ne se trouvant pas dans un pays (comme par exemple le scarabée de khapra, la mouche des fruits méditerranéenne). Tous les insectes présents dans le cacao sont déjà bien établis dans les pays importateurs. Par conséquent, d'un point de vue technique, le cacao ne peut prétendre bénéficier de cette exemption.

Phosphine

L'alternative au bromure de méthyle actuellement préférée est la phosphine (PH_3), un gaz émis par le phosphore de magnésium et le phosphore d'aluminium. Cependant, les phosphines font l'objet de sévères restrictions au titre des nouvelles réglementations de l'Agence américaine de protection de l'environnement (EPA). Ces réglementations établissent une tolérance faible de trois parties par million (la proposition originale était 0,03 ppm, qui aurait entraîné son élimination pure et simple en tant qu'agent fumigant utilisable), et il ne sera plus possible d'utiliser la phosphine en transit. Dans l'ensemble, ces nouvelles restrictions, qui répondent à des normes environnementales et de sécurité plus strictes, rendent l'utilisation de la phosphine pour le cacao bien moins attrayante. Elles ne s'appliquent toutefois qu'aux États-Unis et n'affecteraient donc pas le traitement avant expédition effectué à l'origine.

Qui plus est, la phosphine est inflammable et corrosive pour les équipements électroniques délicats tels que les microprocesseurs et les ordinateurs, ce qui en fait un agent fumigant d'atmosphère indésirable.

Dichlorvos

Bien qu'une abondante littérature montre que ce composé organophosphoré largement utilisé est sans risque pour les mammifères, l'EPA est décidée à interdire l'utilisation du dichlorvos (DDVP) dans les endroits où des enfants

pourraient se trouver. S'il est actuellement utilisé en tant qu'agent de nébulisation dans les entrepôts de cacao, il se pourrait bien qu'il soit à terme interdit par l'EPA. Le DDVP est aussi devenu relativement coûteux.

Pyréthrines et pyrethroïdes

Les pyréthrinines sont des extraits de certaines espèces de pâquerettes et sont stabilisées dans de l'huile. Elles sont relativement sûres pour les mammifères, particulièrement efficaces en tant qu'insecticide en aérosol à court terme, particulièrement mortelles pour les insectes volants au contact et utiles pour perturber le cycle de vie des insectes. Les pyréthrinines sont considérées comme "naturelles" et peuvent être utilisées à la place du dichlorvos. L'efficacité des pyréthrinines est augmentée par l'ajout de certains composés, bien que de ce fait elles ne puissent plus prétendre au label "biologique".

Les pyrethroïdes sont des pyréthrinines synthétiques qui présentent essentiellement les mêmes caractéristiques que les pyréthrinines naturelles. Bien que ne pouvant pas prétendre au label "biologique", elles peuvent être utilisées sur le cacao dans les installations automatiques de fumigation des entrepôts de la même manière que les pyréthrinines.

Solutions de remplacement potentielles

Gaz carbonique

Le gaz carbonique (CO₂) entraîne une ouverture des pores des insectes et améliore grandement l'efficacité de plusieurs insecticides et agents de fumigation. Il s'agit également d'un fumigant de plein droit.

Les méthodes d'utilisation sont décrites ci-dessous.

- *Sous haute pression.* Le cacao sur des palettes est placé dans de grandes cuves sous pression dans lesquelles l'air atmosphérique est remplacé par du CO₂ fortement pressurisé. L'efficacité de la méthode est de 100 % (elle tue tous les insectes à tous les stades) après quelques minutes seulement d'application.

Les inconvénients sont les coûts d'investissement en capitaux élevés, la forte intensité de main-d'œuvre et la nécessité de transporter le cacao jusqu'à l'installation. Des rapports ont également montré que l'industrie allemande du chocolat ne s'intéresse plus au système car il est suspecté d'entraîner la migration du beurre de cacao de l'amande vers la coque.

- *Sous pression atmosphérique.* La Malaisie a procédé à plusieurs expérimentations du stockage de cacao sous CO₂ à pression atmosphérique. Les résultats ont été positifs mais parvenir à tuer les parasites de manière adéquate a pris du temps (deux à trois semaines). En outre, étant absorbé dans les fèves de cacao, le gaz a dû être injecté dans l'entrepôt en continu. Les coûts peuvent s'avérer élevés.

L'utilisation d'un gaz de combustion dans des entrepôts est essentiellement une méthode de stockage sous CO₂, la source du gaz étant des brûleurs de butane installés dans l'entrepôt.

- *Avec ECO₂Fume™.* Ce produit, composé de 2 % de phosphine et de 98 % de gaz carbonique, a été présenté à la communauté du cacao. Il est enregistré aux États-Unis pour être utilisé à la fois comme agent fumigant de structure pour les produits non alimentaires et comme agent fumigant de structure pour les denrées alimentaires. Il semblerait être aussi efficace que la phosphine à 100 % mais ne présente pas la plupart des inconvénients de la phosphine. Selon toute vraisemblance, il serait largement utilisé en Australie et en Nouvelle-Zélande.

- *Avec de la chaleur.* La chaleur tue l'infestation, et elle augmente aussi l'efficacité de la phosphine et du gaz carbonique. Les traitements thermiques sont abordés dans le détail plus loin.

Margousier

Des études préliminaires menées par le secteur du cacao des États-Unis ont établi l'utilité potentielle des extraits de margousier à la fois en tant que répulsifs pour les insectes et en tant qu'insecticides sur le cacao. D'autres études sont en cours et menées à titre prioritaire.

Terre d'infusoires

Il existe plusieurs versions de cette substance, aussi connue sous le nom de gel de silice ou *kieselguhr*. Il s'agit d'un abrasif de silicium fossilisé naturel. Il est non toxique pour les mammifères (et est souvent utilisé en tant qu'agent anti-massant biochalim dans les produits alimentaires, tels que la farine et le sucre). Au contact il casse le squelette (externe) de l'insecte, entraînant sa déshydratation. Il n'est toutefois efficace que dans des environnements à faible teneur en humidité, ce qui l'élimine généralement de la liste des produits pouvant être utilisés pour le cacao, notamment dans les pays producteurs.

Oxysulfure de carbone

L'oxysulfure de carbone (COS) est un produit dérivé du raffinage du pétrole, et les raffineries n'en ont pas une grande utilité. Il s'agit d'un agent fumigant de sol très efficace pouvant être utilisé pour la fumigation atmosphérique, et il pourrait probablement aussi être vaporisé sur les fèves de cacao. En l'espace de quelques heures il se transforme en substances inoffensives. Il est connu en tant que matériel de lutte contre les parasites depuis plusieurs décennies, mais ses propriétés inflammables l'ont rendu quelque peu mal pratique et impopulaire.

Une société de raffinage de pétrole a mis au point un procédé destiné à stabiliser ces caractéristiques dans une solution aqueuse, le rendant propre à l'application par pulvérisateurs et fumigateurs. Il semblerait qu'il s'agisse là d'un matériel potentiellement relativement sûr à utiliser mais un développement plus poussé du produit reste nécessaire.

Traitement thermique

Des systèmes de chauffage existent qui peuvent chauffer un conteneur de blé pour l'amener à une température suffisamment élevée pour tuer entièrement toute infestation par des organismes vivants. Un autre mode de traitement thermique consisterait à utiliser des fours micro-ondes géants. Ce système n'a cependant pas été testé sur le cacao et des doutes subsistent quant à son efficacité, étant donné la teneur en matière grasse élevée des fèves de cacao.

En outre, il faut du temps pour que la chaleur pénètre un tas de fèves de cacao, et son effet sur la structure du beurre de cacao reste inconnu. Des recherches supplémentaires sont nécessaires avant de pouvoir tirer des conclusions.

Vides d'air

Une société américaine a mis au point un système qui consiste à placer les fèves de cacao, dans leurs sacs, dans un sac en plastique et à vider l'air contenu pour obtenir un bon vide d'air. Des essais à grande échelle sont actuellement en cours. Cette méthode est déjà utilisée par des importateurs de fèves de cacao biologiques étant donné qu'elle est considérée en soi comme un système de lutte biologique contre les parasites.

Oxyde de propylène

Le fabricant d'oxyde de propylène ($\text{CH}_3\text{H}_6\text{O}$) affirme que son produit chimique est un substitut idéal du bromure de méthyle, mais les professionnels sont moins enthousiastes à ce sujet. Il présente divers inconvénients, notamment le fait qu'il est inflammable – il s'agit d'une substance inflammable de Catégorie 3 – et le fait qu'il n'est autorisé que pour la poudre de cacao. L'autorisation de son utilisation sur d'autres produits dérivés du cacao pourrait être difficile à obtenir.

En outre, son application n'est possible qu'à une température minimale de 27 °C (80 °F) et il doit être utilisé sous vide, ce qui implique que le cacao soit amené jusqu'à l'installation de fumigation. La possibilité d'utiliser un mélange d'oxyde de propylène et de gaz carbonique est cependant aujourd'hui étudiée et semble être prometteuse et peut-être pouvoir se substituer au bromure de méthyle.

Stockage réfrigéré

Stocker les fèves de cacao dans des entrepôts réfrigérés pourrait être moins coûteux qu'on le pensait à l'origine, étant donné que le besoin de refroidir n'est pas aussi grand que dans les entrepôts frigorifiques traditionnels (le coût du refroidissement augmente de manière exponentielle à mesure que décroît la température à laquelle en stocke le produit). Cependant, la nécessité moindre, voire l'inutilité totale d'une lutte contre les insectes pourrait s'avérer un facteur de coût positif.

Bacillus thuringiensis (B.t.)

B.t. est une bactérie qui parasite les chenilles de certaines phalènes et papillons nuisibles. Bien que son efficacité soit très grande et qu'elle soit généralement approuvée pour une grande gamme d'utilisations sur les denrées alimentaires, le secteur du cacao n'est plus intéressé par ce produit. Les spores du *B.t.* survivent au processus de torréfaction du cacao et sont aisément pris pour ceux du *Bacillus cereus* nocif, une source de préoccupation considérable pour l'industrie alimentaire.

La résistance potentielle de la clientèle à l'utilisation de cette substance est également une des principales raisons pour lesquelles le secteur industriel ne la considère pas comme une alternative viable. Les objections sont particulièrement vives parmi les fabricants de produits aseptiques qui pourraient ne pas être en mesure de faire la distinction entre les deux organismes.

Freeze-out

Dans certaines parties des États-Unis qui connaissent des températures extrêmement froides, l'ouverture des portes des entrepôts de cacao en hiver a connu un succès limité. La diminution marquée de l'infestation facilite la lutte contre les parasites pendant les périodes plus chaudes qui suivent. Mais il n'existe que quelques endroits suffisamment froids pour utiliser cette solution. Il a également été suggéré que la condensation après que le produit ait été saisi par le froid pourrait entraîner une corrosion des structures de l'entrepôt.

Phéromones

Les phéromones sont substances (naturelles ou synthétiques) qui suscitent une attirance sexuelle et peuvent être utilisées comme appât dans les pièges à insectes. L'idée consiste à piéger les mâles de sorte que, en leur absence, les femelles ne pondent pas d'œufs. Dans le cadre d'un programme de lutte contre les parasites du cacao les phéromones ne sembleraient pas particulièrement

efficaces. Il est impossible d'attraper tous les mâles, surtout avant l'accouplement. Leur utilité première réside dans leur capacité à piéger les insectes à des fins d'identification des espèces.

Guêpes parasitiques

Certaines espèces de guêpes (par exemple *Microbracon hebetor*) peuvent paralyser et tuer des insectes. Alors que ces guêpes peuvent aisément être introduites (dans certains entrepôts de cacao elles apparaissent souvent spontanément, notamment dans le cas d'une forte infestation par la teigne du cacaoyer), elles ne pourraient pas être acceptées au regard de la politique de "tolérance zéro" actuelle de la FDA.

Irradiation aux rayons gamma

Bien qu'elle ait été explicitement autorisée par les autorités de réglementation pour le cacao, l'irradiation aux rayons gamma n'est plus à l'ordre du jour. Une des raisons en est qu'elle n'est pas économique car la cargaison doit être amenée jusqu'à l'installation. Une autre raison est que les essais menés par la branche d'activité aux États-Unis ont révélé que l'irradiation altère le goût du cacao. Pour finir, les consommateurs sont de manière générale réticents à l'idée de l'irradiation des denrées alimentaires transformées.

Lumière ultraviolette

Les "lumières noires" avec grilles électriques qui attirent et tuent les insectes volants sont utilisées à travers le monde dans un grand nombre d'établissements de transformation de denrées alimentaires, mais pas dans les entrepôts de fèves de cacao. Elles ne sont pas jugées rentables, parce que pour fonctionner elles impliquent une utilisation relativement élevée d'électricité.

Le besoin de changement

Bien qu'un grand nombre des solutions et des pratiques de remplacement susmentionnées permettent dans une certaine mesure de lutter contre l'infestation, aucune n'est aussi pratique ni rentable que le bromure de méthyle actuellement utilisé. L'élaboration de programmes intégrés de lutte contre les parasites, qui utilisent une combinaison des méthodes ci-dessus, gagne par conséquent de plus en plus en importance. Le processus de traitement du cacao après récolte est devenu plus complexe et la simple fumigation au point d'arrivée pourrait rapidement ne plus être une solution possible.

Il convient également de ne pas oublier que nombre des méthodes et des substances susmentionnées peuvent peut-être ne pas présenter les avantages supplémentaires fortuits de la fumigation, à savoir la lutte contre les rongeurs et des organismes autres que des insectes. Il sera nécessaire de se pencher également sur cet aspect de la question, faute de quoi une "mauvaise" solution sera simplement remplacée par une solution pire.

De plus amples informations peuvent être obtenues sur les sites Web de l'EPA, www.epa.gov/docs/ozone/mbr/mbrqa.html, et du Programme des Nations-Unis pour l'environnement (PNUE), www.unepi.org/ozat/links/mebr.htm.

CHAPITRE 8

Contrats-types

Le commerce de fèves de cacao physiques et de produits primaires du cacao repose habituellement sur des contrats négociés individuellement entre acheteurs et vendeurs. Ces négociations peuvent s'effectuer principalement par téléphone, télécopie ou courrier électronique.

Le rôle du mandataire ou du courtier consiste généralement à faciliter l'élaboration des détails de l'accord. Un mandataire situé sur un marché importateur et agissant pour le compte d'un exportateur a toutes les chances de mieux comprendre à la fois les conditions du marché local et les besoins de l'acheteur potentiel. Le recours aux mandataires de ces exportateurs reste monnaie courante, mais le recours aux courtiers agissant entre les professionnels du commerce et les clients transformateurs a considérablement diminué, voire presque disparu aux États-Unis. Les communications modernes et, par-dessus tout, la concentration du secteur de la transformation en un nombre plus réduit de grosses entreprises, rendent ces services obsolètes.

Qu'il soit négocié par le biais d'un mandataire, d'un courtier, ou directement entre le vendeur et l'acheteur, l'accord de vente est couché dans un document appelé contrat-type ou contrat standard. Au fil du temps, les conditions de vente du secteur du cacao ont évolué pour aboutir à des pratiques et des usages harmonisés. La plupart ont été reprises dans des modèles de contrat, dont l'utilisation évite à chaque partie, pour chaque transaction, d'avoir à passer en revue et à se mettre d'accord sur chaque détail du contrat.

Contrats-types actuellement utilisés

Les associations du cacao suivantes ont émis des contrats standard :

- *Cocoa Association of London Ltd (CAL)*. Le contrat CAL est principalement utilisé pour le commerce vers l'Europe.
- *Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA)*. Le contrat CMAA porte spécifiquement sur les pratiques commerciales entre pays d'origine et importateurs des États-Unis, ainsi qu'entre importateurs des États-Unis et intervenants du commerce et de l'industrie nationaux aux États-Unis.
- *Fédération du commerce des cacaos* ou FCC (jadis connue sous le nom de AFCC). Les contrats FCC concernent plus spécifiquement le commerce entre pays francophones d'Afrique occidentale et des destinations autres que les États-Unis.

CAL et FCC coopèrent étroitement pour harmoniser leurs modèles de contrat. Davantage de détails sur ces trois associations figurent au chapitre 24.

À l'origine, les contrats standard étaient imprimés sur des formulaires agréés. Ils étaient vendus aux professionnels, les détails relatifs à la transaction étant laissés en blanc (date du contrat, vendeur, acheteur, mandataire ou courtier,

quantité, qualité, moment de l'embarquement ou de la livraison, conditions de vente, port d'embarquement, port de déchargement) et un espace étant prévu pour les conditions particulières. L'acheteur ou le vendeur (ou le mandataire ou courtier) remplissaient alors les blancs et signaient le contrat. Un nombre suffisant d'originaux était ensuite envoyé à l'autre partie, ou aux autres parties, pour signature et retour afin que chaque partie à la transaction ait un contrat avec une signature originale.

Deux approches

Non exécutoire sans le sceau

Il existait deux moyens de mettre ces contrats à disposition. Étant donné que la vente de ces documents constituait une source de revenu pour les associations émettrices, la CAL et la FCC (alors AFCC) apposaient un sceau sur les documents. En l'absence de ce sceau le contrat n'était pas considéré comme valable pour le commerce du cacao, ce qui le rendait non exécutoire.

Référence aux contrats-types

Aux États-Unis le sceau n'avait toutefois pas été instauré pour des questions de réglementation de la concurrence. Un usage avait par conséquent vu le jour qui consistait à confirmer l'affaire simplement par une lettre présentant dans les grandes lignes les variables pertinentes (en d'autres termes uniquement les points laissés en blanc sur le contrat officiel) et déclarant que toutes les autres conditions seraient celles du contrat-type approprié tel que publié par la CMAA. Cette pratique avait commencé avec les contrats CMAA I-A et I-B, qui couvraient les ventes de cacao départ dock ou départ entrepôt (le contrat I-B n'est plus utilisé aujourd'hui). La pratique est à présent relativement semblable pour tous les échanges commerciaux avec les États-Unis et la CMAA n'imprime plus et ne vend plus de formulaires de contrat I-A vierges.

Règles du marché

La CAL a adopté une approche différente. Du fait du grand nombre de contrats standard requis, et parce que le stock de formulaires de la CAL devenait souvent obsolète, la CAL a établi un recueil contenant les conditions spécifiques des *Règles du marché* ainsi que celles de chaque contrat standard. Cela permettait aux acheteurs et aux vendeurs d'utiliser les lettres de confirmation comme cela se faisait aux États-Unis. Pour sauvegarder sa politique consistant à exiger l'apposition d'un sceau de validation, ces sceaux peuvent à présent être obtenus auprès de la CAL moyennant finance; ils doivent être apposés sur la lettre de confirmation pour rendre le contrat exécutoire sur le marché international du cacao. L'approche de la FCC est similaire.

Le principal inconvénient d'un contrat non exécutoire (un contrat sans sceau, par exemple) sur le marché international du cacao est que, en cas de litige, une commission d'arbitrage ne reconnaîtra pas la validité du contrat. Le demandeur ne disposera alors pas d'une enceinte dans laquelle se faire entendre, n'obtiendra pas de sentence et ne pourra pas encaisser de dommages-intérêts.

Aux États-Unis, où un tel sceau n'est pas requis, le contrat-type de la CMAA spécifie que les litiges doivent être réglés à l'amiable ou par arbitrage dans la ville de New York, comme le prévoit le règlement de la CMAA en matière d'arbitrage. Cette clause est obligatoire pour les contrats entre les membres de la CMAA et toute autre partie (membre ou non). Les litiges relatifs au contrat survenant entre deux non-membres ne peuvent cependant pas être soumis à arbitrage à moins que la Commission d'arbitrage ne se déclare compétente pour étudier l'affaire en vertu des règles de la CMAA.

Des règles similaires régissent les contrats CAL et FCC. Chacun de ces contrats contient une disposition qui stipule qu'un contrat rédigé à l'origine sous les auspices de ces associations pour embarquement récurrent se modifie

automatiquement pour être conforme aux dispositions contractuelles de la CMAA si l'acheteur choisit de faire expédier le cacao vers les États-Unis plutôt qu'ailleurs.

Les conditions sont
négociables

Il est important de ne pas oublier que, même si elles se présentent sous forme d'un formulaire imprimé ou d'un recueil de règles, les conditions sont négociables. Vendeurs et acheteurs sont libres d'ajouter des conditions supplémentaires ou de modifier l'une quelconque des clauses.

Les clauses les plus importantes

Les clauses les plus importantes d'un contrat-type sont décrites ci-après.

- *Qualité.* La qualité est déterminée à l'arrivée de la marchandise sur le lieu de déchargement. Le contrat stipule comment la qualité doit être vérifiée à la destination ainsi que les étapes à suivre en cas de litige, notamment les procédures et les délais qui régissent le prélèvement et la distribution d'échantillons aux fins d'arbitrage. Selon le contrat CMAA, les vendeurs sont en tort s'ils ne fournissent pas du cacao qui satisfait aux règles de la FDA. Certaines associations, notamment la CAL, peuvent à l'occasion émettre des contrats standard différents pour des produits dérivés du cacao.
- *Modalités de vente.* Il existe un contrat-type pour chaque modalité de vente (FOB, CIF, etc.) qui stipule ce que signifie le terme. Le contrat CMAA stipule que ses modalités sont celles des Incoterms.
- *Embarquement.* La période durant laquelle l'embarquement doit être effectué et le type d'embarquement (direct ou indirect, partiel ou total) doivent être indiqués. La date du connaissance maritime devient la date officielle de l'embarquement. La CAL et la FCC émettent des contrats séparés pour les expéditions de fèves de cacao en vrac dans des conteneurs ainsi qu'en méga-vmrac.
- *Déclaration d'embarquement.* Le contrat précise les procédures devant être suivies par le vendeur s'agissant du contenu, des délais et du mode de transmission de la déclaration d'embarquement à l'acheteur.
- *Assurance.* Le contrat exige qu'une couverture minimale soit habituellement utilisée pour le commerce du cacao. Si les acheteurs souhaitent se protéger davantage, ils doivent le négocier.
- *Poids.* Le contrat précise comment les poids finaux doivent être établis ainsi que les modalités de détermination du prix final facturé.
- *Emballage.* Le contrat exige que le cacao soit placé dans des sacs neufs, en bon état et adaptés à cet effet.
- *Paiement.* Si les modalités de paiement réelles sont à déterminer par les parties, le contrat précise comment le paiement doit être effectué en cas d'accident de navigation.
- *Défaillances.* Le contrat précise comment les défaillances sont déterminées et quelles sont les mesures qui s'offrent à la partie lésée pour chercher à obtenir réparation, comme par exemple la présentation d'une demande d'arbitrage.
- *Surveillance.* Le contrat définit les procédures à suivre par la ou les parties qui souhaitent garder le contrôle, à la fois au départ et à destination.
- *Droits, taxes.* Le contrat précise qui doit s'acquitter de quelles taxes et de quels droits.

- *Marquage.* Le contrat montre les marques minimales devant être apposées sur les sacs.
- *Documents d'expédition.* Le contrat précise la documentation minimale devant être présentée par le vendeur à l'acheteur.
- *Force majeure.* Le contrat définit la force majeure. Il indique également les mesures à prendre si les affréteurs se trouvent dans l'incapacité de s'acquitter de leurs obligations contractuelles par un cas de force majeure.
- *Autres dispositions.* Le contrat précise ce qui se passe en cas d'insolvabilité, de manquement ou autre incapacité de l'acheteur à procéder au paiement, ou dans le cas où toute autre partie procéderait à une cession en faveur de créanciers sans l'approbation préalable de l'autre partie. Il stipule que les droits et obligations doivent être transférés aux ayants droit légitimes de l'une ou l'autres des parties.
- *Arbitrage.* Le contrat précise que tout litige survenant dans le cadre du présent contrat sera réglé par arbitrage et détermine l'enceinte arbitrale compétente pour entendre le litige.

Il est recommandé aux négociants de garder le contact avec les associations de commerce du cacao appropriées et d'obtenir les dernières mises à jour des règles commerciales, des dispositions contractuelles et des règles d'arbitrage. L'évolution et la restructuration rapides que connaît le secteur du commerce du cacao signifient que des modifications deviennent de plus en plus nécessaires.

CHAPITRE 9

Le commerce du cacao dans les pays importateurs

Le rôle de l'importateur

Les premiers clients sur les marchés d'exportation sont habituellement des négociants à l'importation, plutôt que des transformateurs ou des fabricants. Ces négociants s'approvisionnent auprès de pays exportateurs et revendent à la branche. Dans ce rôle d'intermédiaires ils assurent la fonction importante de distributeurs de marchandises physiques.

Leur travail consiste à trouver le prix le plus attractif pour le cacao sur le marché, tout en prospectant dans les pays producteurs afin de trouver les meilleures offres. Ils achètent le cacao pour leur propre compte, même dans les rares occasions où ils sont en mesure de le vendre simultanément (dos à dos). Dans la plupart des cas, les acheteurs industriels ne sont toutefois pas intéressés à acheter exactement au moment où les producteurs ou les exportateurs sont disposés à vendre. Ainsi, les importateurs achètent lorsque cela convient aux exportateurs, et vendent lorsque cela convient aux transformateurs. De cette manière, ils permettent une fluidité sur le marché ainsi qu'un flux harmonieux du produit de l'exploitation à l'usine.

Certains transformateurs et fabricants s'approvisionnent directement auprès des exportateurs. Ces transactions se limitent cependant normalement aux cacaos fins (fine ou flavour) ou aux échanges commerciaux entre sociétés liées par des relations de longue date, par exemple des sociétés appartenant au même groupe. Nestlé, par exemple, peut s'approvisionner directement auprès d'un exportateur de Côte d'Ivoire et faire en sorte que le bureau Nestlé local garantisse la qualité avant embarquement. Archer Daniels Midland peut s'approvisionner auprès de la SIFCA, la société d'exportation de Côte d'Ivoire, sa filiale partielle.

D'une manière générale, transformateurs et fabricants préfèrent traiter avec les importateurs de leurs propres pays. Ceci élimine toute activité à l'étranger de leur part ainsi que toute complication potentielle liée au transport et aux questions de réglementation depuis le port d'embarquement jusqu'à l'appontement au port de destination. En outre, étant donné l'augmentation des risques liés à l'exécution du contrat, inhérents à la privatisation, les utilisateurs de fèves de cacao n'ont pas à se préoccuper des défaillances des affréteurs, puisque l'importateur supporte ce risque et livrera le cacao d'un fournisseur différent si le premier est défaillant.

Il en va de même pour les risques liés à la qualité. Étant donné que les contrats-types exigent que la qualité soit déterminée à destination plutôt qu'au point d'embarquement, les importateurs n'ont pas à se préoccuper de la supervision et des contrôles qualité dans le pays producteur.

Encadré 6**Qui est qui dans le commerce du cacao?**

Il ne s'agit là que de quelques acteurs clés du commerce du cacao. Il convient toutefois de noter que la terminologie utilisée pour décrire les participants varie selon les régions du monde.

- ❑ **Négociant (“Merchant”).** Toute personne impliquée dans la commercialisation de fèves de cacao, ou de tout autre produit de base. Dans les pays producteurs, les négociants peuvent être des intermédiaires, des “acopiadores” (“ramasseurs”), des traitants, des exportateurs, etc. Dans les pays consommateurs, ils peuvent être des opérateurs, des négociants à terme, etc.
- ❑ **Intermédiaire (“Dealer”).** Une société ou un individu qui prend une position matérielle sur le marché, généralement situé dans un pays consommateur. La position de l'intermédiaire peut être une position acheteur (“long”) (il possède des marchandises en stock ou sur papier) ou vendeur (“short”) (il a vendu des marchandises qui seront achetées à une date ultérieure). Un intermédiaire en cacao peut être comparé à un vendeur de voitures en ce sens que ce dernier possède un stock de voitures mais ne les fabrique pas et les achète dans le but de les revendre. Les intermédiaires en cacao doivent être correctement financés. Ils créent des profits à la revente et ne travaillent généralement pas à la commission.
- ❑ **Opérateur (“Trader”).** Personne employée par un dealer en cacao, dont les compétences et les capacités d'acheter et de vendre contribuent au succès du dealer. Certaines sociétés chocolatières appellent leurs acheteurs des “traders” même lorsque la revente est modeste. Un réel trader est habilité à décider du bon moment pour acheter et vendre. Appeler certains preneurs d'ordre des traders peut parfois prêter à confusion.
- ❑ **Courtier (“Broker”).** Une personne ou un établissement qui achète ou vend du cacao pour le compte d'une tierce partie. Les courtiers ne prennent pas de position physique et ne possèdent ni ne doivent jamais de cacao. Ce sont des intermédiaires. Ils ne prennent jamais possession de la marchandise et ne font jamais de bénéfice dans l'opération – ce qui n'est pas le cas d'un dealer.
- ❑ **Mandataire/Agent.** Il s'agit normalement d'un courtier qui représente une partie donnée en tant que son agent de vente ou d'achat et il travaille à la commission. En tant qu'agent de vente, il peut être résident d'un pays importateur, représentant des exportateurs. En tant qu'agent d'achat, il peut avoir une relation à long terme avec plusieurs acheteurs et peut parfois recevoir, inspecter, stocker et expédier la marchandise.

La première vente de l'exportateur

Le plus gros obstacle à surmonter par l'exportateur est la première vente. La relation entre exportateurs et importateurs étant essentiellement une relation de confiance, chaque partie doit savoir avec qui elle traite. La plupart des importateurs continuent d'être représentés dans les pays producteurs, soit par le biais de leurs propres bureaux soit par le biais d'agents. Il est par conséquent dans l'intérêt des exportateurs de traiter avec ces agents, plutôt que de s'adresser directement aux marchés de consommation et d'essayer de trouver un acheteur. Les noms des importateurs sur les marchés de consommation peuvent être obtenus auprès des associations à vocation commerciale dans les pays concernés.

Du point de vue des importateurs, disposer d'un agent ou d'un bureau local dans le pays producteur signifie qu'ils sont mieux informés de la situation des exportateurs, de leur réputation, de leurs ressources financières et de leur capacité de résultats dans les domaines de la qualité et des contrats. La fonction de la profession d'importateur est décrite ailleurs dans le présent guide.

Classifications et droits d'importation

Le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises, généralement appelé le Système harmonisé (SH), est une nomenclature internationale de produits élaborée par l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Il comprend quelque 5 000 groupes de produits, identifiés chacun par un code à six chiffres, organisés en structure logique. Plus de 170 pays utilisent le système comme base pour leurs tarifs douaniers ainsi que pour la collecte de statistiques commerciales internationales. Plus de 98 % du commerce international de marchandises sont classifiés dans le SH.

Le SH contribue à l'harmonisation des procédures douanières et commerciales, ainsi qu'à l'échange de données commerciales non documentaires en rapport avec ces procédures, réduisant ainsi les coûts du commerce international. Le système est également largement utilisé par les gouvernements, les organisations internationales et le secteur privé comme base pour les taxes internes, les politiques commerciales, la surveillance des marchandises contrôlées, les règles d'origine, les tarifs douaniers pour le fret, les statistiques de transport, le suivi des prix, les contrôles des contingents, l'établissement de comptes nationaux ainsi que des études et analyses économiques.

Le SH attribue un code à six chiffres aux catégories générales. Dans la plupart des pays, ces codes sont subdivisés de manière plus détaillée jusqu'à un niveau plus détaillé connu sous le nom de ligne tarifaire, le niveau auquel sont spécifiés les tarifs douaniers nationaux. L'Union européenne utilise un système de codage à huit chiffres appelé Nomenclature combinée (NC). Le code NC pour la poudre de cacao contenant 0 % - 5 % de saccharose, par exemple, est 18061015. Les principales catégories pour les fèves de cacao et les produits dérivés du cacao sont énumérées dans l'encadré ci-dessous.

La plupart des pays industrialisés, y compris les pays Membres de l'UE et les États-Unis, de même que certains pays d'Europe de l'Est et la Fédération de Russie, ne prélèvent pas de droit d'importation sur les fèves de cacao. La liqueur de cacao est également admise en franchise de droits d'importation dans la plupart des pays industrialisés. Si elle est originaire de pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique), par exemple, elle bénéficie de la relation particulière qui unit ces derniers à l'UE au titre de l'Accord de Cotonou (qui a remplacé la Convention de Lomé en juin 2000). Il en va de même pour les autres préparations à base de cacao des catégories 1801 à 1804 du SH. Le chocolat, lui, est soumis à des réglementations et des tarifs douaniers différents dans de nombreux pays.

Quelques pays autorisent l'importation de fèves de cacao par les industries de transformation, appliquant un système de ristourne des droits de douane qui permet aux transformateurs de récupérer en tout ou partie le droit d'importation après exportation du produit transformé.

Il n'existe pas de base de données complète, de faible coût, disponible sur les tarifs douaniers mondiaux. Un aperçu des meilleures sources pour chaque pays est disponible sur le site Web du CCI à l'adresse www.intracen.org.

Encadré 7**Fèves et produits dérivés du cacao dans le Système harmonisé**

Code SH	Désignation du produit
1801	Cacao en fèves et brisures de fèves, bruts ou torréfiés
180100	Cacao en fèves et brisures de fèves, bruts ou torréfiés
1802	Coques, pellicules (pelures) et autres déchets de cacao
180200	Coques, pellicules (pelures) et autres déchets de cacao
1803	Pâte de cacao
180310	Pâte de cacao, non dégraissée
180320	Pâte de cacao, complètement ou partiellement dégraissée
1804	Beurre, graisse et huile de cacao
180400	Beurre, graisse et huile de cacao
1805	Poudre de cacao, sans addition de sucre ou d'autres édulcorants
180500	Poudre de cacao, sans addition de sucre ou d'autres édulcorants
1806	Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao
180610	Poudre de cacao, avec addition de sucre ou d'autres édulcorants
180620	Autres préparations présentées soit en blocs ou en barres d'un poids excédant 2 kg, soit à l'état liquide ou pâteux ou en poudres, granulés ou de formes similaires, en récipients ou en emballages immédiats, d'un contenu excédant 2 kg.
180631	Fourrés
180632	Non fourrés
180690	Autres

PARTIE III

Le commerce du cacao

CHAPITRE 10

Caractéristiques d'une bourse de marchandises

Le commerce moderne du cacao est impensable sans négoce par des bourses de marchandises. Quiconque souhaite faire le commerce du cacao avec succès doit bien comprendre les objectifs, les fonctions et le fonctionnement des bourses de commerce.

La fonction première d'une bourse de marchandises est de transférer le risque de prix d'un produit de base de ceux qui ne l'acceptent pas (arbitragistes) à ceux qui l'acceptent (spéculateurs).

Ce transfert passe par l'achat et la vente de contrats à terme ou sur options d'achat standardisés à la criée, ou par le biais d'un réseau informatique (opérations sur écran) sur une place de marché publique. Cette "place" est un organisme qui sert les acheteurs et les vendeurs en les autorisant à fixer le prix par la négociation ouverte, sur la base de l'offre et de la demande.

La bourse n'établit pas le prix elle-même, mais elle permet de révéler le prix car elle est librement accessible au public. Penser que les bourses fixent le prix équivaut à penser que la température qu'il fait dépend des thermomètres.

Une longue histoire

Jusqu'en 1500 : des places de marché publiques

Les bourses de marchandises remontent au quinzième siècle. Avant cela, les places de marché publiques étaient l'endroit où acheteurs et vendeurs se retrouvaient, échangeaient des informations et passaient des marchés pour la vente de marchandises qui étaient déjà disponibles soit sur le marché, soit à proximité.

De 1500 à 1600 : apparition du commerce international

Au seizième siècle, les échanges commerciaux avec les Amériques se sont intensifiés et ont conduit à l'apparition du commerce international à distance et au besoin d'engagements d'achat et de vente pour la livraison ultérieure, plutôt qu'immédiatement ou sur-le-champ. Avec les échanges commerciaux par voie maritime notamment, l'acheteur savait à l'avance ce qu'étaient les marchandises, les quantités disponibles et généralement où elles seraient livrées – mais ne savait pas avec certitude le moment exact de la livraison. Cet aspect de la question a été réglé au dix-neuvième siècle avec l'introduction de délais de livraison déterminés.

De 1800 à 1900 : délais de livraison fixes

De 1900 à 2000 : modalités spécifiques introduites

Il a ensuite été possible d'introduire un contrat standard pour un produit donné dans des quantités données à un moment donné à un prix donné. Les acheteurs pouvaient acheter un tel contrat en espérant que les prix monteraient. Le contrat pouvait alors être revendu en faisant un bénéfice, sans avoir à prendre livraison. De la même manière, les vendeurs pouvaient vendre le contrat en espérant que le prix chuterait et qu'ils seraient en mesure de racheter leur obligation de livraison à un prix inférieur, et ainsi faire un bénéfice.

À l'heure actuelle, si les acheteurs souhaitent prendre livraison de la marchandise, ils conservent leur contrat jusqu'à échéance – position "long" ou

haussière. Si les vendeurs souhaitent procéder à la livraison, de la même manière ils conservent leur contrat jusqu'à échéance – position "short" ou baissière. Il est dit d'un acheteur qui conserve des contrats que sa position est longue; un vendeur qui conserve des contrats a une position "short".

Le commerce international des produits de base est extrêmement volatile et court des risques considérables. Les fluctuations inattendues et radicales des prix n'en sont qu'un exemple, mais un exemple de taille. Par le passé, il était possible de contracter une assurance contre la perte ou les dommages subis par la marchandise en transit. Il était aussi possible de recevoir des lettres de garantie d'exécution du contrat, mais jusqu'à l'apparition du contrat standardisé de livraison à terme, le risque de prix ne pouvait être couvert. L'introduction du contrat standardisé pour livraison à terme permettait aux acheteurs et aux vendeurs de se protéger contre les fluctuations de prix du produit de base négocié.

Marché du physique et marché à terme

Dans le domaine du négoce de marchandises moderne il existe une distinction claire entre le marché du physique et le marché à terme. Le marché du physique traite de fèves de cacao ou de produits dérivés du cacao de qualités et d'origines données, dont les quantités, délais de livraison, emballage et conditions de prix et de paiement sont négociés de gré à gré entre les différents acheteurs et vendeurs. Il est également connu sous le nom de marché réel ou marché au comptant. Quiconque a les moyens, l'occasion et le désir de se lancer dans ce type d'activité peut le faire.

Par opposition, le marché à terme est un marché restreint, sur lequel un individu doit utiliser les services d'un intermédiaire pour acheter ou vendre des produits de base. Ceci passe par un contrat standard clairement spécifié pouvant être acheté ou vendu uniquement à un endroit donné au cours d'heures de cotation fixées à l'avance. Seul le prix et un mois donné pour la livraison sont négociables. Tous les autres éléments (quantité, qualité, emballage, lieu de livraison et modalités de paiement) sont standardisés et non négociables.

En outre, le négoce de contrats à terme implique la disponibilité de moyens financiers suffisants pour respecter les obligations contractuelles. Ces moyens doivent être mis à la disposition d'un intermédiaire qui prend la responsabilité de l'exécution du contrat pour le compte de l'opérateur vis-à-vis de l'autre partie, comme cela est dit plus loin dans ce chapitre.

Le marché du physique

En achetant le produit aux producteurs et en le vendant à des transformateurs, les intermédiaires en marchandises considèrent qu'ils jouent un rôle de distributeurs. Ils représentent par conséquent l'élément intermédiaire, fournissant un marché aux producteurs lorsque aucun utilisateur n'est disposé à acheter et vendant le cacao aux utilisateurs lorsque les producteurs ou expéditeurs dans le pays d'origine ne vendent pas.

Lorsqu'ils conservent la marchandise en vue de sa vente à terme à leurs clients, ils s'exposent au risque de baisse de valeur de la marchandise. De la même manière, s'ils passent contrat avec un transformateur en vue d'une livraison ultérieure en escomptant acheter le cacao aux producteurs avant que la livraison ne soit due, ils courent le risque de perdre de l'argent si les prix montent. Ils

doivent couvrir leur obligation à un prix supérieur à celui auquel ils ont vendu leur cacao. L'existence des marchés à terme leur permet de se protéger contre ces risques de prix. Cette question est abordée plus loin dans ce chapitre.

Au fil des ans, le marché du physique a évolué et des pratiques et coutumes de négoce ont vu le jour. Par exemple, la plupart des contrats entre vendeurs et acheteurs de cacao physique sont couverts par des conditions préétablies énoncées dans des contrats-types ou des règles du marché fixées par les principales associations internationales de commerce du cacao – la Cocoa Association of London Ltd (CAL), la Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA) et la Fédération du commerce des cacao (FCC) de Paris. Les modalités et les éventualités contenues dans ces contrats et règles couvrent la plupart des cas de figure connus susceptibles de se produire pour les acheteurs ou les vendeurs, et ils donnent des définitions claires des obligations de ces négociants. Ils précisent également le mode de résolution des différends, en prévoyant dans la majorité des cas une procédure d'arbitrage.

L'ensemble des conditions figurant dans les règles du marché et les contrats-types ne s'applique que si l'acheteur et le vendeur ne se sont pas mis d'accord sur d'autres modalités. Par exemple, le modèle de contrat CMAA pour les expéditions franco bord port d'origine prévoit que l'acheteur doit préciser quel sera le navire qui va transporter le cacao pour la période d'expédition contractuelle. Cependant, si l'acheteur et le vendeur en conviennent, ce peut être le vendeur qui a le choix du navire.

Un opérateur en cacao physique doit être familiarisé avec les conditions spécifiées dans les règles du marché et les contrats-types. Les principales caractéristiques sont abordées séparément au chapitre 8.

Confidentialité du commerce
du physique

À l'inverse du marché à terme, sur lequel les prix sont publiés dès la vente, les négociations entre acheteurs et vendeurs sur le marché du physique sont confidentielles. Les termes et conditions de ces contrats ne peuvent être divulgués sans le consentement des deux parties.

Une connaissance du
traitement du cacao est
nécessaire

Le marché du physique du cacao exige également une bonne connaissance du traitement réel du cacao, en d'autres termes des divers procédés de production, de préparation, de conditionnement, de stockage et de transport, ainsi que des différences de qualité et du caractère saisonnier de la culture. À cet égard, le cacao est un produit de base exigeant, et les nouveaux venus devraient être préparés à apprendre dans le détail les aspects physiques du produit avant de se lancer seuls.

Le marché du physique présente des risques liés aux variations des prix. Il présente aussi des risques de pertes physiques, de non-exécution des obligations contractuelles et de détérioration de la qualité.

Le marché au comptant est une sous-division du marché du physique mais ne traite que des marchandises effectives réellement disponibles dans un endroit donné, par exemple "spot entrepôt Le Havre". Sur le marché au comptant la livraison et le paiement sont immédiats, en d'autres termes en moins de deux mois. Le marché à terme concerne à l'inverse des livraisons au-delà du troisième mois du calendrier.

Le marché à terme

Le marché à terme offre des contrats prédéterminés avec engagement de livrer – ou de recevoir – des quantités données de cacao à l'expiration du contrat, par exemple après deux mois. L'origine ou les propriétés relatives à la qualité ne sont pas spécifiées mais le cacao doit passer avec succès certains tests de qualité et de taille des fèves. Le contrat offre l'assurance que le seul risque auquel l'acheteur ou le vendeur sont exposés est le changement du niveau de prix

Seulement un risque – le
changement de prix

général du produit. Il est par conséquent particulièrement indiqué pour ceux qui souhaitent assumer ce risque, mais qui ne souhaitent pas s'impliquer dans tous les détails du négoce du physique.

Ceux qui souhaitent assumer les risques du marché sont connus sous le nom de spéculateurs. Étant donné que leurs gains et leurs pertes dépendent de leurs positions "acheteur" ou "vendeur" par rapport aux valeurs du marché, ils sont aussi appelés "positional traders". La spéculation est aussi connue sous le nom de "positional trading". À l'opposé se trouvent ceux qui souhaitent éviter ou atténuer le risque de prix pour concentrer leur attention et leurs ressources sur les facteurs de production, de distribution ou de transformation de la marchandise. Ils sont connus sous le nom d'arbitragistes, de "functional traders" ou simplement de commerciaux, étant donné qu'ils fournissent une multitude de services à leurs clients. Aux États-Unis, le gouvernement publie périodiquement les positions ouvertes détenues dans les bourses par les spéculateurs et les arbitragistes.

En termes économiques, les spéculateurs sont essentiels à l'existence des marchés à terme. Nul ne peut compenser un risque si personne n'est prêt à l'assumer. Les spéculateurs sont généralement des personnes qui étudient sérieusement le produit ou les tendances en termes de prix, et ils prennent leurs décisions de négociation après avoir pesé leurs chances d'enregistrer un gain de prix. En effet, ils ajoutent, et souvent fournissent, les liquidités nécessaires à l'exécution des contrats à terme.

Il existe aussi des spéculateurs qui ont une vue à très court terme des marchés, souvent à un jour ou moins. Ils ont tendance à liquider leurs positions dans la journée et à terminer le jour ouvrable sans aucune exposition sur le marché. Ils opèrent généralement dans l'enceinte de la Bourse et sont connus sous le nom de locaux ou d'opérateurs en "day-trade". À l'instar des spéculateurs à plus long terme, ils contribuent à la liquidité des marchés et sont souvent la seule source de liquidité au cours de la séance boursière.

Toutes les marchandises ne se prêtent pas de la même manière au négoce dans les bourses de marchandises. Par exemple :

- Pour les spéculateurs, un certain degré de volatilité des prix doit caractériser le marché.
- La marchandise doit aussi être raisonnablement uniforme ou tout du moins interchangeable, en d'autres termes très fongible.
- Le marché doit être liquide, en d'autres termes la négociation doit être quasi-constante, de sorte que les acheteurs et les vendeurs puissent négocier leurs contrats de manière pour ainsi dire instantanée à tout moment pendant l'ouverture des marchés.
- Pour finir, la marchandise doit se prêter au stockage de sorte que les livraisons puissent être effectuées à partir de l'entrepôt une fois que la nouvelle récolte ou qu'un nouvel approvisionnement (des métaux provenant d'exploitations minières, par exemple) ont été épuisés. La capacité de stocker est toutefois moins problématique et il est à présent possible de concevoir un système qui permette aux contrats, à l'expiration du mois de la livraison, d'être liquidés par le biais d'un règlement au comptant. De telles pratiques sont relativement courantes sur les marchés à terme financiers, tels les marchés à terme avec indice, où il n'y a pas de stockage. Le cacao, lui, suppose une livraison physique, à moins que l'acheteur ne liquide ses contrats avant l'expiration du moins de livraison.

La première Bourse de cacao formellement organisée a été créée à New York en 1925, dans le sillage d'un boom et d'un krak des cours du cacao quelques années auparavant. Londres lui emboîta le pas en 1928. Ces deux marchés présentaient un attrait universel, alors que plus tard l'apparition des marchés de Paris et

d'Amsterdam a répondu à des besoins plus locaux. En termes purement théoriques, le marché de New York était l'enceinte la plus adaptée, étant donné qu'il permettait la livraison de toutes les fèves de cacao, quelle que soit leur origine (quoique moyennant des décotes et des surprix prédéterminés en fonction de la taille des fèves, de leur qualité et de leur origine). Il est par conséquent devenu l'acheteur de dernier recours, et toutes les personnes vendant du cacao à la Bourse de New York sont assurés d'avoir un marché pour leurs fèves, à condition qu'elles puissent être commercialisées comme étant de qualité alimentaire.

Que ce soit en tant qu'acheteur, que vendeur, qu'opérateur ou que spéculateur, quiconque négocie un contrat à terme à la Bourse doit faire appel à un courtier, qui s'acquitte des obligations contractuelles avec la Bourse. C'est au courtier qu'il incombe de faire en sorte que l'acheteur ou le vendeur réunisse les conditions garantissant une liquidation en bonne et due forme, soit par le biais d'une opération de sens inverse, soit par une livraison.

Différence de terminologie :
Londres préfère "terminal market" alors que New York parle de "Commodity exchange : Bourse de marchandises"

Encadré 8

LIFFE et NYBOT

LIFFE - London International Financial Futures and Options Exchange

Le London Cocoa Terminal Market Ltd a été créé en 1928. Au fil des ans il a connu plusieurs périodes de transition et fait aujourd'hui partie du London Commodity Exchange (LCE) dans le cadre du London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE).

NYBOT – New York Board of Trade

La New York Cocoa Exchange Inc. a été créée en 1925. En 1978, elle a fusionné avec la New York Coffee & Sugar Exchange pour former la Coffee, Sugar and Cocoa Exchange Inc. (CSCE). En 1998, la CSCE et la New York Cotton Exchange ont ensemble formé le New York Board of Trade (NYBOT).

Points communs

- ❑ *La taille des lots de cacao est de 10 tonnes métriques.*
- ❑ *Les modalités de livraison : par exemple entrepôt port sur le marché de consommation.*
- ❑ *Les mois de livraison : mars, mai, juillet, septembre et décembre.*
- ❑ *Tous les échanges passent par des courtiers.*

Différences

- ❑ *Les devises des échanges (£ et US\$).*
- ❑ *Les procédures d'échantillonnage et de classification.*
- ❑ *Types de cacao qui peuvent être livrés. Le LIFFE est plus restrictif, ce qui se traduit par des prix généralement plus élevés.*
- ❑ *Le LIFFE utilise des écrans d'ordinateur (depuis fin 2000) alors que sur le NYBOT les échanges se font à la criée dans l'enceinte de la Bourse.*

Le volume total des contrats à terme sur cacao varie grandement d'une année à l'autre. Les deux marchés ont enregistré plus ou moins le même chiffre d'affaires annuel pendant les années 80 et 90. Le volume total des contrats à terme sur les deux marchés combinés s'élève à plus de 10 fois le tonnage de la récolte annuelle mondiale de cacao. Seul un petit pourcentage de contrats à terme sur cacao conduit réellement à la livraison de fèves.

Les sites Web LIFFE et NYBOT ainsi que les sites Web sur le négoce et les prix sont énumérés en appendice V.

En fin de journée, à la clôture, tous les contrats achetés et vendus à la Bourse sont mis en corrélation, étant donné qu'il faut un acheteur pour chaque vendeur. Cette mise en corrélation est connue sous le nom de compensation. Les courtiers doivent être membres de la chambre de compensation. Ils doivent compter tous leurs contrats en suspens et les "ramener sur le marché", en d'autres termes calculer la valeur de marché et la valeur transactionnelle, et régler la différence entre les deux à la chambre de compensation. Si le solde est en leur faveur, ils recevront de l'argent de la chambre de compensation. Le négoce de marchandises à terme est par conséquent un "jeu à somme nulle" - pour chaque perte il y a gain équivalent.

Le commerce international de cacao, les transformateurs et les fabricants de chocolat ne sont pas les seuls utilisateurs de contrats à terme et avec option. Ils sont aussi utilisés par les fonds gérés, les investisseurs institutionnels, les gestionnaires de fonds et les spécialistes des options.

Encadré 9

Cours quotidien des fèves de cacao

Les cours quotidiens des fèves de cacao peuvent être obtenus auprès de nombreuses sources différentes. L'une d'entre-elles est le site Web de l'Organisation internationale du cacao (ICCO) à l'adresse www.icco.org.

Un exemple de page tirée du site Web de l'ICCO est donné ci-dessous.

	Actuel 18 août 2000	Précédent 17 août 2000
Cours quotidien ICCO (DTS/tonne)	675,68	676,89
Cours quotidien ICCO (US\$/tonne)	885,30	887,70
Opérations à terme Londres* (£ sterling/tonne)	628,333	627,500
Opérations à terme New York* (US\$/tonne)**	830,333	831,667

* Moyenne de trois mois de négoce les plus récents

** Cours à mi-journée correspondant aux cours de clôture de Londres

Le cours quotidien ICCO pour les fèves de cacao est le cours moyen des trois derniers mois de cotation active sur le LIFFE et le NYBOT.

Les moyennes mensuelles et annuelles des cours quotidiens ICCO figurent sur le même site Web.

La raison pour laquelle les cours quotidiens du cacao sont donnés en DTS (droits de tirage spéciaux) depuis 1986 est donnée en appendice III.

"Commissionnaire" sur les marchés à terme

Un membre d'une chambre de compensation doit remplir des conditions financières et professionnelles spécifiques et strictes telles que fixées par les Bourses. Les membres s'occupent des comptes de leurs clients et garantissent à la chambre de compensation que les clients satisfont à leurs obligations. Pour ce service ils perçoivent une commission, laquelle peut être négociée entre la chambre de compensation et le client. Les membres de la chambre de compensation sont par conséquent aussi connus sous le nom de "commissionnaires" sur les marchés à terme.

Appel de marge de variation

Si le compte d'un client affiche une perte entre la valeur de transaction de ses contrats et le prix du marché, le commissionnaire est habilité à prélever cette somme auprès du client. La demande de paiement est connue sous le nom d'appel de marge de variation, lequel doit être versé en une fois. Si le client ne satisfait pas à cette exigence, le commissionnaire est obligé de compenser les pertes en liquidant la position du client.

Pour donner aux clients suffisamment de temps pour satisfaire aux exigences de paiement découlant des appels de marge de variation, les commissionnaires leur demandent d'effectuer un premier versement lorsqu'ils ouvrent un compte. Le niveau minimum est déterminé de temps à autre par la chambre de compensation. D'une manière générale, il équivaut à environ 10 % de la valeur de marché d'un contrat. Les différents commissionnaires peuvent toutefois fixer des niveaux plus élevés s'ils le jugent approprié et peuvent déterminer la somme en fonction de la situation financière de leurs clients.

Ce premier versement est généralement appelé "marge initiale". Il peut aussi être appelé dépôt de garantie. Si des appels de marge de variation sont effectués, ils sont prélevés sur cet acompte et le client doit ensuite restaurer la somme initiale étant donné que les marges initiales ne sont pas des arrhes comme on le suppose souvent. Que les transactions en jeu soient des achats, des ventes ou des options, elle est exigée quoi qu'il advienne.

La nature exacte de la relation client-commissionnaire varie d'un pays à l'autre. Aux États-Unis, elle est strictement réglementée par la Commodity Futures Trading Commission (CFTC), une commission fédérale indépendante créée au milieu des années 70 et qui fait directement rapport au Congrès. La CFTC à son tour supervise non seulement les Bourses elles-mêmes, mais aussi la National Futures Association (NFA). La réglementation de la NFA s'applique à tous les intervenants dans les opérations à terme en vertu de la doctrine d'autoréglementation; en d'autres termes, elle est appliquée par les organisations elles-mêmes et ont force de loi.

Options sur cacao

L'introduction des options a encore renforcé, de manière attrayante, l'utilité des contrats à terme. Une option est un contrat qui prévoit la fourniture d'un contrat d'échange à ou avant une date future donnée à un prix donné. Les contrats qui promettent la livraison de cacao sont appelés options de vente, alors que ceux qui autorisent l'acheteur à demander la livraison sont appelés options d'achat. L'utilisation des options en tant qu'instruments de négoce est abordée plus loin dans ce chapitre.

Les options ont souffert de leur mauvaise réputation. Par le passé, ceux qui les rédigeaient, en d'autres termes ceux qui se trouvent à l'autre extrémité de la transaction, n'étaient parfois pas en mesure de s'acquitter de leurs obligations lorsque les options étaient exercées; ils travaillaient avec des options sans garanties. Toutefois, au titre des règles strictes des Bourses et de la CFTC, les receveurs d'options doivent à présent suffisamment couvrir leur position, et les contrats d'options sont traités par la chambre de compensation. Ils sont aussi sûrs que les opérations à terme et constituent un instrument des plus utiles sur les marchés volatiles.

Les options ont un prix, ou prime déterminée d'une manière semblable à celle qui est utilisée pour les opérations à terme. Les options représentent néanmoins souvent une bonne affaire en ce sens qu'elles permettent d'éviter le risque de prix.

Opérations de couverture : le lien entre le marché du physique et le marché à terme

La Bourse étant l'acheteur de dernier ressort, elle ne constitue pas un fournisseur fiable pour le secteur industriel. Selon le principe de l'utilité marginale, seuls les cacaos les moins attrayants pour les utilisateurs sont livrés à la Bourse. Les acheteurs se tournent par conséquent vers les sources initiales d'approvisionnement à l'origine ou vers le négoce international de cacao pour répondre à leurs besoins sur le marché du physique. Ils passent contrat avec des vendeurs individuels en fonction de leurs propres besoins. Ils utilisent toutefois le cours en bourse en tant que référence pour la valeur du cacao sur le marché du physique, qui peut être exprimée en tant que prime ou décote sur le marché à terme. Cette prime ou cette décote est connue dans le commerce du cacao sous le nom de différentiel. (Aussi appelé "basis" sur certains autres marchés de marchandises, une expression qui peut prêter à confusion.)

Les différentiels sont en fait les risques de prix que les transformateurs, opérateurs et producteurs sont disposés à accepter, étant donné qu'ils sont spécifiquement en rapport avec chaque contrat. Leurs risques inhérents sont, ou devraient être, bien compris par les opérateurs.

Par conséquent, la bourse et le marché physique sont complémentaires. Les contrats différentiels permettent à un dealer d'acheter des fèves de cacao à des exportateurs, souvent appelés expéditeurs, les exportateurs ayant l'option de déterminer le moment où établir le prix de facturation final. Dans le même temps, le dealer peut offrir ce cacao à un transformateur, ce dernier ayant l'option d'établir le prix final lorsqu'il le souhaite. L'option, dans les deux cas, doit être exercée dans le délai établi dans le contrat. Les contrats différentiels constituent la base même du commerce international de cacao.

Exemples d'opérations de couverture

Couverture simple

Un opérateur achète des fèves de cacao africaines à un prix ferme livrables à partir de la récolte arrivant plusieurs mois plus tard et vend simultanément une quantité équivalente sous forme de contrats à terme livrables à une date correspondant à l'achat. Si le prix du cacao monte, l'opérateur perd sur cette vente, mais il enregistre un profit qui compense cette perte grâce au bénéfice lié à l'achat des fèves africaines. À une date ultérieure, lorsque l'opérateur trouve un acheteur, tel qu'un transformateur de cacao, il rachète ses contrats "vendeur" ("short") à terme tout en vendant le cacao africain, relevant ainsi sa couverture. Ainsi, l'opérateur ne se préoccupe pas réellement du comportement du marché entre le moment où les fèves africaines sont achetées et le moment où elles sont vendues à son client. L'opérateur a rempli la fonction primaire de l'opérateur, à savoir faire office d'agent de distribution pour le producteur et de source pour l'acheteur.

Opérations différentielles – utilisation de contrats d'entente sur les prix

Au lieu d'acheter des fèves de cacao à un prix fixe et de vendre à terme, les intermédiaires achètent du cacao à un exportateur dans un contrat d'entente sur les prix. Il s'agit d'un contrat dans lequel tous les détails sont convenus à l'exception du prix ferme. Le contrat présentera une prime (ou un escompte) par rapport au prix à terme, généralement du mois suivant la dernière période de livraison dans le contrat. Une des conditions du contrat est que le prix à

terme soit convenu ou fixé dans un délai déterminé. Les parties se mettent d'accord sur une prime et aucune autre mesure n'est nécessaire à ce stade.

Plus tard, un transformateur accepte d'acheter le cacao aux intermédiaires, également sur la base d'un contrat d'entente sur les prix et également avec une prime par rapport au marché à terme. Si les dealers reçoivent une prime plus élevée par rapport au prix à terme du transformateur qu'ils doivent payer à l'exportateur, ils auront enregistré un bénéfice commercial fonctionnel. Une fois que l'exportateur décide que le prix devrait être fixé, les dealers vendent le tonnage correspondant sur le marché à terme, en d'autres termes ils se retrouvent en position de découvert ("short") et lorsque le transformateur décide de fixer le prix, les dealers rachètent leur position "short".

Si les dealers affichent un bénéfice sur les différentiels (en d'autres termes ils enregistrent une prime plus élevée sur leur vente que sur leur achat), alors ils peuvent essayer de régler leurs contrats à l'achat et à la vente en même temps, assurant ainsi leur profit sans aucun risque de marché. Fixer un côté mais pas l'autre signifie que les dealers risquent que le marché évolue en leur défaveur. En utilisant le marché à terme de la sorte les dealers sont en mesure de contrôler leur risque, offrant ainsi un service aux acheteurs et aux vendeurs. Le marché à terme permet à l'exportateur de découvrir le prix de manière indépendante.

Opérations sur options : une sauvegarde contre les occasions ratées

Voici un exemple de l'utilisation pratique d'un contrat d'option. Un producteur s'attend, par exemple, à une récolte de 100 tonnes de fèves de cacao, devant être expédiées dans six mois. Le marché est un marché baissier et le producteur n'est pas certain que les choses vont s'améliorer. Il vend par conséquent la récolte au prix actuel du marché et est au moins assuré d'obtenir ce prix. Cependant, le transformateur ne souhaite pas être perdant si la tendance du marché s'inverse. Il achète donc 10 options d'achat au prix actuel. Si le marché continue de chuter, le transformateur laisse simplement échoir l'option et il est assuré d'obtenir le prix de vente initial pour la récolte. Si le marché se redresse, le transformateur doit vendre la récolte au prix contractuel initial, mais il exige à présent les 10 contrats au prix initial et les vend au prix du marché qui, entretemps, a augmenté.

Opérations sur options : protection contre les augmentations inattendues du marché

Un transformateur reçoit d'un client une demande de renseignement pour l'achat de 100 tonnes de fèves de cacao. Le client souhaite un devis ferme mais demande quelques jours pour y réfléchir. Si le transformateur achète les fèves dans la perspective de la vente, il court le risque que le prix du marché baisse et que le client ne soit plus intéressé. Si le prix du marché monte dans l'entretemps, il est probable que le client acceptera le devis. Le transformateur achète par conséquent 10 options d'achat au prix actuel. Si le marché chute et que le client se retire, le transformateur laisse échoir les options. Si le marché monte et que le client accepte l'affaire, le transformateur exerce les options et les transforme en physiques. Si le client trouve ailleurs de meilleures conditions et répond négativement au transformateur, le transformateur exerce tout de même ses options et vend le cacao au prix de marché qui, entretemps, a augmenté.

Il existe de nombreux autres exemples d'opérations de couverture qui supposent à la fois des contrats à terme et des options. Les bourses fournissent aux parties intéressées des documents faciles à comprendre, sur Internet et sur papier, qui sont généralement disponibles gratuitement.

CHAPITRE 11

Gestion du risque

Le négoce du cacao, à l'instar du négoce de toute autre marchandise, présente un ensemble de risques. Il est généralement bon d'identifier ces risques et de mettre sur pied un programme formel et réaliste pour les gérer, de préférence par écrit et communiqué à tous les intervenants dans leurs activités de négoce respectives. La gestion du risque peut être considérée comme une série de mesures qui modifient les risques, les faisant passer de moins acceptables à plus acceptables. Elle pourrait peut-être être décrite comme une politique visant à "remplacer un mal inconnu par un mal connu", pour utiliser une variante à une diction familière.

Les trois principales catégories de risques sont identifiées et décrites ci-après. Dans certains cas, des méthodes sont suggérées pour les modifier.

Risques physiques

Les risques physiques sont les dangers traditionnels auxquels sont exposées toutes les marchandises. Par exemple, un entrepôt peut brûler, un navire peut couler, la cargaison peut être contaminée ou infestée, un camion peut être intercepté.

Risques liés à l'exécution (risques partenaires)

Les risques liés à l'exécution sont peut-être les plus courants. Ils peuvent être définis comme étant les risques que des partenaires à une transaction ne s'acquittent pas de leurs obligations. Un producteur peut ne pas livrer la récolte après avoir signé un contrat stipulant qu'il le ferait, ou peut n'en livrer qu'une partie. Un expéditeur peut ne pas expédier du tout (défaillance) ou peut ne pas expédier conformément aux modalités du contrat. Un transporteur peut livrer la marchandise à un endroit différent de celui prévu dans le connaissement. Un acheteur peut refuser une livraison pour une raison quelconque, ou ne pas procéder au paiement.

Les risques liés à l'exécution sont au plus hauts lorsque le sens de la morale et des responsabilités est faible. Les risques sont généralement moins élevés lorsque la confiance est grande entre l'acheteur et le vendeur. Le risque perçu auquel est confronté l'acheteur de cacao qui s'approvisionne auprès d'une source nouvelle ou inconnue est de toute évidence plus grand que le risque lié à une transaction entre des entreprises qui font affaire ensemble depuis de nombreuses années et qui se connaissent bien.

Lorsque l'on doute de la disposition d'une partie à s'acquitter de ses obligations contractuelles, il existe des instruments tels que des garanties de bonne fin, qui peuvent être demandés à une partie. Ces garanties sont habituellement fournies

par des compagnies d'assurance. Une obligation de livraison peut être garantie soit par une lettre de crédit, qui permettra d'échanger le paiement contre les documents d'expédition, ou par un arrangement au travers d'une banque pour du comptant contre documents (voir plus loin). En outre, la plupart des obligations contractuelles pour le cacao sont couvertes par une clause d'arbitrage qui permet à la partie victime de la défaillance d'obtenir réparation des dommages subis du fait de la défaillance.

Cependant, une telle sentence arbitrale n'est pas très utile si la partie défaillante est en faillite ou si elle a simplement disparu, ce qui rend impossible son application.

Le risque lié à l'exécution donne peut-être la meilleure illustration d'un principe fondamental de la gestion du risque – plus la protection est grande, plus elle est coûteuse. On a tendance à sous-estimer les risques et à minimiser le rapport coût-bénéfice de la gestion du risque. Une garantie de bonne fin et un système de crédit documentaire sont coûteux, et leurs coûts sous forme de primes, de commissions et d'honoraires devront être absorbés par la partie qui a le plus grand intérêt à conclure le contrat.

Les acheteurs qui ont des relations bien établies avec leurs fournisseurs, en qui ils peuvent avoir confiance, n'auront pas besoin d'instruments de protection aussi coûteux pour ces fournisseurs. Toutefois, avec les nouveaux fournisseurs ou les fournisseurs inconnus, il est plus que probable que les acheteurs insisteront pour avoir une protection sous une forme ou une autre. Ces fournisseurs devront probablement absorber les coûts supplémentaires, simplement pour être compétitifs.

Il semblerait que les risques liés à l'exécution soient moindres lorsqu'il existe des offices de commercialisation ou d'autres organismes publics de commercialisation, tels que les anciennes caisses de stabilisation. Le gouvernement achète dans ce cas le cacao, directement ou indirectement, à un prix fixe auprès des producteurs et le vend sur le marché mondial au cours du jour. La qualité est contrôlée par des organismes publics sur le lieu de l'achat au producteur ainsi qu'au point d'exportation. Le gouvernement est soit le vendeur ferme, soit il dispose d'une garantie de réserve pour le contrat d'exportation. Par conséquent, les acheteurs doivent assumer moins de risques liés à l'exécution, voire aucun. Ces garanties ont cependant un prix élevé. Les producteurs de Côte d'Ivoire ou du Ghana, par exemple, pays qui disposaient d'organismes de commercialisation, percevaient généralement un pourcentage considérablement moins élevé du prix FOB international par rapport aux producteurs de pays dotés de systèmes de commercialisation libre, tels que l'Indonésie.

Société de surveillance

Le meilleur moyen d'évaluer les risques d'exécution consiste à évaluer la capitalisation du partenaire potentiel, la structure de son capital, sa réputation en matière de gestion ainsi que ses résultats passés. Mais même dans ce cas-là, il est judicieux d'avoir quelqu'un sur place pour superviser l'exécution effective du contrat.

Un importateur peut recourir à une société de surveillance dont la fonction est principalement de sauvegarder les intérêts du mandant, moyennant un honoraire. Les livraisons peuvent être structurées de manière à donner à la société la garde des marchandises avant l'exportation. Les fonctions de l'organisme de surveillance sont couvertes de manière plus détaillée dans la Partie II du présent guide.

Les partenaires potentiels devraient également être évalués à la lumière du climat économique et politique dans lequel ils évoluent. Un pays réputé pour ses troubles politiques et économiques constants risque de placer les différents partenaires les plus fiables dans une position telle que leur tâche sera entravée voire rendue impossible.

La non-exécution ne conduit pas nécessairement à la catastrophe. Dans certains cas la défaillance a pu être bénéfique à l'autre partie. Par exemple, un expéditeur peut ne pas remplir ses obligations contractuelles du fait d'une récolte insuffisante, mais l'acheteur n'est plus intéressé par l'affaire et est tout à fait disposé à annuler le contrat sans aucun coût pour la partie défaillante. Ces cas de figure sont malgré tout exceptionnels et ne devraient pas être pris comme référence à l'heure de prendre des mesures de politique.

Risques de marché

Le prix du marché d'une marchandise peut baisser une fois que les acheteurs ont conclu un contrat avec un producteur, un exportateur ou un intermédiaire. Dans ce cas, les acheteurs possèdent des marchandises qu'ils ont payées plus cher que le prix du marché, ce qui entraîne pour eux une perte ou les rend moins compétitifs. À l'inverse, les prix du marché peuvent augmenter après l'achat. Dans ce cas les vendeurs ont perdu la capacité de tirer parti de ces prix plus élevés, alors que leurs concurrents, qui n'ont pas vendu, peuvent à présent encaisser à des prix supérieurs.

Comme cela est expliqué plus haut, les risques de marché sont les pertes potentielles pouvant découler d'un changement de la valeur de marché d'un actif que possède un intermédiaire. D'une manière générale, le principal objectif du négociant est d'obtenir un bénéfice en échange du service qu'il rend à la communauté cacaoyère. Ils s'approvisionnent auprès de leurs sources puis vendent à leurs clients. Les sources d'approvisionnement ont normalement des intérêts immédiats et des capacités différents de ceux des transformateurs. Les intermédiaires achètent du cacao auprès d'une source donnée (producteur, exportateur, etc.) à des conditions qui conviennent au vendeur et les transforment en conditions acceptables pour l'acheteur. Les intermédiaires espèrent tirer un bénéfice de cette activité. Pour atteindre cet objectif, ils doivent acheter à des prix inférieurs à leurs prix de vente car ils ne sont pas payés à la commission.

La moins risquée de ces transactions est le contrat dos à dos ("back to back"). Par exemple, le 1^{er} juin les intermédiaires achètent 100 tonnes de cacao à un exportateur sur base coût, assurance et fret (CIF) pour expédition à destination d'Amsterdam en juillet à £600 la tonne. Ils vendent le même lot simultanément, également sur une base CIF, à un transformateur des Pays-Bas à £610 la tonne. Leur bénéfice s'élève à £10 la tonne. Si le marché fléchit pour atteindre, par exemple, £550 la tonne entre le 1^{er} juin et le moment où l'embarquement est déclaré et que les documents de propriété (par exemple un connaissement maritime avalisé) sont remis au transformateur, la cargaison aura perdu £5 000 (100 x £50) de sa valeur. Les intermédiaires ne s'inquiètent cependant pas car ils ont déjà vendu les marchandises au transformateur, lequel les payera au prix contractuel de £610 la tonne au moment du transfert de propriété. En d'autres termes, les intermédiaires ont géré leur risque de marché en vendant un contrat identique à celui acheté et au moment où ils l'ont acheté.

Dans la pratique, ces arrangements sont extrêmement rares. Si les transformateurs peuvent préférer faire affaire avec une partie qu'ils connaissent et qui se trouve en Europe plutôt que dans le pays d'embarquement, ils n'ont pas de raison de payer ce privilège £10 supplémentaires. Ils s'attendraient à ce que les intermédiaires fournissent des services supplémentaires au-delà de la simple remise du connaissement maritime. Ceci signifie que les intermédiaires sont contraints de conserver la propriété du cacao pendant un certain temps sans avoir d'acheteur. Ainsi, pendant que les intermédiaires possèdent le cacao, la valeur marchande de celui-ci peut changer et ils peuvent risquer de perdre de l'argent si les prix baissent.

Trading fonctionnel

L'ampleur des fluctuations des prix sur le marché du cacao est généralement plus grande que les marges bénéficiaires moyennes. Les intermédiaires doivent par conséquent se protéger contre les pertes. Ils peuvent le faire en vendant du cacao au moment où ils en achètent. Ces transactions de compensation sont connues sous le nom d'opérations de couverture. On dit des intermédiaires qui tirent principalement leur profit de l'achat à la source et de la vente aux utilisateurs qu'ils s'adonnent à du commerce de titres fonctionnel.

Position non couverte

Il y a des moments où les intermédiaires ont un point de vue arrêté du marché, en d'autres termes ils peuvent avoir le sentiment que les prix vont monter. On dit qu'ils sont haussiers. S'ils procèdent à un achat et couvrent immédiatement cet achat par une vente équivalente, ils ont la possibilité de bénéficier de l'augmentation de la valeur marchande. En fonction de la manière dont ils perçoivent le marché, ils peuvent retarder cette transaction de compensation. Leur position est alors une transaction non couverte, comme cela est abordé plus tard dans ce guide.

La gestion du risque est dans une grande mesure affaire de jugement. Le point le plus important à ne pas oublier est qu'il faut modifier les risques inhérents aux opérations de manière à ce qu'ils soient plus gérables. Un intermédiaire peut avoir une bonne indication que la récolte en Équateur, par exemple, est inférieure à ce que l'on attendait. On peut par conséquent s'attendre à une hausse du prix du cacao équatorien. Il est cependant également tout à fait possible que la récolte d'Afrique occidentale soit bonne, ce qui entraînerait une baisse des prix.

Les intermédiaires peuvent par conséquent acheter du cacao équatorien pour leur propre position, mais vendre du cacao d'Afrique occidentale à découvert. Ils doivent ensuite se mettre dans une position qui leur permette de tirer un bénéfice du fait que le prix du cacao équatorien se raffermi par rapport à celui du cacao d'Afrique occidentale, même si les niveaux absolus chutent.

Ils ont donc modifié le risque lié au marché du cacao dans son ensemble pour passer à un risque lié uniquement au marché équatorien. En d'autres termes, ils ont le sentiment qu'il est impossible de prévoir le comportement futur du marché général du cacao, mais ils sont confortés dans l'idée que les prix du cacao équatorien vont augmenter, par rapport au reste du marché.

Couverture à terme

Il est toutefois très important que toute société de négoce dispose d'un ensemble de règles et de limites de position bien compris de manière à ne pas succomber à la tentation d'essayer de faire un beau coup. La plupart des pertes encourues dans les opérations sur marchandises sont dues à des transactions non couvertes. Une évaluation du risque et une supervision claires de l'exécution des politiques sont essentielles à la survie de l'entreprise. Il existe de nombreux autres exemples de la manière dont ces risques de marché peuvent être modifiés. La pratique la plus fréquente consiste à acheter du physique et à vendre à terme comme couverture, et vice versa – toute transaction sur cacao physique peut être compensée par une transaction sur le marché à terme. La raison de la popularité de la couverture à terme réside dans la nature même des marchés à terme. Le seul risque que doit prendre un acheteur ou un vendeur est le risque de marché. Avec les contrats standardisés, la supervision des opérations du marché par des organismes statutaires (les règles sur les opérations à terme ont force de loi) et le système de crédit garanti par le biais de la compensation, un arbitragiste n'a pas à s'inquiéter de tous les risques importants omniprésents sur le marché physique.

CHAPITRE 12

Aspects réglementaires du commerce du cacao

Le commerce international des fèves de cacao et des produits primaires du cacao est principalement réglementé par les pays importateurs. Il est par conséquent important pour les opérateurs et les expéditeurs de respecter les prescriptions fixées par les acheteurs s'ils souhaitent qu'à leur arrivée dans le pays de destination les cargaisons puissent aisément entrer dans le pays.

Exemples des États-Unis

Les dispositions imposées par le Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques (FDA) sont un excellent exemple du type de réglementations à l'importation appliquées au cacao. Alors que la plupart des autres pays ne disposent pas d'organisme équivalent à la FDA, une législation est généralement en vigueur qui a pour but de veiller à ce que les produits alimentaires importés satisfassent aux normes de salubrité prescrites. Ces normes équivalent généralement à celles fixées par la FDA, bien que dans certains cas elles ne sont pas aussi restrictives. Par exemple, les limites légales fixées pour les fèves moisies et endommagées par des insectes entrant dans le commerce inter-État aux États-Unis sont plus strictes que celles de l'ordonnance type sur la classification du cacao publiée par l'Organisation internationale de normalisation. Pour assurer leurs arrières, les exportateurs adhèrent par conséquent parfois aux normes FDA, même si les cargaisons sont destinées à un autre pays, à moins que l'acheteur autorise spécifiquement une catégorie inférieure dans le contrat.

Au titre de la législation des États-Unis, les produits alimentaires sont détenus ou saisis s'ils semblent avoir été expédiés ou conservés dans des conditions dans lesquelles ils auraient pu être altérés. Il convient de noter qu'il n'est pas nécessaire que les produits alimentaires soient altérés pour que des mesures réglementaires soient prises. Le Congrès a toujours considéré le droit d'importer comme un privilège. Il s'en suit que la charge de la preuve que les produits alimentaires satisfont aux normes réglementaires incombe aux propriétaires. Le gouvernement n'est pas tenu de prouver que les normes ne sont pas respectées. Cette distinction est souvent négligée lorsque des différends relatifs à la qualité surviennent entre les expéditeurs et les importateurs.

Détention automatique des importations de certaines origines

Au titre des politiques actuelles adoptées par la FDA, un système connu sous le nom de détention avant échantillonnage fonctionne. On parle aussi de détention automatique. Dans le cadre de ce système, le cacao (ou tout autre produit) originaire de certains pays ou de certains expéditeurs, est automatiquement détenu, qu'il existe ou non des éléments de preuve indiquant que la cargaison en question viole potentiellement une loi écrite. Dans le cas du cacao, toutes les cargaisons originaires du Brésil, d'Indonésie et de Malaisie sont considérées comme infestées par des insectes vivants. Elles sont automatiquement détenues

jusqu'au moment où l'importateur peut prouver à la FDA soit que la cargaison a été fumigée au port d'entrée, soit que des échantillons prélevés à l'arrivée ne révèlent aucune violation.

Le fait que la cargaison soit arrivée aux États-Unis via un pays autre que le pays d'exportation d'origine ne fait pas non plus de différence. Une cargaison de fèves de cacao brésiliennes provenant d'un entrepôt de cacao d'Amsterdam, par exemple, sera détenue simplement parce qu'elle est originaire du Brésil.

Cette politique a suscité un mécontentement parmi les exportateurs et les gouvernements. De nombreuses demandes ont été présentées à la FDA par les milieux d'importation, les transformateurs, les organisations d'exportateurs ainsi que par les milieux diplomatiques pour que ces politiques soient levées. Tous les efforts consentis sont pour l'heure restés vains.

Il en découle qu'avant de remplir les documents d'entrée, les importateurs procèdent systématiquement à la fumigation au bromure de méthyle de toutes les cargaisons de cacao provenant de ces pays et arrivant aux États-Unis et ils fournissent à la FDA un certificat de fumigation. L'autre solution consiste à faire en sorte que la FDA prélève un échantillon, l'analyse dans un laboratoire FDA et à attendre les résultats. La procédure est longue et coûteuse. Des dépenses supplémentaires sont souvent encourues en indemnités de surestaries de quai, en frais de camionnage et en intérêts supplémentaires. Les importateurs ne sont pas en mesure de rapidement réaliser leur capital, ce qui met encore une fois leurs finances à rude épreuve.

Tolérances en matière de résidus

Un des aspects les plus contrariants des normes réglementaires est la présence ou l'absence de résidus de pesticides. Le Gouvernement des États-Unis, par le biais de son Agence de protection de l'environnement (EPA), publie les niveaux de tolérance de certains résidus de produits chimiques contenus dans les produits alimentaires importés. Certains de ces niveaux de tolérance sont propres à certains produits. À moins que l'utilisation d'un pesticide donné n'ait été autorisée pour un produit spécifique, il ne peut être présent. Ainsi, les pesticides pouvant être utilisés sur les fruits frais ne sont pas nécessairement autorisés sur le cacao. À titre d'exemple, l'endosulfan s'est avéré sans danger et est approuvé pour de nombreuses utilisations, mais pas pour le cacao.

Il semble parfois que les décisions de ce type sont prises sur la base de considérations économiques et commerciales plutôt que scientifiques ou sanitaires. Les dépenses et le temps consacrés à l'obtention de l'approbation d'un produit donné, ainsi que la taille potentielle du marché, découragent les fabricants de produits chimiques qui n'osent même pas se lancer dans la procédure.

Il est par conséquent très important que les exportateurs s'assurent que le cacao qu'ils expédient n'a pas été traité (dans les champs ou en transit) avec des substances n'ayant pas été spécifiquement approuvées pour le cacao. Si l'EPA a classé les fèves de cacao parmi les produits agricoles de base bruts, la FDA les considère comme un produit alimentaire transformé. Par conséquent, les substances dont l'utilisation sur les produits agricoles de base bruts est généralement approuvée ne sont pas nécessairement acceptables pour les importateurs de cacao.

Techniquement parlant, un aliment est considéré comme altéré si un produit non autorisé a été utilisé, même en l'absence de résidus. Cependant, dans la pratique, l'absence de résidus permet généralement de garantir l'acceptation du produit au point d'importation. Bien que d'autres pays appliquent des

restrictions semblables à celles de la FDA en matière de résidus, pour eux l'absence de résidus rend le produit légal et aucune mesure réglementaire n'est alors prise, même si le cacao a été exposé à une substance non autorisée.

Entrée non autorisée d'animaux et de végétaux

Outre les préoccupations des organismes de réglementation en matière d'innocuité et de salubrité des aliments, il existe des considérations relatives à l'innocuité des animaux et des végétaux. Les réglementations ont pour but de protéger le pays importateur contre l'entrée non autorisée d'animaux et de végétaux susceptibles de nuire aux cultures existantes ou de transporter des maladies. Les pays importateurs n'autorisent pas l'entrée du cacao infesté par des insectes vivants. Dans la pratique, parce que le problème inhérent aux fèves de cacao est l'infestation par la teigne du cacaoyer, la plupart des pays exigent la fumigation ou l'utilisation d'autres méthodes pour tuer ce parasite.

Il serait judicieux que les expéditeurs s'informent précisément de ce qui est autorisé dans un pays de destination donné. La meilleure source de renseignement est l'importateur. Les règlements et les restrictions changent constamment et les publications sur le sujet ont tendance à devenir rapidement obsolètes.

Spécifications relatives aux sacs en jute et en sisal

Le cacao a toujours été expédié en sacs. Les contrats de vente physique CAL, CMAA et FCC disent tous en substance que les sacs doivent être constitués d'une matière à tisser de type corde de texture grossière. Cette définition inclut le jute, le sisal et le polypropylène filé tissé. Le sac en jute est le plus largement utilisé. Il combine une bonne capacité de résistance à un coût relativement modeste. Les sacs en sisal sont principalement utilisés dans les pays qui les produisent. Les contrats stipulent généralement que les sacs doivent être neufs, non consignés, propres et suffisamment solides.

Au début des années 90, des hydrocarbures ont été détectés dans les fèves de cacao et de café en Europe et la contamination est devenue source de préoccupation. Le lien a été établi entre la présence d'hydrocarbures et l'utilisation d'huile minérale en tant qu'huile d'ensimage dans la fabrication de sacs en jute. Des organisations et des sociétés privées en Inde et au Bangladesh ont ensuite mis au point un lubrifiant sans hydrocarbure à base d'huile végétale, afin d'assouplir la fibre de jute. Il s'agit d'une huile non toxique, biodégradable et les sacs qui ont été fabriqués avec cette huile peuvent être considérés comme de qualité alimentaire.

Depuis lors de nouvelles spécifications concernant les sacs en jute et en sisal de qualité alimentaire ont été élaborées par différentes parties travaillant en étroite collaboration, y compris l'Office internationale du cacao, du chocolat et de la confiserie de sucre (IOCCC) et l'Organisation internationale du jute (OIJ). Dans le cas du cacao, les spécifications IOCCC 136-46 de juin 1999 pour les sacs en jute et en sisal sont en vigueur depuis le 1^{er} octobre 1999. Elles ont été entérinées par l'Organisation internationale du cacao. Les spécifications se conforment à la norme IJO 98/01, qui contient trois groupes de critères :

- *Critère analytique.* Les ingrédients utilisés en tant qu'huiles d'ensimage doivent être non toxiques et leur utilisation doit avoir été approuvée pour les matériaux d'emballage qui entreront en contact avec des denrées

alimentaires. Les huiles d'ensilage ne doivent pas contenir de composants susceptibles de produire des saveurs ou des goûts parasites dans les denrées alimentaires emballées dans les sacs en jute ou en sisal.

- *Critère chimique.* La quantité de composés non saponifiables doit être inférieure à 1250 mg/kg. La méthode décrite par la norme britannique 3845.1990 est recommandée pour déterminer la teneur en huile ajoutée du fil, de la corde et du tissu de jute. La méthode 2.401 de l'Union internationale de chimie pure et appliquée (IUPAC) est recommandée pour déterminer les matières non saponifiables.
- *Critère organoleptique.* Les sacs en jute doivent être analysés pour déterminer leurs qualités olfactives. Aucune odeur indésirable, ou aucune odeur atypique pour le jute, ne doit être présente. Aucune odeur inacceptable ne doit se développer après vieillissement artificiel des sacs. La procédure de vieillissement à suivre doit être celle de la Norme européenne EN 766 pour l'utilisation de sacs destinés au transport de l'aide alimentaire.

Incidents inhabituels

À plusieurs reprises des passagers clandestins qui se trouvaient à bord de navires transportant du cacao sont décédés en route pour l'Europe ou les États-Unis. De tels incidents, outre le fait qu'ils sont tragiques, peuvent conduire à des difficultés avec les organismes réglementaires du port de débarquement, selon les circonstances et l'endroit précis où les corps ont été découverts. Dans une affaire aux États-Unis, un cargo avait été détenu pendant des semaines alors que le gouvernement tentait de savoir s'il avait été contaminé.

CHAPITRE 13

Aspects financiers du négoce du cacao

La plupart des opérations de négoce sur produits de base exigent un investissement fixe relativement modeste, mais un fonds de roulement substantiel. Étant donné que le succès de l'opérateur dépend dans une grande mesure de l'habileté avec laquelle sont effectuées les opérations (et, c'est certain, d'un peu de chance), le principal investissement consiste à acquérir et à garder un personnel compétent, et à donner à ce personnel l'équipement matériel et les moyens financiers nécessaires pour négocier. Cet équipement consiste principalement en du matériel de communication : téléphone, télex (toujours utilisé dans certaines régions), télécopieur, et ordinateurs avec périphériques et logiciels appropriés.

Si en théorie même un investissement modeste peut permettre de se lancer dans des opérations de négoce de cacao, dans la pratique les marges commerciales sont telles que pour dégager un bénéfice un chiffre d'affaires important est nécessaire. Il a été suggéré qu'un capital de départ de disons US\$ 10 millions, pourrait bien être le minimum requis pour réussir en tant qu'opérateur sur cacao à l'échelle internationale. Les opérations d'exportation exigent probablement moins.

Le négoce documentaire cède la place au négoce avec service ajouté

L'essentiel du fonds de roulement servira à payer le cacao acheté. Historiquement, les opérations de négoce étaient dans une grande mesure assurées par des opérateurs documentaires et des intermédiaires documentaires. Un intermédiaire documentaire est un intermédiaire qui achète du cacao à la source ou à un autre négociant sur une base CIF ou FOB, et le revend, avec un peu de chance en faisant un bénéfice, à un transformateur de cacao ou à un autre intermédiaire, aux mêmes conditions. Lorsque l'embarquement est achevé, les documents d'expédition sont transmis à la banque de l'intermédiaire (connaissance, certificat phytosanitaire et facture commerciale, par exemple). La banque accepte les documents, octroie un crédit à l'intermédiaire, règle la facture et retourne les documents à l'intermédiaire qui les transmet à son acheteur. Ces transactions ont lieu quasiment au même moment. La banque conserve une garantie, sous une forme ou une autre, (un accusé de réception de marchandises) jusqu'à ce que l'intermédiaire reçoive le paiement de l'acheteur et rembourse le prêt bancaire.

Étant donné que ces transactions sont rapides, il est possible d'assurer plusieurs rotations du capital pendant l'année, parfois 20 à 25 fois. Si les intermédiaires travaillent, comme cela est généralement le cas, avec une marge bénéficiaire de 1 %, ils enregistrent un profit de quelque 20 % à 25 % sur une base annuelle, alors que leur banque ne leur facture peut-être que le taux de base, ou le taux de base plus une prime modeste.

La concurrence entre les opérateurs documentaires posait un problème. Ces derniers tentaient souvent d'accroître leur rentabilité par le biais d'opérations

non couvertes, ce qui est par essence plus risqué que les opérations (fonctionnelles) prudentes, comme cela est abordé dans un autre chapitre du présent guide. De nombreuses sociétés de négoce documentaire ont ainsi été contraintes de mettre la clef sous la porte. Elles n'étaient plus en mesure de concurrencer les sociétés plus grandes, et financièrement saines, qui pouvaient offrir une plus grande souplesse et un service en transformant leurs modalités à l'achat en modalités à la vente au-delà du simple transfert des documents d'expédition originaux.

En outre, nombre de banques impliquées dans le financement des transactions sur produits de base ont quitté le milieu des produits de base, soit car elles le jugeaient trop risqué, soit car elles ne le comprenaient plus faute de personnel qualifié. Cette évolution a été particulièrement visible aux États-Unis, où des banques aussi anciennes que Chase, Morgan Guaranty, Bank of New York, Bankers Trust et Bank of America, ont disparu du milieu des produits de base. Les principaux intervenants du financement des produits de base sont aujourd'hui basés en Europe.

Le rétrécissement du secteur des transactions documentaires a donné naissance à une autre forme de transactions sur produits de base. Il s'agit de transactions distributives, des transactions à service ajouté ou à service complet, qui prévalent aux États-Unis depuis un certain nombre d'années. Dans le cadre de ce type de transactions, les ventes se font sur la base du poids délivré, départ entrepôt et/ou livraison usine acheteur.

Fonds de roulement

Ce système requiert de toute évidence un fonds de roulement beaucoup plus important, étant donné que la période entre le paiement initial aux expéditeurs et la réception du paiement définitif du transformateur de cacao ou du fabricant de chocolat peut à présent s'étendre sur des mois plutôt que sur des jours. Par conséquent, les marges des opérateurs doivent être améliorées pour permettre cette rotation plus lente.

L'adoption d'une politique de flux tendus par nombre de transformateurs de cacao a également contribué à cette évolution. Ceci signifie que le cacao doit être placé dans un entrepôt et conservé pour les transformateurs jusqu'à ce qu'ils soient prêts à le demander.

Des augmentations substantielles du fonds de roulement sont aujourd'hui nécessaires pour satisfaire à ces nouvelles conditions. Les opérateurs sont contraints de chercher des sources de financement différentes de la lettre de crédit traditionnelle et du système d'accusé de réception de marchandises. Alors que par le passé les banquiers travaillant avec les produits de base faisant la chasse aux opérateurs en cacao pour leur accorder des prêts, ce sont les banquiers qui sont à présent très recherchés. Les opérateurs doivent négocier des marchés particuliers et des conditions particulières afin d'obtenir la souplesse requise pour répondre aux nouvelles exigences de leurs clients.

Relations avec les banques

Chaque négociant a des besoins qui lui sont propres et doit, par conséquent, négocier des conditions spéciales avec les banquiers. Alors que certaines sociétés financièrement saines peuvent émettre leurs propres papiers commerciaux et organiser le financement interne de leurs opérations, d'autres peuvent obtenir

des crédits à moyen terme à des conditions plus avantageuses que les taux de base moyennant, par exemple, des effets bancaires. Dans la plupart des cas, les négociants devront nantir les stocks physiques qu'ils détiennent, tels que les tonnages flottants ou entreposés, et ce en garantie des prêts.

Du fait de ces arrangements particuliers, les relations entre banquiers et négociants sont devenues beaucoup plus étroites qu'elles ne l'étaient par le passé. Le banquier demande à présent systématiquement aux négociants de reporter leur risque et leur position sur le marché, parfois même chaque jour. Des remboursements partiels des prêts sont aussi exigés lorsque les négociants sont en mesure de tirer de l'argent de leurs positions couvertes sur les places boursières. D'un autre côté, un banquier avisé ne refusera pas d'accorder un crédit supplémentaire conséquent lorsque la position couverte sur la place boursière exige des couvertures substantielles. Le banquier doit donc nécessairement comprendre pleinement le fonctionnement des marchés internationaux des produits de base.

À mesure que la réglementation bancaire change et que la distinction entre banques d'investissement, cambistes, compagnies d'assurance et banques commerciales s'estompe, il existe pour le négociant des possibilités de tirer parti des sources de fonds de roulement par le biais des courtiers sur le marché à terme, ou même par le biais d'assureurs. En outre, il se pourrait que les sociétés détenant des stocks physiques pour les transformateurs obtiennent des conditions de paiement plus favorables en obtenant le soutien, ou une garantie, de leurs clients – moyennant des sauvegardes appropriées, bien entendu.

Dans le secteur des produits de base, la clef de la survie réside dans les contacts personnels et la confiance. Étant donné que la plupart des affaires se font par téléphone ou par courrier électronique, cette confiance doit être partagée avec les banquiers. Les négociants ne devraient pas avoir le sentiment que le banquier s'immisce dans leurs affaires lorsqu'il demande tous les documents relatifs aux transactions et aux positions dans les transactions. À l'inverse, les négociants devraient se féliciter de cette attitude car elle les aide à gérer leurs affaires et à garder un œil sur leur personnel commercial.

CHAPITRE 14

Arbitrage

L'arbitrage est un mode de règlement des différends extérieur au système judiciaire habituel. L'arbitrage pour le cacao est généralement assuré sous les auspices de The Cocoa Association of London, de la Cocoa Merchants' Association of America ou de la Fédération du commerce des cacao.

Il existe des différences de taille dans les règles des trois associations, de même que certaines similarités. La présente publication ne prétend pas entrer dans le détail de ces différences, si ce n'est pour dire qu'en Europe les arbitres sont rémunérés pour leurs services, alors qu'aux États-Unis ils officient généralement gratuitement. Quoi qu'il en soit, ceux qui souhaitent suivre la voie de l'arbitrage pour régler un différend relatif au cacao devraient se familiariser avec soin avec ces règles. Des exemplaires de ces règles sont disponibles auprès des bureaux des différentes associations à Londres, New York et Paris.

L'arbitrage étant un moyen de contourner le système judiciaire, les parties, si une d'entre elles au moins est membre de l'association sous l'égide de laquelle la procédure est engagée, ne peuvent saisir les tribunaux sans avoir au préalable soumis le différend à arbitrage. Les tribunaux apprécient généralement la procédure d'arbitrage car elle allège la charge de travail des tribunaux et parce que les sentences sont prononcées par des arbitres qui connaissent le sujet. Il est extrêmement rare que les sentences de la commission d'arbitrage ou que les décisions prises en appel d'arbitrage soient modifiées ou invalidées par les tribunaux.

Les parties ne sont généralement pas tenues d'être représentées par des avocats. Si le droit fondamental à être assisté d'un avocat ne peut être nié ni au demandeur ni au défendeur, les règles spécifiques précisent qui peut officier en tant qu'avocat et, dans tous les cas, les demandeurs, et les défendeurs, peuvent se représenter eux-mêmes.

Arbitrage qualité et arbitrage technique

Une distinction est généralement faite entre l'arbitrage qualité et l'arbitrage technique.

Comme les termes le laissent entendre, l'arbitrage qualité a pour but de régler un différend relatif à la qualité de la marchandise fournie. Il peut aboutir à :

- La conclusion d'un rejet justifié de la cargaison,
- La décision d'un rabais dans le cas où la qualité est inférieure mais qu'elle reste acceptable, ou
- Au rejet de la demande.

Dans le cas de l'arbitrage qualité, une attention particulière doit être portée aux méthodes et au choix du moment où les échantillons sont prélevés sur les lots incriminés. En effet, le respect des délais prévus pour le dépôt d'une demande

d'arbitrage et la présentation des échantillons et des documents requis est essentiel. Ces délais sont clairement énoncés soit dans les contrats faisant l'objet du différend, soit dans les règles d'arbitrage.

L'arbitrage technique concerne essentiellement tous les différends portant sur des questions autres que la qualité, et peut être exigé pour établir :

- Une défaillance liée à la livraison ou au paiement, ou
- Une réclamation pour violation des obligations contractuelles par l'une ou l'autre des parties.

L'arbitrage est un service mis à la disposition des professionnels du secteur par les trois associations et n'implique pas les associations elles-mêmes si ce n'est pour proposer une commission d'arbitrage et pour administrer la procédure. Les associations n'ont aucun pouvoir juridique sur une partie non-membre qui ne respecterait pas la sentence arbitrale, bien que la partie lésée ait la possibilité de saisir tout tribunal compétent pour qu'il fasse appliquer la sentence, ce qui fait que cette dernière devient exécutoire par le biais de canaux judiciaires.

Les commissions d'arbitrage et les commissions d'appel sont constituées de membres des associations, mais la composition des commissions et les modes de sélection des membres des commissions diffèrent d'une association à l'autre. Si dans certains cas chaque partie désigne un arbitre et que les arbitres ainsi désignés se prononcent sur le président de la commission, dans d'autres l'association est autorisée à constituer la commission, sous réserve d'un nombre limité de récusations péremptoires. Les récusations pour une raison précise (comme par exemple un évident conflit d'intérêts) sont illimitées.

En Europe, certaines sentences arbitrales peuvent être publiées en tant que précédents, comme par exemple la détermination du terme "qualité loyale et marchande de la saison". Mais d'une manière générale, parce que l'arbitrage est le règlement au cas par cas de différends individuels, les décisions ne constituent normalement pas un précédent et ne devraient pas être considérées comme tel. Chaque réclamation doit être jugée selon ses qualités intrinsèques.

Différentes utilisations de l'arbitrage

Le recours aux mécanismes d'arbitrage varie grandement entre les trois marchés. Si l'arbitrage est une procédure relativement fréquente et amicale sur les marchés européens, il est moins courant aux États-Unis et le différend est souvent réglé avant même que se tiennent les auditions.

Les éléments de preuve présentés aux commissions d'arbitrage doivent respecter les règles judiciaires en matière de preuve, au point que même les preuves par commune renommée sont recevables pour autant que les arbitres soient justes et raisonnables. En effet, ils disposent d'une latitude relativement grande quant à ce qu'ils peuvent admettre ou refuser comme élément de preuve.

Les parties qui ne connaissent pas bien les procédures d'arbitrage et souhaitent déposer une requête devraient s'attacher l'aide et les conseils d'un opérateur en cacao expérimenté résidant sur le marché sur lequel elles souhaitent soumettre l'arbitrage.

Ils existent quelques différences dans les règles d'information des diverses associations, en d'autres termes pour ce qui est de la pratique qui consiste pour l'association à informer ses membres en cas de non-règlement d'une sentence arbitrale. Aux États-Unis ceci n'est pas autorisé, principalement parce que la législation américaine considère l'arbitrage comme un règlement privé entre deux parties, qui n'implique pas l'association en tant que telle. En informant les

membres du non-règlement d'une sentence arbitrale, l'association joue le rôle d'exécuteur, ce qu'elle n'a juridiquement pas le droit de faire (l'arbitrage étant une question privée entre deux parties). Elle risque ainsi de s'exposer à des poursuites en diffamation, et d'être condamnée à verser des dommages et intérêts.

D'un autre côté, une partie lésée qui n'a pas été payée est libre de saisir tout tribunal compétent. Dans ce cas-là, la sentence arbitrale devient un acte public.

Se pose aussi la question des dommages-intérêts exemplaires pouvant être demandés par le demandeur. Les arbitres doivent prêter serment disant qu'ils examineront et jugeront des éléments de preuve portés à leur attention de manière équitable et responsable. Conformément à la demande d'arbitrage et aux règles de l'association, ils ne devraient pas statuer *ultra-petita*, à savoir accorder plus que demandé par le demandeur. Les dommages-intérêts exemplaires peuvent être contestés devant un tribunal, étant donné qu'une punition ne peut être décidée que par un tribunal de justice (ou un autre organisme public dûment habilité), mais pas par une commission privée qui règle un différend privé.

C'est pour cette raison que la clause de pénalité de 10 % en cas de défaillance a été éliminée des modèles de contrat CMAA. D'un autre côté, les demandeurs peuvent inclure dans leur demande un dédommagement en cas de dommages, réels et potentiels.

CHAPITRE 15

Le commerce du cacao et le commerce électronique

Tout comme pour la plupart des autres activités commerciales, les communications relatives au commerce du cacao passent de plus en plus par des moyens électroniques. Il s'agit principalement d'un opérateur assis devant un ordinateur de bureau relié à la fois au réseau de l'entreprise et à Internet. La télécopie est progressivement remplacée par le courrier électronique. La sécurité de ces communications peut toutefois être facilement violée. Si l'interception et le suivi des transactions d'une société par un concurrent sont peut-être rares, le risque mérite d'être pris en compte.

L'écrasante majorité des professionnels continue d'utiliser les documents papier pour leurs opérations. Si les négociations se font par téléphone, télécopie ou Internet, les accords finaux, tels que les contrats, les lettres de crédit et autres documents vitaux, exigent une signature originale et doivent être physiquement présentés aux différentes parties. Dans la plupart des cas cette présentation implique de recourir aux services en une nuit des sociétés de livraison internationale express.

Les retards peuvent toutefois être considérables, notamment lorsque les entreprises sont fermées à l'occasion de jours fériés, ce qui peut alors causer des pertes d'intérêt du côté de l'une quelconque des parties concernées. L'idée d'un dispositif permettant l'émission de documents électroniques originaux avec des signatures électroniques originales, 24 heures par jour, sept jours par semaine, est par conséquent devenu de plus en plus attrayante. Elle a été élaborée et est en train d'être mise en œuvre sur divers types de marchés internationaux, y compris les marchés des produits de base.

Cadre juridique

Bien que pendant un certain temps quelques entreprises aient utilisé le commerce électronique en l'absence de législation internationale et nationale spécifique, le manque de clarté juridique a ralenti son acceptation. L'échange électronique de données ne pose pas en soi de problème. Cependant, lorsque les données ont trait à des contrats, des instruments négociables ou des paiements, un cadre juridique clair sous la forme d'un contrat multilatéral est nécessaire pour que ces transactions fonctionnent. Par exemple, dans le cas de Bolero.net, une société qui fait office d'intermédiaire (fournisseur), ce contrat est connu sous le nom de "The Rulebook". Il définit clairement que les messages électroniques sont la réplique des dispositions des documents papier classiques, tels que les contrats et les connaissements. Il établit également que ces messages ne peuvent être récusés. En outre, il crée un registre central des titres de manière à permettre le transfert légitime des titres.

Électroniquement par le biais d'un fournisseur

Dans un cas de figure type, un importateur de cacao en Europe peut conclure un achat avec un exportateur d'Indonésie. L'importateur émet un contrat d'achat et l'envoie électroniquement au vendeur qui, à son tour, le renvoie électroniquement après l'avoir examiné et signé. Ces communications peuvent en fait passer par un fournisseur engagé pour ses services. L'accord entre le client et le fournisseur contient les dispositifs de sécurité appropriés (mots de passe, particularité des documents, etc.) qui permettront au fournisseur de vérifier l'authenticité du message et de l'envoyer à l'autre partie.

Le vendeur ou l'acheteur peuvent alors négocier avec un courtier maritime l'affrètement d'un navire pour transporter le cacao conformément aux modalités du contrat. L'arrangement donne lieu à une charte-partie qui peut là aussi être émise et transmise électroniquement, en utilisant le même système par le biais du fournisseur. Ceci implique, bien entendu, que le courtier maritime et l'exploitant du navire fassent également partie du réseau du fournisseur.

Lorsque le vendeur livre le cacao dans l'entrepôt du transporteur, le responsable de l'entrepôt émet un récépissé de quai, lequel sera alors échangé contre un connaissement maritime reçu à bord, là encore électroniquement et par l'entremise du fournisseur. Ce connaissement est rempli électroniquement, toujours par l'entremise du fournisseur, avec la banque qui a accordé le crédit à l'acheteur pour le paiement de la marchandise. Lorsque la marchandise arrive au port de destination, la banque peut transférer le connaissement à l'importateur contre un accusé de réception de marchandise (par exemple), et l'exportateur l'échange contre un récépissé de quai. L'exportateur donne ensuite un ordre de livraison à l'acheteur du cacao, ou au transporteur national qui mènera le cacao jusqu'à l'entrepôt de l'importateur.

Il convient de noter que ces transactions doivent passer par le fournisseur qui fournit les services de dépôt. Il est par conséquent nécessaire que tous ceux qui souhaitent recourir aux transferts électroniques de documents originaux soient reliés au même fournisseur, au moins jusqu'à ce que les fournisseurs eux-mêmes soient reliés entre eux et se chargent de leurs livraisons mutuelles.

Les fournisseurs doivent, bien entendu, adhérer aux normes les plus strictes de vérification et d'intégrité des documents. Dans le cas du fournisseur Bolero.net, ces normes sont garanties par le biais de CHIPS, un système utilisé par les milieux bancaires internationaux depuis des années. CHIPS, acronyme anglais de Clearing House Interbank Payments System, est le système électronique qui gère plus de 95 % des paiements en dollars entre pays à travers le monde.

Dans le cadre des contrats avec des clients, les fournisseurs exigent systématiquement du client qu'il présente des éléments de preuve tangibles de sa qualité d'entreprise commerciale légitime. Le fournisseur n'assumera toutefois aucune responsabilité en cas de pertes causées par un acte irrégulier du client comme, par exemple, le fait pour une partie à un contrat de faillir à ses obligations. D'un autre côté, le fournisseur compensera toute perte due à une transmission erronée d'un document.

À ce jour, seuls quelques fournisseurs peuvent offrir ce service à une échelle suffisante pour le rendre attrayant. Les avantages sont néanmoins tels que le système semble destiné à être généralement accepté et largement utilisé.

PARTIE IV

Transformation et fabrication

CHAPITRE 16

Transformation du cacao et fabrication du chocolat

Les professionnels établissent une distinction entre la transformation du cacao et la fabrication du chocolat. La transformation du cacao couvre normalement la conversion des fèves en amandes décortiquées, liqueur, beurre, tourteaux et poudre. La fabrication du chocolat couvre le mélange et le raffinage de liqueur de cacao, de beurre de cacao et de divers ingrédients facultatifs, tels que le lait et le sucre.

La liqueur de cacao est à la base de tous les produits dérivés du cacao, bien que la texture de la liqueur requise pour la fabrication de chocolat soit différente de celle de la liqueur requise pour fabriquer du beurre, des tourteaux et de la poudre de cacao, comme cela est dit plus loin dans le présent chapitre.

Transformation du cacao

Une fois que les fèves de cacao ont été reçues sur le lieu de la transformation, elles sont inspectées et soigneusement nettoyées pour éliminer tous corps étrangers, tels que des bouts de bois, des pierres, des fragments de métaux, ainsi que des fèves brisées. Cette procédure fait appel à des souffleries qui permettent d'enlever les matières plus légères ou plus lourdes que les fèves de cacao, et des cribles qui éliminent les matières trop petites ou trop grosses.

Une fois les fèves nettoyées, le transformateur a le choix entre les torréfier avant que la coque ne soit retirée, et retirer la coque avant torréfaction. Les fèves de cacao dont la coque a été retirée sont appelées amandes décortiquées. D'une manière générale, les fabricants de chocolat préfèrent torréfier les fèves avant de les décortiquer, alors que les transformateurs de cacao préfèrent torréfier l'amande décortiquée.

La torréfaction de la fève entière permet d'obtenir une plus grande variété dans le degré de torréfaction et de développement de la saveur, mais elle exige des fèves d'une taille uniforme, alors que la torréfaction de l'amande décortiquée est plus égale et n'exige pas des fèves de taille uniforme. Le retrait de la coque avant torréfaction empêche la migration du beurre de cacao de la fève dans la coque au cours du processus de torréfaction. Cette migration est un important facteur de rendement.

Une fois que les fèves ont été décortiquées et torréfiées (ou torréfiées et décortiquées, selon le cas), l'amande décortiquée est broyée pour en faire une pâte. La chaleur générée par ce processus entraîne la fonte du beurre de cacao situé dans la graine, d'où le nom "liqueur de cacao". On parle aussi de "pâte de cacao", de "pâte de chocolat", de "cacao en pâte" ou, comme par exemple dans les normes alimentaires d'identité des États-Unis, simplement de "chocolat". Après raffinage, on parle aussi de "chocolat de cuisine ou de ménage non édulcoré".

La liqueur de cacao destinée à être transformée en beurre et en tourteaux de cacao est raffinée pour donner de très petites particules, étant donné qu'il est plus facile de réduire la taille des particules plus tôt, lorsque le beurre est encore présent, plutôt qu'après, lorsque l'essentiel du beurre a été extrait. Des particules plus petites facilitent l'extraction du beurre.

La liqueur de cacao destinée à la production de chocolat n'a pas besoin d'être aussi finement broyée. En effet, des particules plus grandes sont préférables car elles exigent moins de beurre de cacao que la liqueur finement broyée pour donner la même sensation en bouche au chocolat fini. Il s'agit là d'une considération économique de taille.

Lors de la transformation du cacao, la liqueur est injectée dans des presses hydrauliques qui suppriment un pourcentage prédéterminé du beurre de cacao, ce qui donne un tourteau de cacao qui, en fonction des exigences du transformateur, peut contenir de 6 % à 24 % de beurre de cacao. Le beurre de cacao ainsi extrait est filtré et stocké dans des citernes sous forme liquide jusqu'à ce qu'il soit prêt à être soumis à l'opération suivante de fabrication de chocolat, si elle a lieu au même endroit. Dans le cas contraire il est expédié jusqu'à sa destination finale soit sous forme liquide dans des camions citernes, soit sous forme moulée dans des cartons. Il est vendu en tant que beurre de cacao "pur, première pression, naturel", généralement considéré comme de la plus haute qualité, en particulier s'il est fait à partir de fèves de cacao entièrement africaines.

Le tourteau de cacao est soit brisé en plus petits morceaux et vendu sur le marché générique du tourteau de cacao, soit il est broyé pour donner une poudre fine. Il est appelé naturel parce qu'il n'a pas été traité à l'alcali, comme cela est dit plus bas. La poudre de cacao naturel est principalement utilisée pour la boulangerie et la confiserie et constitue souvent la base aromatique des enrobages composés.

Le transformateur de cacao a le choix entre traiter l'amande décortiquée ou la liqueur à l'aide d'une solution alcaline (alcalinisante), qui réduira l'acidité en augmentant le pH normal de 5.0 jusqu'à 8.0. Ce traitement est aussi connu sous le nom de "dutching". Il a été inventé à la fin des années 1800 par le néerlandais C.J. Van Houten, qui a également mis au point l'opération de pressage du beurre de cacao.

L'alcalinisation de l'amande décortiquée de cacao ou de la liqueur de cacao rend la poudre plus sombre, lui donne une saveur plus douce mais plus chocolatée, et lui permet de rester en suspension plus longtemps dans les liquides tels que le lait. Elle justifie généralement un surprix par rapport à la poudre de cacao naturel. Bien que décrites comme "solubles", les poudres de cacao ne sont pas réellement solubles dans des liquides – elles sont "mouillables".

D'un autre côté, le beurre de cacao extrait de la liqueur alcalinisée a en effet une odeur et une saveur plus fortes et moins désirables, et doit être désodorisé (normalement à la vapeur d'eau), ainsi que raffiné. Il est ensuite soigneusement mélangé à d'autres beurres de cacao, de sorte que le beurre final qui en résulte à la vente présente une saveur, une couleur et une viscosité standard cohérentes. Les plus typiques de ces beurres sont ceux qui sont commercialisés par les transformateurs des Pays-Bas et qui sont connus sous leurs noms de marque.

La quasi-totalité du beurre de cacao produit par le secteur international de la transformation du cacao est utilisée pour la fabrication du chocolat, pour laquelle il doit être ajouté à la liqueur pour obtenir le résultat souhaité. Les secteurs pharmaceutique et cosmétique, qui utilisent aussi du beurre de cacao, peuvent obtenir les produits qui satisfont à leurs exigences auprès de

sources qui ont recours à l'extraction par solvant ou des méthodes autres que le pressage du beurre de cacao à partir des coques de cacao. Certaines utilisent parfois des fèves de cacao qui ne peuvent être utilisées comme denrées alimentaires.

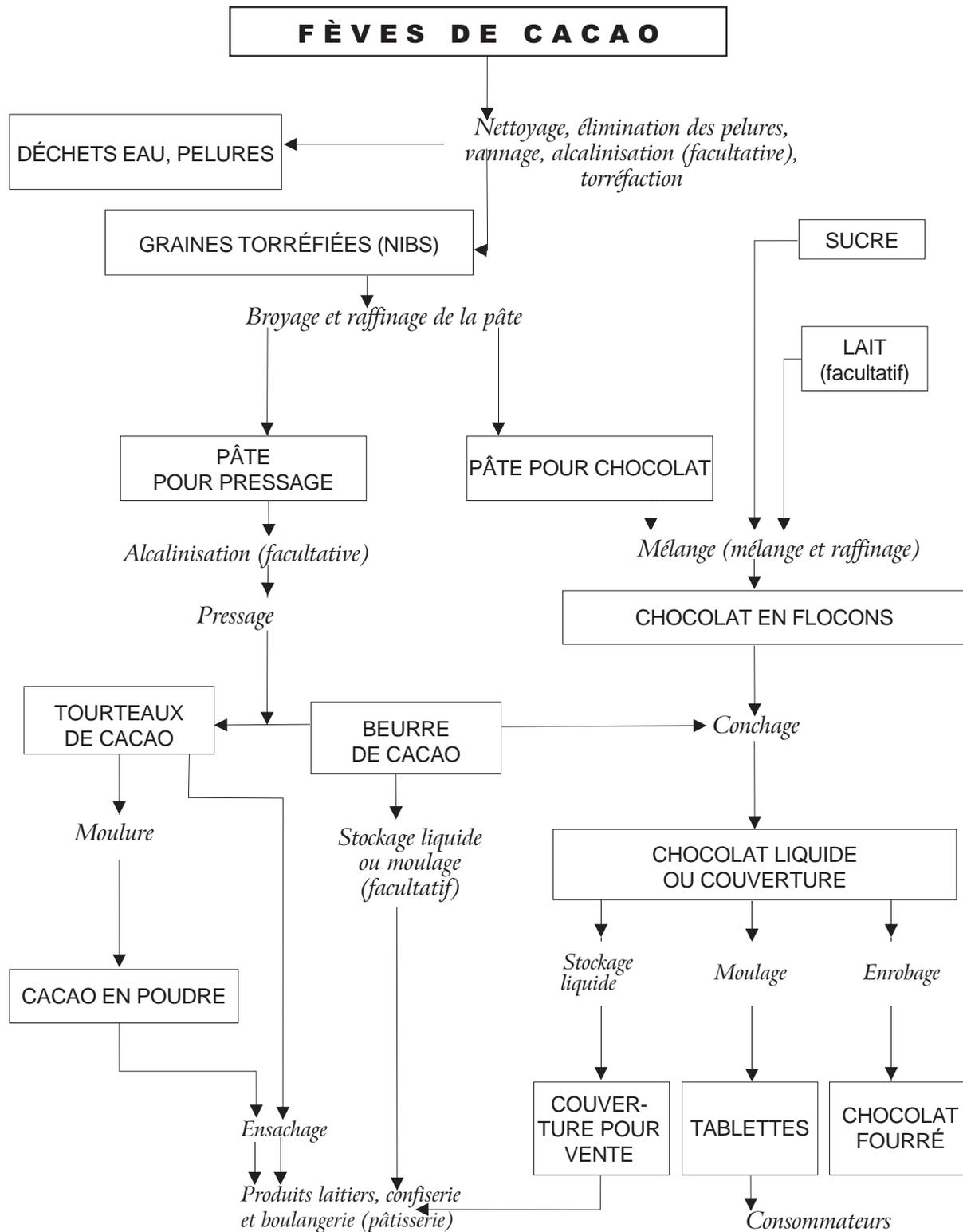
Fabrication du chocolat

Dans le processus de fabrication du chocolat, la liqueur de cacao est mélangée à du beurre de cacao et à du sucre. Dans le cas du chocolat au lait, du lait entier à basse température, frais, sucré condensé ou en poudre séché au rouleau est ajouté, en fonction de la formule de chaque fabricant et de ses méthodes de fabrication. Dans le cadre du processus avec miettes ou flocons, la liqueur est mélangée à du sucre et à du lait pré-condensé ou à du lait condensé sucré. Elle est ensuite séchée sur des rouleaux chauffés pour produire la saveur "caramel" plus typique du chocolat européen ou mélangée à du lait légèrement acidifié pour produire la saveur "fromage" typique des États-Unis. Ces distinctions sont une question de goût et non de qualité.

Après mixage, le mélange est encore raffiné pour réduire la taille des particules de lait et de sucre ajoutées et leur donner la finesse désirée. Le mélange est ensuite placé dans des conches, en d'autres termes de gros mélangeurs qui le remuent à chaud. C'est normalement à ce stade qu'est ajouté le beurre de cacao, bien que certains fabricants l'ajoutent au cours du processus de mélange initial. Le passage dans les conches élimine les odeurs déplaisantes et indésirables et lisse davantage les particules. D'une manière générale, plus le chocolat reste longtemps dans les conches, plus il devient lisse. L'opération peut durer de quelques heures à trois jours complets, voire plus longtemps dans le cas d'enrobages coûteux.

Après conchage, le chocolat liquide est stocké ou livré aux confiseurs dans des citernes, soit il est tempéré et versé dans des moules pour être vendu en blocs aux industries de la confiserie, des produits laitiers ou de la boulangerie. Il peut également être transformé en barres de marques déposées pour être directement vendu sur le marché de la consommation.

Figure 2
La chaîne de transformation du cacao



CHAPITRE 17

Transformation dans les pays producteurs

Obstacles

En principe, accroître la valeur d'un produit de base est une proposition économiquement attrayante. Toutefois, dans le cas du cacao les pays producteurs sont confrontés à de sérieux obstacles économiques, géographiques et commerciaux à l'heure de transformer de manière compétitive à une échelle viable.

En tant que marchandise fongible (en d'autres termes elle est acceptable par l'ensemble des transformateurs de cacao partout dans le monde), les fèves de cacao sont vendues sans gros effort de marketing. En transformant les fèves de cacao en pâte de cacao, beurre de cacao ou tourteau de cacao, le caractère fongible est diminué voire totalement éliminé et le produit intermédiaire obtenu devient moins facile à commercialiser. Les clients de ces produits ont leurs propres besoins particuliers, qu'ils satisfont souvent mieux soit en transformant les fèves de cacao eux-mêmes, soit en achetant les produits à des vendeurs qui répondent à leurs exigences de qualité et de livraison particulières.

Un transformateur de fèves de cacao situé au cœur du marché européen du chocolat a de toute évidence davantage de chances de satisfaire aux exigences des clients qu'un transformateur dont l'usine serait située, par exemple, à l'intérieur de la ceinture cacaoyère africaine. En outre, les équipements de transformation des fèves de cacao étant coûteux et exigeant une capacité de production élevée en tonnes, ils doivent pouvoir tourner en continu. Pour que cela soit possible, il doit y avoir continuité d'approvisionnement tout au long de l'année. Une usine de transformation située à proximité des principaux marchés de consommation a accès à des fèves de cacao provenant de toutes les sources, ce qui lui garantit une disponibilité toute l'année.

La disponibilité de pièces détachées est un autre facteur essentiel au fonctionnement en continu. Une panne mécanique, qui n'est que trop fréquente dans le secteur de la transformation du cacao, peut entraîner la fermeture de l'usine aussi longtemps que nécessaire pour trouver les pièces détachées et effectuer les réparations. Sur les principaux marchés de consommation, où les fabricants des équipements de transformation sont aussi situés, les pièces détachées sont facilement disponibles et peuvent être fournies ou fabriquées dans des délais courts. Une usine située dans une région productrice devrait attendre bien plus longtemps pour que les pièces détachées soient remplacées.

Les fèves de cacao doivent être stockées dans un environnement relativement doux. Les températures ambiantes élevées et l'humidité relativement élevée propres aux régions tropicales offrent des conditions de stockage défavorables, ce qui conduit à la détérioration et exige une lutte accrue contre les parasites. Qui plus est, ces conditions entraînent aussi une augmentation du niveau d'acides gras libres dans la matière grasse du cacao, ce qui rend peu souhaitable la production de beurre de cacao par pressage de ces fèves.

Les fèves de cacao peuvent être transportées plus facilement que tout autre produit intermédiaire du cacao. Elles se prêtent particulièrement au transport en vrac car elles peuvent être expédiées en vrac dans des conteneurs ou en vrac dans la soute du navire. Les produits intermédiaires du cacao, étant donné qu'il s'agit de produits alimentaires transformés, doivent être emballés et manipulés avec plus grand soin.

Le coût de l'énergie est un autre facteur qui entre en jeu. La transformation de fèves de cacao est une activité à forte intensité d'énergie qui suppose à la fois des opérations de chauffage et de refroidissement. Le refroidissement est une opération coûteuse, en particulier dans les pays tropicaux. Les transformateurs des pays consommateurs ont généralement l'avantage d'être en mesure de fonctionner en ayant des dépenses en énergie considérablement moins élevées que celles des principaux pays producteurs de cacao.

Une société typique de pressage de fèves de cacao située, par exemple, aux Pays-Bas, stocke le beurre de cacao sous forme liquide et le livre dans des citernes aux clients sur la base de flux tendus. Ceci supprime l'opération qui consiste à refroidir le beurre pour le solidifier et l'emballer. Cela évite aussi aux clients d'avoir à retirer l'emballage pour refondre le beurre et lui redonner sa forme liquide.

Une société de pressage de fèves de cacao d'un pays producteur doit refroidir le beurre et le placer dans des cartons doublés de feuilles plastique (tous deux probablement importés). Le beurre doit ensuite être stocké dans des conditions contrôlées dans un environnement frais pour éviter qu'il ne fonde. Pour assurer un service de flux tendus aux clients tel que celui qu'offrent les transformateurs dans les pays consommateurs, le beurre doit être expédié vers un pays de destination où il sera stocké et fondu dans une installation spéciale. Ce facteur désavantage considérablement le transformateur du lieu d'origine en termes de coût, lequel doit être couvert en corrigeant le prix du beurre auprès de l'importateur.

La transformation de fèves de cacao en liqueur, beurre et tourteaux n'est pas une activité à forte intensité de main-d'œuvre. Ainsi, les emplois supplémentaires créés par une usine de transformation sont minimes. Étant donné que la plupart des opérations sont entièrement automatisées et informatisées, aucune compétence particulière est nécessaire si ce n'est peut-être pour les réparations et la maintenance.

Viable dans certaines situations

Au regard des désavantages qui précèdent, il n'est pas surprenant que la quasi-totalité des opérations de transformation du cacao dans les pays d'origine repose sur des subventions sous une forme ou une autre. Ces dernières revêtent différentes formes, telles que des prêts du gouvernement pour les opérations de développement, des prêts des gouvernements donateurs des pays qui fournissent des équipements, et différents types de mesures d'incitations en rapport avec les taxes locales ou le prix des fèves de cacao.

Dans l'ensemble, le coût de l'octroi de subventions pourrait bien saper les modestes bénéfices pouvant être enregistrés par la vente de produits transformés, plutôt que de fèves, sur le marché international. Cela ne signifie pas que dans les pays producteurs il n'y a pas de place pour les activités de transformation. Là où il existe un marché local pour les produits, par exemple, il peut certainement être logique d'établir de telles installations – pour autant que l'on détermine avec grand soin l'ampleur de ces opérations. S'il existe un marché local satisfaisant pour les tourteaux de cacao, le beurre de cacao peut être exporté, même si cela implique une correction de prix à la baisse. (Comme cela est dit ailleurs dans le présent guide, il n'est pas possible de produire des tourteaux de cacao sans produire aussi

du beurre de cacao.) Ce beurre doit être utilisé quelque part, et il ne peut l'être de manière rentable que dans le secteur de la fabrication du chocolat.

Une autre raison valable peut être le retrait des fèves de qualité inférieure du marché pour obtenir une qualité moyenne supérieure des fèves à l'exportation moyennant un surprix approprié. Cette approche pourrait bénéficier aux pays disposant de grandes quantités de cacao qui, bien que parfaitement salubre, peut ne pas satisfaire aux normes de qualité à l'exportation plus strictes des marchés de consommation. Ceci pourrait être dû à une forte teneur en humidité, des fèves de petite taille ou de taille irrégulière, ou à une teneur en matières grasses inférieure durant une partie de la campagne agricole.

Là encore, une étude détaillée est nécessaire pour déterminer la capacité idoine. Diverses expériences de transformation du cacao sur le lieu d'origine ont démontré au fil des ans qu'aucun pays n'a été en mesure d'établir une industrie de transformation capable de se débrouiller seule sans une forme ou une autre de soutien financier.

	1990/91	1995/96	1998/99
France	70	113	124
Allemagne	294	264	197
Pays-Bas	268	385	415
Royaume-Uni	145	191	167
États-Unis	268	342	406
Singapour	54	55	68
Brésil	260	205	192
Côte d'Ivoire	118	140	225
Ghana	30	60	65
Indonésie	32	62	75
Malaisie	78	95	105
Autres pays	713	801	733
MONDE	2 330	2 713	2 772
Broyages à l'origine	755 (32%)	804 (30%)	878 (32%)

Source : ICCO.

	1990/91	1995/96	1998/99
Production mondiale	2 506	2 913	2 808
Broyages mondiaux	2 330	2 713	2 772
Stocks de fin de saison	1 548	1 406	1 241
Ratio stocks/broyages	66%	52%	45%

Source : ICCO.

Note : Depuis 1980/81, le ratio stocks/broyages a fluctué entre 27 % (1983/84) et 66 % (1990/91). Les projections suggèrent un ratio d'environ 30 % d'ici à 2004/05.

CHAPITRE 18

Les données économiques de la transformation du cacao

Un transformateur de ligne complète (de la fève au consommateur) qui fabrique lui-même tous les ingrédients du cacao requis, y compris le beurre de cacao, est confronté à un dilemme lorsqu'il s'agit de gérer l'aspect multi-produits de l'opération de pressage. Pour faire du beurre de cacao pour le chocolat il est également nécessaire de faire des tourteaux. Et à moins que ces tourteaux puissent être écoulés à un bon prix, le coût de la fabrication maison du beurre de cacao sera considérablement plus élevé que le prix payé pour le beurre par les fabricants de chocolat qui ne pressent pas. Ce dernier sera grandement désavantagé étant donné que le beurre de cacao est de loin l'ingrédient le plus coûteux du chocolat noir et au lait.

En règle générale, 1,25 tonnes de fèves sont nécessaires pour donner 1 tonne de pâte de cacao, laquelle est pressée pour donner du beurre de cacao et des tourteaux de cacao. Le rapport entre le beurre et le tourteau peut quelque peu varier, en fonction de la qualité des fèves de cacao transformées, de leur teneur en matières grasses génétique et de l'efficacité du rendement de l'équipement utilisé par chaque transformateur. Les bénéfices financiers de la conversion des fèves de cacao en beurre de cacao et en tourteaux de cacao sont illustrés par un exemple dans l'encadré 10.

Plus le bénéfice de la vente du tourteau de cacao est élevé, plus sa contribution à la rentabilité est importante. Les sociétés de pressage de cacao ont par conséquent mis au point une gamme de variantes de produits – dans le but d'accroître la valeur du produit de base. Le cacao en poudre est aujourd'hui proposée dans diverses variétés pour répondre à la demande de goûts différents. Les débouchés sont de plus en plus importants dans les secteurs de la confiserie à base de produits autres que le chocolat, de la biscuiterie et de la boulangerie, et des produits laitiers.

Certains fabricants de ligne complète, tels que Mars, broient juste assez de fèves de cacao pour donner une partie de la pâte requise pour la fabrication de leur chocolat de consommation de marque, et achètent à l'extérieur la quasi-totalité du beurre de cacao dont ils ont besoin. D'autres sociétés telles que Nestlé (avec son Nesquik), Cadburys et Hershey's (cacao en poudre instantané et pour la pâtisserie, ainsi que sirop) ont opté pour la création de produits de consommation de marque. Le problème persiste toutefois, en ce sens que lorsqu'une des lignes de produits du chocolat enregistre une hausse ou une baisse importante de ses ventes, l'équilibre entre l'utilisation de tourteaux et de beurre est rompu. Dans ce cas de figure, ces sociétés rétablissent normalement l'équilibre en se tournant vers les maisons d'approvisionnement pour qu'elles achètent soit du beurre soit de la poudre.

Assurer le fonctionnement d'opérations combinées visant à fournir à la fois du beurre et de la poudre à l'échelle internationale ainsi qu'à des clients extérieurs présente une difficulté supplémentaire, à savoir l'établissement des coûts de fabrication réels pour chaque produit. Du point de vue historique, les tourteaux de cacao ont toujours été considérés comme un sous-produit, n'entraînant ainsi que des coûts marginaux. Toutes les opérations antérieures à la trituration du tourteau étaient facturées à la société productrice de beurre de cacao.

Cependant, pendant la crise de la fin des années 70 et du début des années 80, lorsque le cacao en poudre est soudain devenu très rare et que le rapport commercial du beurre de cacao est passé en dessous de 1,8 fois le prix des fèves de cacao, cette politique a dû être révisée. Aujourd'hui, il semble qu'il n'existe pas de système standard. Chaque société a ses propres procédures d'attribution.

Encadré 10

Rentabilité d'une unité de transformation – un exemple

Cours au comptant au 8 août 2000, US\$ pour 1 000 kg, cotés par la CMAA

	US\$
Fèves de cacao – Ghana	1 010
Fèves de cacao – Côte d'Ivoire	963
Fèves de cacao – Sulawesi	806
Beurre de cacao	1 933
Tourteau pressuré, 10 %-12 %	742

Suppositions

- La formule consiste en 50 % de fèves de cacao de Côte d'Ivoire, 25 % de fèves de cacao du Ghana et 25 % de fèves de cacao du Sulawesi.
- L'usine est en mesure d'extraire 200 tonnes de liqueur d'un mélange de 250 kg de fèves.
- La teneur en matières grasses de la liqueur s'élève à 55 %; les solides non gras du cacao constituent le reste des 45 %.
- Ceci correspond à 110 tonnes de matières grasses et à 90 tonnes de solides non gras de cacao.
- Le processus est calibré de manière à pressurer des tourteaux à 11 % de teneur en matière grasse.
- Les 200 tonnes de liqueur auront donc un rendement de 101,1 tonnes de tourteaux [consistant en 11,1 tonnes de matières grasses (11 %) et 90 tonnes de solides de cacao] et de 98,9 tonnes de beurre pur.

Coût des fèves

125,0 tonnes de Côte d'Ivoire @ US\$ 963	US\$ 120 375
62,5 tonnes du Ghana @ US\$ 1 010	US\$ 63 125
62,5 tonnes du Sulawesi @ US\$ 806	US\$ 50 375
Total : 250,0 tonnes de mélange	US\$ 233 875

Vente des produits transformés

101,1 tonnes de tourteaux @ US\$ 742	US\$ 75 016
98,9 tonnes de beurre pur @ US\$ 1 933	US\$ 191 174
Total : 200,0 tonnes de produits transformés	US\$ 266 190

Marge brute (US\$ 266 190 – US\$ 233 875) US\$ 32 315

Il s'agit là d'une marge brute d'environ 12 % des ventes. Parmi les postes de dépenses devant être couverts avec cette marge figurent le transport du quai ou de l'entrepôt à l'usine, les coûts fixes et variables de la transformation, de l'emballage, de la main-d'œuvre et les intérêts – ce qui laisse une marge ou un bénéfice net.

Si le transformateur utilise des fèves dont la teneur en matières grasses est supérieure à 55 %, la marge brute est plus élevée.

Encadré 11**Sous-traitance (tolling)**

Le terme de sous-traitance se rapporte à l'externalisation de la transformation du cacao par les propriétaires des fèves de cacao. Dans le cadre d'un accord de sous-traitance type, les propriétaires, par exemple le Cocobod du Ghana, peut expédier les fèves de cacao vers une installation de transformation du cacao située en Europe. Moyennant une rétribution pour la transformation, les fèves sont transformées en beurre et en tourteaux. Les propriétaires commercialisent ensuite ces produits eux-mêmes comme s'ils avaient été produits dans leurs propres installations.

Autre exemple de sous-traitance : un fabricant de chocolat qui achète des fèves de cacao et les expédie vers un transformateur extérieur qui, contre rétribution, les transforme en liqueur de cacao. La liqueur est alors récupérée par le fabricant et utilisée pour la production de son propre chocolat.

La sous-traitance donne aux propriétaires de cacao la possibilité de choisir le lieu idéal pour la transformation – plus près du consommateur, dans le cas du Cocobod – et d'éviter les investissements en capitaux élevés généralement associés à une installation de transformation.

CHAPITRE 19

Les Pays-Bas – un important centre de transformation de cacao

Aux seizième et dix-septième siècles, la transformation du cacao était principalement entre les mains des Espagnols, alors que l'approvisionnement en matières premières était largement contrôlé par les marchands des Pays-Bas.

Au début du dix-neuvième siècle, le Néerlandais Coenraad Johannes van Houten inventa le processus de pressage du cacao pour produire du beurre de cacao et du cacao en poudre, rendant possible la fabrication de chocolat. Il mit également au point le processus d'alcalinisation destiné à neutraliser les acides ayant un goût moins désirable, et à améliorer la couleur de la poudre et sa dispersion dans l'eau. La position traditionnellement dominante des opérateurs des Pays-Bas dans le secteur de la transformation du cacao, conjuguée à ces inventions de taille, jetèrent les bases de ce qui est aujourd'hui le principal secteur de broyage de cacao du pays.

Ils traitent 15 % de la production mondiale

Les Pays-Bas comptent quatre entreprises de transformation de cacao, qui incluent les plus gros broyeurs de fèves de cacao au monde, situés le long de la rivière Zaan. Plus de 425 000 tonnes de fèves de cacao sont transformées chaque année, ce qui représente en moyenne 15 % de la production mondiale de cacao. Il s'agit là de la plus forte concentration de sociétés de transformation de cacao au monde et Amsterdam, avec une capacité de stockage largement supérieure à 700 000 tonnes de fèves de cacao (à la fois en vrac et en sacs), est le premier port d'importation de cacao.

Cette région en particulier se prête parfaitement à la transformation de cacao. Son climat doux réduit le besoin de recourir à l'air conditionné. Les ressources du pays en gaz naturel fournissent une énergie bon marché. Les installations de transport d'eau de qualité offrent un excellent accès aux installations de transformation et permettent de transporter les fèves de cacao du navire à l'usine de transformation à moindre coût.

L'emplacement géographique et les infrastructures extrêmement bien développées pour le transport fluvial, ferroviaire et routier permettent de répondre à la quasi-totalité des besoins en beurre de cacao et en cacao en poudre de l'Union européenne en l'espace de 48 heures. Il s'agit là d'une considération toujours importante, en particulier pour ce qui est de l'expédition de beurre liquide en citernes. Les usines des Pays-Bas sont par conséquent probablement mieux placées que toutes autres pour appliquer la politique des flux tendus des transformateurs.

PARTIE V

Marchés de consommation

CHAPITRE 20

Consommation de cacao et de chocolat

Coefficients de conversion et équivalent fèves de cacao

La base communément utilisée pour mesurer et enregistrer la consommation de cacao est le tonnage total des fèves de cacao broyées à travers le monde chaque année. Étant donné que les principaux pays broyeurs du monde réexportent une grande partie de leur production de liqueur, de beurre, de tourteaux et de poudre de cacao, leurs données statistiques doivent être ajustées pour donner une image plus fidèle de la consommation réelle de fèves de cacao dans chaque pays. Ceci implique le recours à des facteurs de conversion physique pour convertir les poids des produits dérivés du cacao en poids équivalent en fèves de cacao. Certains principes de base sont utilisés dans le cadre de ces conversions, lesquels sont expliqués dans le détail à l'appendice VI.

Marchés

À l'exception notable de certains pays andins, du Brésil et de certaines îles du Pacifique, la consommation dans les pays producteurs est généralement modeste. Le marché des fèves de cacao le plus important est celui des États-Unis. Pour la campagne cacaoyère 1998/99, leurs importations nettes (importations moins exportations) s'élevaient à 674 000 tonnes métriques de cacao, en équivalent fèves. Toutefois, considérée dans son ensemble, l'Union européenne est néanmoins un importateur net de fèves de cacao plus important. Sa position est renforcée par l'industrie de transformation de taille qui s'est développée aux Pays-Bas, qui répond à une grande partie de tous les besoins de l'UE en beurre de cacao et en cacao en poudre.

Si l'expansion du marché du chocolat en Europe occidentale et dans la Fédération de Russie a suscité de grands espoirs, après un gonflement initial principalement dû à une demande cumulée et à l'enthousiasme suscité, la situation économique dans l'ancienne Union soviétique n'a pour l'heure pas permis de pleinement exploiter ce potentiel. Il ne fait cependant aucun doute que la consommation de chocolat en Europe de l'Est rattrapera à terme la consommation de la partie occidentale du continent.

Pour ce qui est de la taille réelle des différents marchés du chocolat et de la confiserie, des rapports sont périodiquement publiés par le gouvernement et les organisations à vocation commerciale, tels que le Département américain du commerce (Bureau du recensement), CAOBISSCO (l'Association des industries de la chocolaterie, biscuiterie et confiserie de l'Union européenne), ainsi que par des associations professionnelles nationales. Plusieurs de ces rapports sont disponibles sur Internet.

Les tableaux 8 et 9 montrent comment les produits dérivés du cacao sont négociés entre pays. Ils indiquent aussi indirectement les pays dans lesquels on enregistre des opérations de transformation et de fabrication de produits dérivés du cacao.

Tableau 8 Exports de produits dérivés du cacao par pays/région et par quantité, 1998/99 (en milliers de tonnes)					
	Fèves	Liqueur	Beurre	Tourteaux/ poudre	Produits à base de chocolat
Allemagne	(7)	19	3	23	304
Belgique-Luxembourg	(29)	11	1	2	262
Espagne	-	1	10	27	36
France	(6)	23	59	34	225
Italie	-	1	3	6	75
Pays-Bas	(45)	45	153	174	198
Royaume-Uni	(1)	7	5	12	131
Union européenne, nsa	-	-	1	3	220
Europe, nsa	-	-	-	1	160
Fédération de Russie	-	-	-	-	12
Ex-URSS, nsa	(51)	1	1	6	19
<i>Europe et ex-URSS</i>	<i>(139)</i>	<i>108</i>	<i>236</i>	<i>288</i>	<i>1 642</i>
Cameroun	92	19	2	2	-
Côte d'Ivoire	1 016	96	54	46	4
Ghana	354	16	17	12	-
Nigéria	178	-	7	2	-
Afrique, nsa	36	-	-	-	18
<i>Afrique</i>	<i>1 676</i>	<i>131</i>	<i>80</i>	<i>62</i>	<i>22</i>
Brésil	410	21	23	20	-
Équateur	53	9	6	3	-
États-Unis	(25)	15	10	25	108
Amériques, nsa	43	4	12	4	206
<i>Amériques</i>	<i>100</i>	<i>38</i>	<i>49</i>	<i>55</i>	<i>333</i>
Indonésie	319	2	30	22	18
Malaisie	27	4	38	40	5
Singapour	(21)	7	14	22	50
Asie-Océanie, nsa	40	4	23	9	138
<i>Asie-Océanie</i>	<i>386</i>	<i>17</i>	<i>105</i>	<i>93</i>	<i>216</i>
MONDE	2 162	294	470	498	2 213

Source : CCI, basé sur des données de l'ICCO.

Notes :

Les chiffres entre parenthèses sont des réexportations de fèves.

Les totaux ne tiennent pas compte des réexportations de fèves.

Quelques chiffres, principalement pour les pays non-membres de l'ICCO, sont des estimations.

Un tiret (-) signifie une quantité inférieure à 500 tonnes.

Les autres gros exportateurs de produits du chocolat finaux sont (quantités : '000 tonnes) : Argentine (16); Australie (34); Canada (171); Danemark (19); Hong Kong, Chine (11); Irlande (79); Nouvelle-Zélande (13); Pologne (40); République de Corée (26); Afrique du Sud (17); Suède (37); Suisse (70); et Turquie (40).

nsa = non spécifié ailleurs.

Tableau 9 Importations de produits dérivés du cacao par pays/région et par quantité, 1998/99 (en milliers de tonnes)					
	Fèves	Liqueur	Beurre	Poudre/ tourteaux	Produits à base de chocolat
Allemagne	217	10	72	40	274
Belgique-Luxembourg	57	21	40	10	87
Espagne	54	2	3	40	53
France	130	73	52	26	273
Italie	72	7	8	17	64
Pays-Bas	338	24	36	13	91
Royaume-Uni	244	5	39	7	167
Union européenne, nsa	42	14	23	19	223
Europe, nsa	84	13	33	34	145
Fédération de Russie	47	5	4	22	41
Ex-URSS, nsa	49	3	3	11	34
<i>Europe et ex-URSS</i>	<i>1 334</i>	<i>177</i>	<i>313</i>	<i>239</i>	<i>1 452</i>
Afrique	10	2	3	13	11
Brésil	52	-	-	2	12
Canada	42	11	17	19	101
États-Unis	429	15	70	116	266
Amériques, nsa	14	14	3	38	54
<i>Amériques</i>	<i>537</i>	<i>40</i>	<i>99</i>	<i>175</i>	<i>433</i>
Australie	-	10	21	9	10
Chine (excl. Hong Kong)	25	1	5	2	8
Japon	46	1	17	10	131
Malaisie	58	-	-	-	4
Singapour	89	2	1	3	95
Asie-Océanie, nsa	45	8	9	37	95
<i>Asie-Océanie</i>	<i>263</i>	<i>22</i>	<i>53</i>	<i>61</i>	<i>257</i>
MONDE	2 144	241	468	488	2 153

Source : CCI, basé sur des données de l'ICCO.

Notes :

Quelques chiffres, principalement pour les pays non-membres de l'ICCO, sont des estimations.

Un tiret (-) signifie une quantité inférieure à 500 tonnes.

Les autres gros importateurs de produits du chocolat sont (quantités : '000 tonnes) : Autriche (62); République tchèque (21); Danemark (36); Grèce (32); Hong Kong, Chine (13); Hongrie (18); Irlande (31); Mexique (25); Norvège (17); Pologne (20); Portugal (21); République de Corée (12); Arabie saoudite (15); Suède (28); Suisse (19); et Ukraine (20).

nsa = non spécifié ailleurs.

Catégories de produits

Chocolat

± 90 % du cacao sont
utilisés dans le chocolat

Le marché du chocolat est de loin le plus gros consommateur de cacao en termes d'équivalent fèves. Bien que la consommation de chocolat continue de progresser à travers le monde, le nombre de transformateurs de fèves diminue de manière significative. Il s'agit d'entreprises qui transforment les fèves dans les différentes formes dont ont besoin les fabricants de produits finis du chocolat.

Le dilemme pour les opérateurs en cacao est qu'ils ont de moins en moins de clients et que ceux qui leur restent deviennent plus grands et plus puissants. Ceci a considérablement paralysé les maisons de négoce traditionnelles.

En outre, la transformation des fèves de cacao demande de gros capitaux et exige une capacité de traitement significative pour couvrir ne serait-ce que les frais généraux fixes. Dans la plupart des cas, les entreprises de plus petite taille se rendent compte qu'elles ne peuvent individuellement générer une demande de chocolat suffisante pour amener le volume de leur production au niveau minimum requis pour rendre l'activité économiquement viable. Le coût de remplacement rapide des équipements de transformation obsolètes, par exemple, est souvent trop élevé pour les petites entreprises.

La tendance actuelle pour les entreprises qui ont une position significative sur le marché de consommation est à l'externalisation de leur fabrication de chocolat. L'externalisation offre un certain nombre d'avantages, dont :

- Un meilleur contrôle des stocks.
- L'élimination des graves problèmes de lutte contre les parasites et d'hygiène inextricablement liés à la manutention des fèves de cacao.
- L'assurance de pouvoir obtenir du chocolat d'une qualité constante auprès d'une source compétitive à tout moment.

Dans de nombreux cas, elles peuvent aussi bénéficier de l'assistance technique et scientifique que les gros transformateurs peuvent offrir à leurs clients.

Les entreprises dont les activités consistent principalement en la fabrication et la distribution de cacao et de produits du chocolat destinés à la confiserie à base de chocolat et à d'autres industries alimentaires sont : Cargill, Archer Daniels Midland et Barry Callebaut. Parmi les entreprises de plus petite taille qui offrent les mêmes lignes de produits figurent Schokinag Schokolade Industrie, Guittard Chocolate Company, Blommer Chocolate Company et World's Finest Chocolate.

Mais si la transformation des fèves de cacao est en train de passer entre les mains de quelques grosses entreprises, la disponibilité continue de chocolat de grande qualité sur le marché ouvert continue de permettre aux entreprises plus petites qui fabriquent et vendent des spécialités ou des nouveautés de se tailler des créneaux de marché rentables. Les produits du chocolat de marque du marché de masse largement distribués relèvent de plus en plus de quelques grosses entreprises alimentaires internationales telles que Nestlé, Mars, Hershey Foods, Kraft Jacobs Suchard et Cadburys.

Certains des transformateurs de fèves davantage tournés vers les consommateurs continuent de répondre aussi aux besoins du marché industriel, en particulier du côté prestigieux et de la plus haute qualité du marché. Parmi eux figurent Peter's Chocolate Company de Nestlé, Lindt & Sprüngli (tous deux sous leur propre nom de marque et par le biais de leur filiale des États-Unis Ghirardelli Chocolate Company) et Valrhona.

Aromatisant

Parce que les professionnels se concentrent principalement sur le marché du chocolat, ils négligent souvent l'importante demande de cacao en poudre des secteurs autres que ceux du chocolat et de la confiserie. En effet, la remontée des cours du cacao en poudre reflète la demande considérable de ce produit destiné à être utilisé dans les biscuits, la crème glacée, les boissons lactées et les gâteaux. Le cacao en poudre est essentiellement utilisé comme aromatisant et, en tant que tel, son prix est extrêmement élastique, ce qui signifie que les transformateurs l'achèteront en fonction de leurs besoins plutôt que du fait de son prix.

Dans le secteur de la confiserie non-chocolatière, par exemple, le cacao en poudre est utilisé par les confiseurs dans les enrobages (aussi connus sous le nom de "enrobages composés" ou "grease"). La poudre, généralement de la variété non alcalinisée, est mélangée avec des matières grasses butyriques autres que de beurre de cacao pour produire un produit qui ressemble au chocolat, qui a le goût du chocolat et qui se manipule presque comme du chocolat, mais qui est considérablement moins cher. Les matières grasses utilisées dans ce processus sont soit des huiles végétales lauriques ou fractionnées telles que l'huile de palme ou l'huile de fèves de soja; certaines pouvant être hydrogénées. Les enrobages composés qui ont un point de fusion plus élevé que le chocolat peuvent aussi être utilisés sur les marchés où le climat rend moins commode l'utilisation de vrai chocolat.

Il est techniquement possible de produire des enrobages composés que même les experts ont du mal à différencier du vrai chocolat. La plupart de ces produits présentent toutefois certains inconvénients. Les points de ramollissement et de fusion sont plus éloignés que pour le vrai chocolat, ce qui leur donne une sensation en bouche moins agréable, leur durée de conservation est inférieure à celle du vrai chocolat, ou alors ils peuvent être incompatibles avec certaines autres matières grasses et huiles.

Les enrobages composés se prêtent davantage aux produits dont la durée de conservation n'est pas importante, comme les pâtisseries vendues fraîches, ou la crème glacée et les desserts surgelés qui sont conservés au froid jusqu'à leur consommation. Ils sont également utilisés dans des produits courants, moins coûteux et ne renfermant donc pas de vrai chocolat; à ce titre, ils contribuent à populariser le goût de cette matière. Étant donné qu'ils absorbent de grosses quantités de cacao en poudre, ils contribuent davantage à l'activité des entreprises de pressage, ce qui permet de produire plus de beurre de cacao; celui-ci sera mis sur le marché à des prix inférieurs. Indirectement, donc ces produits ont aussi l'effet d'abaisser le coût du vrai chocolat.

Le secteur des desserts surgelés utilise souvent du cacao en poudre comme aromatisant ainsi que pour la fabrication d'enrobages. Il arrive néanmoins que des enrobages à base de liqueur ou de chocolat pur, coupé à l'huile végétale, soient utilisés pour faciliter l'enrobage de "chocolats glacés".

Le secteur de la biscuiterie et de la boulangerie utilise du cacao en poudre pour la fabrication d'enrobages composés pour biscuits. Il utilise aussi la poudre comme ingrédient bon marché entrant dans la composition des pépites de chocolat destinées aux cookies et dans divers produits gaufrés. La poudre est de la même manière utilisée comme colorant ou agent aromatisant dans des biscuits ou des pains tels le pumpnickel (pain de seigle noir).

Boissons

Une autre application importante du cacao en poudre est la boisson, chaudes ou froides. Le lait chocolaté est un produit prisé, présent dans de nombreuses cantines scolaires. Le cacao en poudre utilisé dans le secteur des boissons est

principalement de la variété traitée selon la méthode néerlandaise, en d'autres termes l'amande décortiquée ou la liqueur alcalinisée avant pressage. Ce traitement donne au cacao un goût plus doux, plus chocolaté, et permet aux solides de rester plus longtemps en suspension dans les liquides. Le cacao en poudre, même alcalinisé, n'est pas réellement soluble dans l'eau.

Cosmétiques

La quantité de beurre de cacao utilisée en dehors du secteur de la confiserie est relativement modeste. Toutefois, le beurre de cacao présente quelques propriétés particulières demandées en cosmétologie. Il est utilisé, par exemple, dans les rouges à lèvres, les crèmes pour les mains, les lotions pour la peau et les savons pour le corps. L'industrie pharmaceutique utilise aussi du beurre de cacao pour des produits tels que les suppositoires et les crèmes médicamenteuses.

Le beurre de cacao fond à
environ 34 °C

Le beurre de cacao a ceci d'unique qu'il est solide à température ambiante mais qu'il fond relativement rapidement à faible température, juste quelques degrés en dessous de la température du corps.

CHAPITRE 21

Allemagne – un important marché de consommation

L'Allemagne représente
10 % des importations
mondiales de cacao brut

L'Allemagne est le plus important fabricant et détaillant européen de produits à base de chocolat. En outre, avec une part avoisinant 10 % des importations mondiales de cacao brut, elle est le troisième importateur de ce produit, après les Pays-Bas et les États-Unis.

Commerce extérieur de cacao brut

Entre 1993 et 1997, l'Allemagne a importé entre 300 000 tonnes et 330 000 tonnes de fèves de cacao par an. En 1998, ses importations s'élevaient à 268 000 tonnes, estimées à DM 784 millions.

La demande est principalement satisfaite par des importations en provenance d'Afrique occidentale. En 1998, la Côte d'Ivoire, avec 206 000 tonnes, représentait environ trois-quarts du total. En fait, la part de l'Afrique dans les importations allemandes est passée de 59 % en 1989 à près de 93 % en 1998 (87 % en 1997), reflétant largement le déplacement de la production de fèves de cacao vers l'Afrique. L'Équateur et l'Indonésie fournissent également des quantités significatives à l'Allemagne.

Les importations de cacao brut en Allemagne sont toujours passées principalement par le port franc de Hambourg, par lequel quelque 200 000 tonnes ont pénétré chaque année le marché entre 1996 et 1998. Du fait de changements politiques survenus pendant la dernière décennie du vingtième siècle, le rôle de Hambourg en tant que point de distribution et plaque tournante du transit pour l'approvisionnement de cacao brut en Europe de l'Est a gagné en importance. De nombreux établissements dans le port ainsi que la communauté des transporteurs de Hambourg, spécialisés dans l'arrimage, le stockage et le transport de cacao brut, et ayant de nombreuses années d'expérience, sont en mesure de garantir un traitement adéquat et une manutention efficace de ce produit de base. De nouveaux défis, tels que le transport du cacao en vrac et en "méga-vmac", sont en train d'être relevés.

Les autres ports nationaux utilisés sont Brème (importations de cacao en 1997 : 26 000 tonnes; 1998 : 5 000 tonnes) et Rostock (1997 : 1 000 tonnes; 1998 : 5 000 tonnes). Des importations supplémentaires de cacao brut destinées à l'Allemagne sont débarquées dans les ports de l'estuaire du Rhin (Amsterdam et Rotterdam) ainsi qu'à Anvers, et sont dirigées de là vers les infrastructures de transformation allemandes.

Produits intermédiaires du cacao et produits semi-transformés du chocolat

Au cours des années 90, une augmentation notable du volume annuel des importations de produits intermédiaires du cacao et de produits

semi-transformés du chocolat a été enregistrée : celles-ci sont passées d'à peine 91 000 tonnes (d'une valeur de DM 402 millions) en 1990 à 193 000 tonnes (DM 903 millions) en 1998. Si l'on y ajoute les importations de cacao brut, la valeur totale des importations de cacao de l'Allemagne en 1998 s'élève à près de DM 1,7 milliards. Le fait que les importations de beurre de cacao aient plus que doublé (en 1993, elles étaient de passant de 37 000 tonnes et, en 1998, de 76 000 tonnes) mérite aussi d'être souligné.

Si les activités de broyage se sont développées dans les pays producteurs, on n'a pas discerné, à ce jour, d'augmentation proportionnelle des importations de produits cacaoyers intermédiaires ni de produits semi-finis à base de chocolat en provenance de ces pays. En 1994 la valeur des produits importés des pays producteurs en Allemagne était de DM 64 millions (soit une part de 11 %); en 1998 elle atteignait DM 84 millions (soit une part de quelque 9 %).

En fait, le plus gros fournisseur de produits intermédiaires du cacao de l'Allemagne restent les Pays-Bas, avec une valeur à l'importation de DM 525 millions, soit 58 % du total. Les importations en provenance de ce pays par quantité se sont élevées à 107 000 tonnes, soit plus de 55 % du total importé en 1998. À la fin des années 90, les Pays-Bas ont renforcé leur position dans ce secteur avec une augmentation significative des approvisionnements en beurre de cacao destinés aux fabricants de chocolat allemands et provenant des entreprises de pressage qui s'établissaient alors dans la région de Amsterdam/Zaandam.

Commerce avec d'autres pays de l'UE

L'augmentation des échanges commerciaux à l'intérieur de l'UE, liée à la création du marché unique européen et à la simplification et à l'harmonisation des procédures administratives et douanières dans toute l'UE, a encouragé certaines installations de broyage de cacao à quitter l'Allemagne en direction de pays européens voisins. Cette évolution s'est principalement faite en direction des Pays-Bas, essentiellement pour des raisons de logistique et de transport, et a été reflétée dans les récentes augmentations des exportations de cacao brut d'Allemagne vers les Pays-Bas et la Belgique. Dans le même temps, le volume total des broyages de cacao en Allemagne a régulièrement diminué, passant de 319 000 tonnes de fèves de cacao en 1992 à 217 000 tonnes en 1998.

Le secteur de la confiserie à base de chocolat

Jusqu'en 1996, l'Allemagne avait enregistré une augmentation constante et régulière de sa production de produits de confiserie à base de chocolat, et ce, 30 années durant. En 1997 et 1998, la production allemande de chocolat et de produits du chocolat a cependant baissé, tant en volume qu'en valeur, principalement du fait d'un fléchissement notable des exportations. Il n'en demeure pas moins que l'Allemagne reste de loin le plus important producteur de confiseries à base de chocolat de l'UE, avec une production avoisinant 800 000 tonnes de produits finis, soit 35 % de la production totale de l'UE. Viennent ensuite dans le palmarès européen le Royaume-Uni (avec 485 000 tonnes) et la France (290 000 tonnes).

Il est intéressant de noter que, avec en toile de fond l'évolution historiquement relativement modeste du secteur alimentaire allemand dans son ensemble, le pays compte quelque 110 producteurs industriels de chocolat et de confiseries à

base de chocolat. Toutefois, même en Allemagne, l'intensification croissante de la concurrence entre les fabricants et la puissance du secteur de l'alimentaire de détail sur le marché contraignent aux changements structurels et conduisent à la concentration du secteur national du chocolat en de grandes, mais moins nombreuses, entités.

Le marché de consommation

Le marché allemand de la confiserie à base de chocolat, avec des ventes au détail d'une valeur totale de DM 6,2 milliards en 1998, est le plus gros marché national en Europe – et probablement le plus dynamique. Une des raisons qui expliquent ce phénomène est simplement la grande popularité du chocolat auprès du public allemand. Au cours des quelques décennies passées, le chocolat est passé d'un article de luxe à un produit alimentaire et un en-cas abordable apprécié de la grande majorité du public, comme en atteste le taux d'augmentation à long terme de la consommation par habitant. En 1970, la consommation annuelle de chocolat par habitant s'élevait à 5,25 kg. En 1998, ce chiffre était passé à 8,2 kg en moyenne – soit une dépense moyenne par consommateur, par an, de quelque DM 76. Les bas prix à la consommation ont largement contribué à cette évolution. Une concurrence vigoureuse entre les détaillants avait exercé une forte pression sur les prix des fournisseurs et des fabricants. (Voir appendice VI, figure G pour les données relatives à la consommation par habitant en Allemagne et dans d'autres pays.)

Le changement le plus flagrant survenu dans le schéma de consommation au cours des années 90 a été la popularité croissante des barres enrobées de chocolat, aux dépens de la barre de chocolat moulée classique. Cette dernière conserve néanmoins une part de marché importante.

Toujours pendant les années 90, la part de marché de la confiserie chocolatée importée a considérablement augmenté, principalement du fait de l'expansion continue des échanges transfrontières libres au sein de l'UE. En 1988, les importations ne s'élevaient qu'à 107 000 tonnes, estimées à DM 699 millions. En 1998, elles atteignaient 201 000 tonnes, d'une valeur d'environ DM 1,3 milliards. La part des importations sur le marché allemand est passée de 20 % à 30 % en quantité et de 13 % à 21 % en valeur au cours de la même période.

Les principaux pays ayant ainsi pénétré le marché allemand ont été les pays de l'UE, en particulier la France, la Belgique et les Pays-Bas. Avec la Suisse, ils représentaient 97 % de la quantité et de la valeur des importations. Dans le sens inverse, les exportations sont devenues un débouché de taille pour l'industrie allemande du chocolat. En 1988, elles représentaient 65 000 tonnes, estimées à DM 505 millions. Les exportations ne cessèrent de progresser jusqu'en 1997, date à laquelle elles atteignirent 306 000 tonnes, d'une valeur de DM 2,0 milliards, faisant de l'Allemagne le plus gros exportateur de l'UE. En 1998, les exportations sont tombées à 257 000 tonnes (DM 1,8 milliards).

Si l'on regarde la tendance à long terme, les exportations de l'industrie allemande du chocolat entre 1988 et 1998 ont augmenté de 13 % en tonnage et de 35 % en valeur. Les marchés les plus importants ont été ceux des autres pays de l'UE, de l'Europe de l'Est et de la Fédération de Russie (un marché qui s'est effondré en 1998 du fait de la crise économique).

CHAPITRE 22

Matières grasses autres que du cacao dans le chocolat : décision de l'UE

La règle des 5 %

À partir de l'an 2000, l'Union européenne a accepté que soient vendus dans les pays de l'UE par les fabricants de chocolat des produits dont le poids final pourrait contenir jusqu'à 5 % de matière grasses végétales en lieu et place de beurre de cacao. À titre d'exemple, la formule pour le chocolat au lait destiné à la vente dans l'UE pourrait être la suivante :

Liqueur de cacao	15,0 %
Lait entier en poudre	16,0 %
Sucre	45,5 %
Beurre de cacao	18,0 %
Matières grasses végétales	5,0 %
Lécithine, vanilline, sel, etc.	0,5 %
Total	100,0%

Les matières telles que les fruits à coque et le riz soufflé sont exclus de la base de ce calcul.

Le règlement de l'UE implique un changement pour la Belgique, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas et l'Espagne qui considéraient jusqu'alors que les matières grasses contenues dans le chocolat devaient être à 100 % du beurre de cacao. Il n'implique aucun changement des conditions de vente des produits du chocolat au Danemark, en Irlande et au Royaume-Uni. Avant même leur entrée dans l'UE en 1973, ces trois pays autorisaient l'inclusion de matières grasses végétales à concurrence de 5 % du poids final du produit.

Les matières grasses végétales comprennent les équivalents du beurre de cacao ou CBE (cocoa butter extenders). Elles sont généralement fabriquées par fractionnement d'huiles tropicales contenant des acides palmitiques ou stéariques. Seuls six types de matières grasses peuvent être utilisés : huile de palme (l'huile obtenue à partir du mésocarpe charnu du fruit du palmier à huile), illipé, sal, karité, kokum gurgi et amande de mangue.

D'autres matières grasses végétales, souvent à base d'huiles lauriques fractionnées, par exemple amande de palme (l'huile obtenue à partir de la graine du fruit du palmier à huile) ou huile de noix de coco, sont connues en tant que substituts du beurre de cacao ou CBS (cocoa butter substitutes). Les matières grasses lauriques sont incompatibles avec le beurre de cacao. Par conséquent, les produits finaux qui, dans bien des cas imitent les propriétés physiques du chocolat, contiennent du cacao en poudre à faible teneur en matières grasses. Dans aucun pays au monde ils ne peuvent être vendus comme chocolat.

Aux États-Unis les produits contenant des matières grasses autres que du beurre de cacao ne peuvent être vendus en tant que chocolat.

Réactions des producteurs de cacao

La décision de l'UE d'autoriser jusqu'à 5 % de matières grasses végétales dans les produits du chocolat a été mal accueillie dans certains pays producteurs de cacao. Ils affirment que cela risque d'entraîner une baisse de la demande mondiale de fèves de cacao pouvant atteindre 200 000 tonnes par an, soit un fléchissement de 7 %. L'effet réel de cette décision est toutefois difficile à évaluer. La baisse de la demande de beurre de cacao, par exemple, entraînera une baisse de son prix, ce qui entraînera une hausse du prix du cacao en poudre. Le prix du cacao en poudre étant considérablement moins élastique, et parce qu'il est essentiellement utilisé en tant qu'aromatisant, le marché absorbera sans difficulté le prix plus élevé après une période initiale d'ajustement. Cette augmentation pourrait bien dédommager les producteurs de cacao de la baisse de la valeur du beurre de cacao.

On a également affirmé que le règlement aurait pour effet d'abaisser le coût du chocolat, le rendant ainsi plus accessible sur les marchés mondiaux où il est encore considéré par beaucoup comme un produit de luxe. Cette consommation accrue pourrait à long terme plus que compenser toute baisse à court terme, temporaire, de la demande, laquelle conduirait en temps voulu à une augmentation du niveau de la demande de fèves de cacao.

CHAPITRE 23

Santé et nutrition

Le présent guide n'entend pas entrer dans les détails des propriétés nutritives du chocolat ainsi que d'autres produits à base de cacao, pas plus que de leur incidence sur la santé.

Les recherches menées dans ce domaine ont été considérables ces dernières années. De nombreux tests, analyses et études suggèrent que les valeurs nutritives et les propriétés saines des aliments et bonbons contenant du cacao pourraient bien être supérieures à ce que l'on pensait initialement.

Plusieurs des sites Web mentionnés en appendice V contiennent des informations substantielles sur la santé et la nutrition. Les sites Web sont constamment révisés et complétés. Ils comprennent un grand nombre de liens vers d'autres sites Web et des références à d'autres sources d'information sur la santé et la nutrition.

L'Organisation internationale du cacao (ICCO) ainsi que la International Cocoa Research and Education Foundation (ICREF) ont édité en 1999 une étude de 360 pages intitulée *Chocolate & Cocoa – Health and Nutrition*. Cet ouvrage comprend 22 chapitres de travaux originaux effectués par 28 auteurs et tire parti des compétences supplémentaires d'un Comité consultatif scientifique. De plus amples renseignements sont disponibles à l'adresse www.icco.org/pubs/book.htm.

L'ouvrage (ISBN 0 632 05415 8) a été édité par Ian Knight et publié par Blackwell Science, Osney Mead, Oxford, OX2 OEL, Royaume-Uni (www.blackwell-science.com).

PARTIE VI

*Organisations compétentes dans
le domaine du cacao*

CHAPITRE 24

Principales associations à vocation commerciale et organisations professionnelles

Le commerce et le secteur du cacao à l'échelle mondiale comptent de nombreuses organisations, et celles qui sont mentionnées ici n'en représentent qu'une petite partie. Celles que nous avons retenues ont été choisies en fonction de leur importance pour les sujets évoqués dans le présent guide.

Organisation internationale du cacao

L'Organisation internationale du cacao a été créée en 1973 pour assurer la mise en œuvre du premier Accord international sur le cacao (celui de 1973) ainsi que des Accords qui lui ont succédé en 1975, 1980, 1986 et 1993. Les Accords ont été conclus entre gouvernements de pays producteurs et de pays consommateurs de cacao sous les auspices des Nations-Unies.

40 pays ainsi qu'une organisation intergouvernementale (l'Union européenne) sont membres de l'Accord de 1993. Plus de 80 % de la production mondiale de cacao sont représentés de même que 70 % de la consommation mondiale de cacao. Les pays qui ne sont pas membres de l'accord participent souvent aux réunions en tant qu'observateurs.

L'Accord de 1993 a été prorogé jusqu'en octobre 2001. Il se concentre sur les points clés suivants :

- Développer et renforcer la coopération internationale dans tous les secteurs de l'économie cacaoyère mondiale et fournir une enceinte appropriée pour la discussion de toutes les questions connexes.
- Contribuer à l'équilibre entre l'offre et la demande de cacao sur le marché mondial, à des prix rémunérateurs pour les producteurs et acceptables pour les consommateurs.
- Promouvoir la transparence de l'économie cacaoyère mondiale par la collecte et la diffusion de statistiques ainsi que d'autres données sur le cacao.
- Promouvoir la recherche et le développement scientifiques sur le cacao.
- Développer le rôle de l'ICCO en tant qu'organisme international traitant d'un produit de base pour ce qui est de la préparation, de la présentation et de la supervision de projets financés par le biais du deuxième compte du Fonds commun pour les produits de base.

L'ICCO est la principale enceinte mondiale pour :

- La collecte et la diffusion d'informations sur le cacao.

- La promotion de la recherche cacaoyère sur les, et des études des, données économiques de la production, de la consommation et de la distribution du cacao.
- L'encouragement de projets de développement sur le cacao.

L'Accord de 1993 ne contient aucune disposition relative à un stock régulateur. La liquidation des stocks régulateurs de cacao accumulés au titre des précédents accords a commencé en octobre 1993 et s'est achevée en mars 1998. L'historique de l'Accord est donnée en appendice III; l'Accord à proprement parler peut être consulté à l'adresse *www.icco.org*.

Encadré 12

Membres de l'ICCO en novembre 2000

Membres exportateurs : Bénin, Brésil, Cameroun, Côte d'Ivoire, République dominicaine, Équateur, Gabon, Ghana, Grenade, Jamaïque, Malaisie, Nigéria, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pérou, Sao-Tomé-et-Principe, Sierra Leone, Togo, Trinité-et-Tobago, Venezuela.

Membres importateurs : Allemagne, Autriche, Belgique-Luxembourg, République tchèque, Danemark, Égypte, Espagne, Fédération de Russie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Japon, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Slovaquie, Suède, Suisse, Union européenne (intergouvernementale).

International Cocoa Organization
22 Berners Street
Londres W1P 3DB
Royaume-Uni
Tél : +44 (0)20 7307 8810
Fax : +44 (0)20 7631 0114
E-mail : info@icco.org
Site Web : www.icco.org

Alliance des producteurs de cacao (APC ou COPAL - Cocoa Producers' Alliance)

L'Alliance des producteurs de cacao a été créée en 1962 pour permettre l'échange d'informations scientifiques, la discussion des problèmes sources de préoccupations pour les producteurs, l'approvisionnement à des prix rémunérateurs et la promotion de la consommation. La COPAL avait pour but de prévenir les fluctuations excessives des prix par la réglementation de l'offre de cacao.

En novembre 2000, la COPAL comptait 10 pays membres. Ces pays qui représentent plus de 75 % de la production mondiale de cacao sont le Brésil, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Gabon, le Ghana, la Malaisie, le Nigéria, la République dominicaine, Sao-Tomé-et-Principe, et le Togo.

Alliance des producteurs de cacao
Western House (11th floor)
8/10 Broad Street
PO Box 1718
Lagos, Nigéria
Tél : +2341 263 5574
Fax : +2341 263 5684
E-mail : copal@alpha.linkserve.com

Cocoa Association of London

La Cocoa Association of London, Ltd (CAL) a été créée en 1929 et était ouverte à toutes les entreprises, indépendamment de leur pays d'immatriculation, participant au commerce du cacao brut. À l'époque ses objectifs étaient, et demeurent, la promotion, la protection et la réglementation du commerce du cacao et la protection des intérêts de ses membres. L'association a établi des contrats-types ainsi que des règles du marché pour faciliter les échanges commerciaux, et pour rendre le cacao plus fongible. Elle représente aussi le secteur du cacao auprès des organisations gouvernementales et des organisations non gouvernementales locales et internationales. En outre, la CAL offre un service d'arbitrage pour le règlement des différends relatifs au cacao. La CAL coopère étroitement avec la FCC pour l'harmonisation de leurs contrats-types.

Si l'association est ouverte à toutes les entreprises, où qu'elles se trouvent dans le monde, la qualité de membre votant était à l'origine limitée aux membres immatriculés au Royaume-Uni. Cependant, avec la création d'un marché européen plus libre et l'adhésion pleine et entière du Royaume-Uni à l'Union européenne, les privilèges en matière de vote ont été élargis aux firmes de négoce et de transformation de l'ensemble de l'Union européenne. Parmi ses membres non-votants figurent les sociétés de négoce et les transformateurs de cacao établis à l'extérieur de l'UE, ainsi que les membres non-commerçants s'adonnant à des activités auxiliaires, telles que le stockage et les sociétés de surveillance.

Parmi les activités de la CAL figurent le dîner annuel du cacao organisé depuis 1931. Reflétant l'évolution de l'Association, qui englobe désormais l'ensemble du marché de l'UE, ces rencontres sont à présent organisées alternativement à Londres et dans un autre grand centre de commercialisation du cacao (Amsterdam, Hambourg, Paris). Il s'agit là d'un événement annuel significatif du calendrier international du cacao étant donné qu'il rassemble normalement la plupart des intervenants importants de la communauté cacaoyère à travers le monde.

The Cocoa Association of London Ltd
Cannon Bridge
Londres EC4R 3XX
Royaume-Uni
Tél : +44 (0)20 7379 2884
Fax : +44 (0)20 7379 2389
E-mail : CAL@liffe.com
Site Web : www.calcocoa.com

Cocoa Merchants' Association of America

La Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA) a obtenu son acte constitutif le 23 janvier 1924. Ses objectifs sont la promotion et l'avancement des intérêts de ceux qui prennent part au commerce des fèves de cacao et des produits primaires dérivés du cacao. À cet effet, la CMAA fournit les services suivants :

- Des informations destinées aux professionnels par la publication des cours au comptant quotidiens pour des fèves de cacao de certaines origines et certains produits primaires dérivés du cacao.
- L'élaboration et la publication de contrats-types pour le commerce du cacao.

- L'échange d'informations et la coopération avec d'autres organisations ayant des intérêts mutuels dans le commerce du cacao.
- Le maintien de services d'arbitrage pour le règlement des réclamations ou demandes d'indemnisation nées de différends contractuels en matière de cacao.
- La représentation des intérêts des professionnels auprès des organisations gouvernementales et autres instances chargées de la réglementation.
- Un point de rassemblement et de diffusion des informations sur les questions liées au cacao.
- L'organisation d'activités éducatives sur les questions liées au transport et aux règlements de circulation (logistique) et réglementaires.
- Un service d'inspection de l'état sanitaire des entrepôts.
- L'organisation d'événements mondains et rencontres réunissant les professionnels du cacao.

L'Association compte trois types de membres, dont les cotisations annuelles sont différentes :

- *Membres actifs.* Il s'agit de sociétés de négoce qui participent à l'achat et à la vente de fèves de cacao et/ou de produits primaires dérivés du cacao et dont la maison-mère se trouve aux États-Unis. Les membres actifs sont divisés en catégories. La catégorie A qui concerne les sociétés dont le chiffre d'affaires porte sur plus de 5 000 tonnes de fèves et/ou de produits, et la catégorie B, concerne les sociétés dont le chiffre d'affaires porte sur moins de 5 000 tonnes. Seuls les membres actifs peuvent voter lors d'élections.
- *Membres opérateurs associés.* Il s'agit de sociétés qui remplissent les conditions pour être membres actifs mais dont la maison mère se trouve à l'extérieur des États-Unis, ou bien de sociétés qui transforment des fèves de cacao où que ce soit dans le monde, ou encore de négociants à la commission qui travaillent sur les contrats à terme.
- *Membres associés.* Il s'agit de sociétés ou de personnes qui offrent des services d'appui aux professionnels du cacao, tels que les courtiers de la corbeille, les agents des exportateurs, les banques, les transporteurs, les exploitants d'entrepôts, les entreprises de lutte contre les parasites et les agents d'assurance.

Le principal organe directeur de la CMAA est l'assemblée des membres, qui élit un Conseil d'administration, ses principaux membres ainsi que les membres de la Commission d'arbitrage. Les directeurs ont un mandat de deux ans, et ils ne peuvent occuper le poste pendant plus de deux mandats consécutifs. Huit directeurs représentent les membres actifs, deux représentent les membres opérateurs associés ou les membres associés. En outre, les membres doivent approuver tout changement proposé au règlement de l'association (qui comprend les règles d'arbitrage) et aux dispositions des contrats-types. Les membres se réunissent une fois par an en séance ordinaire, et à chaque fois que des mesures spécifiques sont nécessaires, comme les changements concernant le règlement et les dispositions contractuelles, évoqués ci-dessus.

Les principaux membres du Conseil d'administration sont le Président du Conseil d'administration, le Vice-président du conseil et le Secrétaire-Trésorier. Ils sont élus pour une année et ne peuvent servir que deux mandats consécutifs.

Les activités quotidiennes de l'association sont gérées par le Président, qui est Président-directeur général et qui est élu par le Conseil d'administration. Il n'existe pas de limite quant au nombre de mandats que peut servir le Président. Lorsque son poste vacant, le Conseil peut désigner un Administrateur, qui se charge des questions de routine.

Cocoa Merchants' Association of America, Inc.
26 Broadway
Suite 707
New York, NY 10004
États-Unis
Tél : +1 212 363 7334
Fax : +1 212 363 7678
E-mail : cocoamerchants@psinet.com

Fédération du commerce des cacaos

La Fédération du commerce des cacaos (FCC), l'association française du commerce du cacao, a été créée en 1936 et à l'origine avait été immatriculée sous le nom d'Association française du commerce des cacaos (AFCC). Elle compte cinq sections, qui s'occupent des questions de :

- Production et exportation;
- Commerce international et importations;
- Transformateurs industriels;
- Activités commerciales auxiliaires; et
- Institutions, en d'autres termes les organisations directement ou indirectement liées au commerce du cacao.

Elle a pour objectifs de :

- Réunir, au sein d'un groupement à but non lucratif, tous les professionnels du commerce des fèves de cacao et de ses dérivés de manière à assurer la défense des intérêts légitimes des professionnels de ces produits.
- De favoriser l'amélioration des procédés de culture, de ramassage et de préparation des récoltes et des moyens de manutention et de transport du cacao.
- D'aider et encourager tous travaux et recherches visant à améliorer quantitativement et qualitativement la production de cacao en fèves et de ses dérivés.
- De favoriser le développement de la consommation des produits à base de cacao et, à cet effet, d'organiser la coopération entre les diverses branches du commerce qui s'y rattachent.
- D'harmoniser, pour les transactions de cacaos en fèves et dérivés, les usages commerciaux et les documents relatifs à ces transactions (notamment les contrats de vente, les chartes-parties, les polices et certificats d'assurance).
- De formuler, définir, établir et faire adopter les modèles de contrats appropriés, ainsi que tous autres documents intéressant le commerce des cacaos en fèves et dérivés.
- De favoriser le plus possible l'adoption volontaire, par les intéressés du commerce en général, de tous contrats et documents établis ou approuvés par elle.
- D'instituer et de promouvoir des règles permettant, par un échantillonnage fidèle, l'examen de la qualité du cacao brut et de ses dérivés et, en cas de besoin, leur analyse.
- De favoriser la prise en considération et la discussion de toutes questions relatives au commerce de cacao en fèves et dérivés.

- De réunir et diffuser toutes informations relatives au commerce des cacao en fèves et dérivés.
- D'organiser un règlement des litiges par arbitrage.
- D'introduire toutes les réformes et prendre toutes les mesures pour favoriser le commerce des cacaos en fèves et dérivés.
- De participer à la création de tous organismes professionnels poursuivant des buts identiques ou parallèles à ceux qu'elle s'est fixé, ou adhérer, en tant que de besoin, à de tels organismes déjà existants.
- D'établir tous les contacts jugés nécessaires avec tous organismes nationaux ou internationaux, tels que CNUCED, FAO, ICCO, UE et OICCC, etc., ayant entre autres pour fonction d'étudier ou de prendre, régulièrement ou occasionnellement, des décisions ou initiatives relatives aux cacaos en fèves et dérivés.

La FCC est régie par un Comité directeur représentant les cinq sections de la FCC. Le Délégué général est responsable du fonctionnement du Secrétariat.

La FCC organise à l'échelle interne un système d'auditions d'arbitrage et établit à cet effet une Chambre arbitrale composée de membres de haut niveau. La Chambre et son Secrétariat sont basés au siège de la FCC. La Chambre se divise en deux comités, qui traitent chacun de l'arbitrage qualité et de l'arbitrage technique.

La FCC émet des modèles de contrat. Les contrats suivants sont actuellement disponibles :

- Contrat No. 1 : CIF poids net délivré;
- Contrat No. 2 : FOB poids expédié;
- Contrat No. 3 : FOB poids net délivré;
- Contrat No. 4 : CIF poids délivré avec options "arrivé" et/ou "livraison en entrepôt";
- Contrat No. 5 : CIF en vrac, en conteneurs, qualité au départ, poids net délivré;
- Contrat No. 6 : CIF en vrac, en conteneurs, qualité à l'arrivée, poids net délivré;
- Contrat No. 7 : CIF, vrac cale, qualité au départ, poids net délivré.

Fédération du commerce des cacaos

Bourse de commerce

2, rue de Viarmes

F-75040 Paris Cedex 01

France

Tél : + 33 1 42 33 15 00

Fax : + 33 1 40 28 47 05

E-mail : fcc@fcc-asso.com

German Cocoa Trade Association

La German Cocoa Trade Association (Verein der am Rohkakaohandelbeteiligten Firmen e.V.) a été créée en 1911 par 11 négociants en cacao de Hambourg. Ses objectifs et sa mission sont de sauvegarder les intérêts communs de ses membres à l'échelle nationale, européenne et internationale. Elle s'est engagée en faveur des principes d'un marché mondial libre.

Elle compte 30 membres, pour la plupart des négociants, des courtiers et des agents d'exportateurs en cacao ayant d'importantes fonctions liées à

l'approvisionnement en cacao brut et en produits intermédiaires du cacao des transformateurs en Allemagne et dans le reste de l'Europe, notamment en Europe de l'Est. Certains membres participent au commerce du cacao en tant que surveillants d'entrepôts, banques, agents d'assurance, transporteurs ou autres services.

La plupart des membres de l'association utilisent les contrats standard CAL et FCC. Ils s'en remettent aux règles d'arbitrage prévues par ces deux organisations ainsi qu'au système d'arbitrage à l'amiable de Hambourg.

German Cocoa Trade Association
Gotenstrasse 21
D-20097 Hambourg Sud
Allemagne
Tél : +49 40 23 60 16 25
Fax : +49 40 23 60 16 10/11/40
E-mail : kakao@wga-hh.de
Site Web : www.wga-hh.de

Association européenne du cacao

L'Association européenne du cacao (ECA) a été lancée en avril 2000 en réponse à l'intégration économique et politique continue, à la mondialisation en cours, à la plus grande réglementation et consolidation de l'industrie du cacao et à la privatisation dans les pays producteurs de cacao. Il s'agit d'une association à vocation commerciale qui représente la totalité du secteur européen du cacao. Ses membres consistent principalement en des sociétés qui participent au négoce, à la transformation, à l'entreposage et à d'autres opérations logistiques des fèves de cacao. D'aucunes broient et transforment des fèves de cacao en liqueur de cacao, en beurre de cacao et en cacao en poudre, d'autres produisent du chocolat et des composés industriels. L'ECA sert aussi d'enceinte de discussion au niveau le plus élevé de direction pour toute la gamme de sociétés directement ou indirectement impliquées dans la chaîne cacaoyère.

L'ECA compte trois catégories de membres :

- *Membres effectifs* (principaux), qui consistent en des sociétés basées en Europe. Elles sont directement impliquées dans le commerce des fèves de cacao, la transformation des fèves de cacao, la production de chocolat industriel, l'entreposage et autres opérations logistiques.
- *Membres associés*, qui comprennent des sociétés privatisées en amont (non européennes) et des intervenants en aval (européens et non européens) impliqués dans le cacao et ses produits dérivés.
- *Membres collaborateurs*, qui consistent en des sociétés de service ainsi que des associations et particuliers directement ou indirectement en rapport avec la chaîne cacaoyère.

Les objectifs de l'ECA sont les suivants :

- Être la voix de l'industrie européenne du cacao à Bruxelles.
- Être le lien central de la chaîne cacaoyère, en d'autres termes entre les producteurs dans les pays d'origine (fournisseurs des membres principaux) et fournisseurs de produits dérivés du cacao (clients des membres principaux) au consommateur.
- Être un intermédiaire lors des discussions entre représentants des producteurs et des utilisateurs de cacao.

- Représenter ses membres dans tous les organismes internationaux à activité normative.
- Assurer la disponibilité à long terme de cacao de grande qualité.

Association européenne du cacao
 Avenue de Cortenbergh 118, box 8
 B-1000 Bruxelles
 Belgique
 Tél : +32 2 737 95 75
 Fax : +32 2 737 95 01
 E-mail : info@cocoa-eu.com

Office international du cacao, du chocolat et de la confiserie de sucre

L'Office international du cacao, du chocolat et de la confiserie de sucre (IOCCC) a été créé en 1930. Il s'agit d'une association d'associations régionales, lesquelles représentent elles-mêmes plus de 2 000 sociétés de 23 pays. L'IOCCC est un point de référence pour l'échange d'une large gamme d'informations scientifiques, techniques et sur le marché ainsi que d'idées dans l'industrie du chocolat et de la confiserie. Ses membres sont :

Confectionery Manufacturers of Australasia, CMA
 PO Box 1307
 Camberwell, Victoria 3124
 Australie
 Tél : +61 3 9813 1600
 Fax : +61 3 9882 5473
 E-mail : spencer@candy.net.au
 Site Web : www.candy.net.au

Brazilian Chocolate, Cocoa & Confectionery Manufacturers Associations (ABICAB)
 Av. Paulista 1313, 8° Andar S/809
 São Paulo
 Brésil
 Tél : +55 11 287 5633
 Fax : +55 11 287 5287
 E-mail : abicab@uol.com.br

Association des industries de la chocolaterie, biscuiterie et confiserie de l'Union européenne, CAOBISCO
 1 Rue Defacqz
 B-1000 Bruxelles
 Belgique
 Tél : +322 539 1800
 Fax : +322 539 1575
 E-mail : caobisco@caobisco.be (IOCCC: ioccc@caobisco.be)
 Site Web : www.caobisco.com

Chocolate Manufacturers Association, CMA
 7900 Westpark Drive, Suite A 320
 McLean, Virginia 22102
 États-Unis
 Tél : +1 703 790 5011
 Fax : +1 703 790 5752
 E-mail : info@candyusa.org
 Site Web : www.candyusa.org

Appendices

Appendice I

Normes internationales applicables au cacao : *Ordonnance-type et Code d'usages*

(Adoptés lors d'une réunion de producteurs, d'importateurs et de transformateurs organisée par la FAO à Paris en 1969)

Ordonnance-type

1. Définitions

Fèves de cacao : Graine du cacaoyer (*Theobroma cacao* Linnaeus); du point de vue commercial et aux fins de la présente Ordonnance-type, ce terme désigne la graine qui a été fermentée et séchée.

Fève brisée : Fève de cacao dont il manque un fragment, la partie manquante étant inférieure à la moitié de la fève.

Brisure : Fragment de fève de cacao égal ou inférieur à la moitié de la fève.

Fragment de coque : Partie de la coque vidée de l'amande.

Adultération : Altération, par quelque moyen que ce soit, de la composition de cacao classé, ayant pour résultat que le mélange ou la combinaison qui en résulte ne correspond pas à la norme prescrite spécifiée, ou que le goût de la qualité s'en trouve affecté, ou que le volume ou le poids s'en trouve modifié.

Fève plate : Fève de cacao dont les deux cotylédons sont atrophiés au point qu'il ne soit pas possible d'obtenir par la coupe une surface de cotylédon.

Corps étranger : Toute substance autre que les fèves de cacao, les fèves brisées, les brisures et les fragments de coques.

Fèves germées : Fève de cacao dont la coque a été percée, fendue ou rompue par la croissance du germe.

Fève attaquée par les insectes : Fève dont les parties internes contiennent des insectes à un stade quelconque de développement ou qui ont été attaquées par des insectes ayant causé des dégâts visibles à l'œil nu.

Fève moisie : Fève de cacao dont les parties internes présentent des traces de moisissure visibles à l'œil nu.

Fève ardoisée : Fève de cacao qui présente une couler ardoisée sur la moitié ou plus de la surface obtenue par une coupe longitudinale passant par le centre.

Fève à flaveur de fumée : Fève ayant une odeur ou un goût de fumée, ou montrant des signes de contamination par la fumée.

Cacao entièrement sec : Cacao qui a été séché de façon uniforme. La teneur en humidité ne doit pas dépasser 7,5 pour cent.

(Note : Cette teneur maximum en humidité, qui s'applique au cacao dont le commerce s'effectue en dehors du pays producteur, est celle qui est mesurée au premier port de destination ou aux points

ultérieurs de livraison. Le Groupe de travail a examiné la méthode ISO d'évaluation de la teneur en humidité; il a été convenu qu'elle pourra être utilisée comme méthode pratique de référence quand elle aura été recommandée par l'ISO.)

2. Qualité loyale et marchande

- a) Le cacao de qualité loyale et marchande doit être fermenté, entièrement sec, sans fèves à flaveur de fumée ou autre flaveur anormale ou étrangère, et ne présenter aucune trace d'adultération.
- b) Il doit être raisonnablement exempt d'insectes vivants.
- c) Il doit être de grainage raisonnablement homogène, et être raisonnablement exempt de fèves brisées, brisures et fragments de coque et ne contenir pratiquement aucun corps étranger.

(*Note* : À titre indicatif, 12 pour cent maximum des fèves peuvent sortir de la fourchette de plus ou moins un tiers du poids moyen. On admet cependant que certains cacaos hybrides peuvent ne pas satisfaire à cette norme et être parfaitement acceptables aux yeux des professionnels.)

3. Normes de classement

Le cacao sera classé d'après le nombre de fèves défectueuses révélées par l'épreuve à la coupe. Les tolérances sont les suivantes :

- | | | |
|------------------|----|---|
| Première qualité | a) | Fèves moisies : 3 % de la quantité examinée; |
| | b) | Fèves ardoisées : 3 % de la quantité examinée; |
| | c) | Fèves attaquées par les insectes, fèves germées ou fèves plates :
3 % de la quantité examinée. |
| Deuxième qualité | a) | Fèves moisies : 4 % de la quantité examinée; |
| | b) | Fèves ardoisées : 8 % de la quantité examinée; |
| | c) | Fèves attaquées par les insectes, fèves germées ou fèves plates :
6 % de la quantité examinée. |

Note : Lorsqu'une fève présente plusieurs défauts, elle doit être classée dans une seule catégorie, la plus défavorable. L'ordre de gravité décroissant est le suivant :

- Fèves moisies;
- Fèves ardoisées;
- Fèves attaquées par les insectes, fèves germées, fèves plates.

4. Hors standard

Tout cacao qui n'atteint pas la norme de la deuxième qualité sera considéré comme du cacao hors standard et marqué en conséquence (HS); il ne sera commercialisé que dans le cadre d'un contrat spécial.

5. Marquage et plombage

- a) Tout le cacao classé doit être mis dans des sacs et muni du plomb officiel. Le sac ou le plomb doit porter au moins les indications suivantes :
Pays producteur, indication de la qualité ou HS, récolte intermédiaire (*Note* : S'il n'y a pas d'indication sur la récolte, c'est qu'il s'agit de la récolte principale); tous autres signes d'identification nécessaires d'après les règlements nationaux en vigueur.
- b) Les gouvernements détermineront la période de validité du contrôle de la qualité, en fonction des conditions de climat et d'entreposage.

6. Contrôle ultérieur au port d'embarquement

Nonobstant l'alinéa 5b) ci-dessus, le cacao ainsi classé sera contrôlé à nouveau au port dans les 7 jours précédant l'embarquement.

7. Application de l'Ordonnance-type

Le Code d'usages qui figure ci-après indique les méthodes d'échantillonnage, d'analyse, d'ensachage, de marquage et d'entreposage applicables à tout le cacao dont le commerce se fait en vertu des normes internationales définies ci-dessus.

Code d'usages

A. Inspection

1. Le cacao sera examiné en lots n'excédant pas 25 tonnes.
2. Chaque lot de cacao se verra attribuer une marque par l'inspecteur, après que sa qualité aura été déterminée sur la base de l'épreuve à la coupe (voir paragraphe C ci-dessous).

Les marques de grade doivent être conformes aux, et apposées selon les [...mentionner les règlements nationaux appropriés...] et doivent être placées sur les sacs au moyen d'un stencil ou d'un tampon (voir aussi paragraphe E. ci-dessous).

B. Échantillonnage

1. Les échantillons destinés à l'inspection et à l'analyse seront obtenus de la façon suivante :
 - a) s'il s'agit de cacao en vrac, par prélèvement de fèves au hasard, à leur entrée dans la trémie, ou par prélèvement des fèves à la partie supérieure, au milieu et à la partie inférieure d'un lot disposé sur une bâche ou sur toute autre surface propre et exempte de poussière après que les fèves auront été mélangées à fond;
 - b) s'il s'agit de cacao en sacs, par prélèvements effectués au hasard à la partie supérieure, au milieu et à la partie inférieure de sacs en bon état, à l'aide d'une sonde appropriée, qui sera enfoncée soit à travers la toile si le sac est fermé, soit par l'ouverture s'il ne l'est pas.
2. Les échantillons devront comprendre non moins de 300 fèves par tonne ou fraction de tonne de cacao, étant entendu qu'il ne sera par prélevé moins de 100 fèves sur une expédition d'un sac ou fraction de sac.
3. Pour le cacao en sacs, les échantillons seront prélevés sur 30 pour cent au moins des sacs de chaque lot, soit un sac sur trois.
4. Pour le cacao en vrac, il sera prélevé cinq échantillons différents au moins par tonne ou fraction de tonne.
5. Dans les pays importateurs, les échantillons pour l'inspection seront prélevés sur 30 pour cent au moins des sacs de chaque lot de 200 tonnes ou moins, soit un sac sur trois. Les prélèvements se feront au hasard, à la partie supérieure, au milieu et à la partie inférieure du sac.

C. Épreuve à la coupe

1. Les fèves de l'échantillon seront soigneusement mélangées, puis divisées jusqu'à ce qu'il ne reste qu'un tas d'un peu plus de 300 fèves seulement. On comptera les 300 premières fèves sans tenir compte de leur taille, de leur forme et de leur état.
2. Les 300 fèves seront coupées longitudinalement par leur milieu, puis examinées.
3. On comptera séparément les fèves défectueuses, c'est-à-dire moisies, ardoisées, attaquées par les insectes, germées ou plates. Lorsqu'une fève en présentera plusieurs, on ne comptera qu'un seul défaut, celui qui figure en premier sur la liste donnée plus haut.
4. Les examens se feront au grand jour ou sous une lumière artificielle équivalente, et les résultats, pour chaque type de défaut, seront exprimés en pourcentage des fèves examinées.

D. Ensachage

1. Les sacs devront être propres, en bon état, suffisamment résistants et convenablement cousus. Le cacao doit être expédié uniquement dans des sacs neufs.

E. Plombage et marquage

1. Après classement, chaque sac de fèves sera scellé au moyen du plomb particulier de l'inspecteur. La qualité sera marquée clairement sur chaque sac. Les sacs porteront également une inscription bien lisible indiquant le lieu et la période de marquage (semaine ou mois).

On adoptera à cette fin les mesures suivantes :

- a) En ce qui concerne la distribution et l'usage des plombs, toutes précautions utiles seront prises pour empêcher qu'ils soient utilisés par des personnes non autorisées;
- b) Les lots seront numérotés dans l'ordre sériel par l'inspecteur officiel, à compter du début de chaque mois. Le numéro du lot sera apposé au pochoir sur chaque sac du lot examiné, dans le coin le plus proche du sceau.
- c) La qualité sera marquée au pochoir près de l'ouverture du sac.

F. Entreposage

1. Le cacao sera placé dans des entrepôts construits et utilisés de manière à maintenir sa teneur en humidité suffisamment basse, eu égard aux conditions locales. L'entreposage sera fait sur des caillebotis ou des planchers laissant au-dessus du sol un espace de 7 cm au moins pour la circulation de l'air.
2. Des mesures seront prises pour empêcher l'infestation par les insectes, les rongeurs et autres animaux nuisibles.
3. Les sacs de cacao seront empilés de façon que :
 - a) chaque qualité et chaque marque soient séparées les unes des autres par un passage large de 60 cm au moins, semblable à celui qui doit être aménagé entre les sacs et les murs de l'entrepôt;
 - b) la désinfection par fumigation (au bromure de méthyle par exemple) et/ou la pulvérisation prudente d'insecticides convenables (par exemple à base de pyrèthrine) puissent être effectuées lorsqu'il le faut;
 - c) la contamination par des odeurs, des saveurs ou des poussières provenant d'autres produits, tels que pétrole, ciment, goudron, soit impossible.
4. La teneur en humidité de chaque lot sera vérifiée périodiquement durant l'entreposage et immédiatement avant l'embarquement.

G. Infestation

1. Les fèves de cacao peuvent être infestées par des insectes qui n'ont pas pénétré dans les fèves et dont la présence n'est pas révélée par l'épreuve à la coupe utilisée pour le classement par qualité. Les insectes peuvent, par la suite, pénétrer dans les fèves ou être à l'origine de l'infestation d'autres lots.
2. Il faudra donc, lors du contrôle ultérieur au port d'embarquement, prévu au paragraphe 6 de l'Ordonnance-type, s'assurer que le cacao n'est pas infesté par des insectes très nuisibles. Si l'on constate qu'il en est ainsi, il sera soumis avant l'embarquement à une fumigation ou à tout autre traitement de désinfestation. On évitera que les fèves soient infestées dans les navires et les entrepôts par d'autres produits ou par des insectes restant de cargaisons antérieures.
3. Si la désinfestation nécessite l'emploi d'insecticides ou de fumigants, le plus grand soin doit être apporté à leur choix et aux techniques d'application, afin que le cacao ne prenne pas de mauvaises odeurs ou saveurs et ne soit pas contaminé par des résidus toxiques. Dans aucun cas, il ne faut

dépasser les tolérances autorisées pour les résidus par le Comité du Codex FAO/OMS sur les résidus de pesticides et le Comité FAO/OMS d'experts des résidus ainsi que par le gouvernement du pays importateur.

4. Les rongeurs devraient dans la mesure du possible être éliminés des entrepôts de cacao par des dispositifs anti-rongeurs adaptés, et lorsque des mesures directes sont nécessaires pour lutter contre les rongeurs, les plus grands soins doivent être pris pour prévenir toute contamination possible du cacao par des substances pouvant être toxiques.

Appendice II

Normes de classification par pays

Le tableau qui suit contient une compilation des normes de classification pour les fèves de cacao, tant nationales qu'internationales.

Pays	Origine des normes	Description	Défauts (en pourcentage)					Matières étrangères %			Autres spécifications et observations	
			Nombre de fèves par 100 grammes	Moisiss.	Ardoisées	Mite.	Germ.	Plates	Violettes	Humidité		
AFCC, à compter du 1/1/99	CAL, à ratifier	Good fermented	100 (h)	5	5	(d)	NS	(j)	NS	(j)	1.5	Rejet possible si le nombre de fèves dépasse 120.
		Fair fermented	100 (h)	10	10	(d)	NS	(j)	NS	(j)	1.5	
		Fair fermented	100 (h)	5	5	(d)	NS	(k)	NS	(j)	1.5	
(a)	Ordonnance type FAO	Grade I	(b)	3	3	(c)	(c)	(c)	NS	7.5	0	Pour être de qualité marchande, le cacao doit être exempt d'odeurs étrangères et ne doit pas être altéré.
		Grade II	(b)	4	8	(d)	(e)	(e)	NS	8.0	NS	
Brésil	Conseil national du commerce extérieur	Superior	NS	4	2	(d)	2	(e)	NS	8.0	NS	Maximum de chaque défaut 4 %, total ne doit pas dépasser 6 %.
		Good fair Subgrade	NS	6	4	(d)	4	(e)	NS	8.0	NS	Légère odeur de fumée autorisée.
Cameroun	ONCC	Grade I	(b)	3	3	(c)	(c)	(c)	NS	7.5	0	Normes de la FAO. Pour être de qualité marchande le cacao doit être exempt d'odeurs étrangères et ne doit pas être altéré.
		Grade II	(b)	4	8	(d)	(e)	(e)	NS	7.5	0	
Congo	OCC	Hors norme (HS) Cacao qui dépasse les limites du grade II	NS	3	3	(c)	(c)	(c)	NS	NS	NS	Ne peut être commercialisé qu'en exécution d'un contrat spécial.
		Supérieure	NS	3	3	(c)	3	(c)	NS	NS	Pas plus de 3 % de fèves mîtées, germées ou plates.	
		Courante	NS	4	8	(d)	6	(e)	NS	NS	Pas plus de 6 % de fèves mîtées, germées ou plates.	
		Limite	NS	NS	20	(d)	12	(e)	NS	NS	Sacs de la qualité Supérieure marqués d'un cercle, de la Courante avec deux cercles et de la qualité Limite avec trois.	
Côte d'Ivoire	Ministère de l'agriculture	Grade 1	Uniform	3	3	(c)	(c)	(c)	(c)	8.0	0	Les lots doivent avoir une couleur et un arôme uniformes et ne sentir ni le mois ni la fumée - 10 % au maximum des fèves peuvent avoir un poids s'écartant de plus d'un tiers en plus ou en moins du poids moyen des fèves (Grade 1 seulement).
		Grade 2	NS	4	8	(d)	(c)	(c)	(c)	8.0	0	
Équateur	Ministère de l'industrie, du commerce, etc.	Sous-grade	NS	4	8	(d)	(c)	(c)	(c)	8.0	0	Cacao qui ne répond pas aux spécifications du Grade 2. Exportation interdite.
		ASSPS	71-74	0	5	(d)	0	(d)	10	NS	0	
Gabon	Naturelle	ASSS	75-77	1	9	(d)	(d)	(d)	15	NS	0	Le cacao doit être sain, raisonnablement exempt de matières et d'odeurs étrangères, exempt d'infestation par des insectes vivants et ne pas être altéré. Le total des défauts ne doit pas dépasser 6 %.
		ASS	81-83	3	12	(d)	(d)	(d)	20	NS	0	
		ASMS	81-83	2	13	(d)	(d)	(d)	25	NS	0	
		ASW	80-91	5	18	(d)	(d)	(d)	25	NS	0	
		ASES	80-83	2	18	(d)	(d)	(d)	30	NS	0	
Ghana	Ministère de l'agriculture	ASE	91-95	6	30	(d)	(d)	(d)	25	NS	0	Le cacao doit être sain, raisonnablement exempt de matières et d'odeurs étrangères, exempt d'infestation par des insectes vivants et ne pas être altéré. Le total des défauts ne doit pas dépasser 6 %.
		FDA Defect Action Levels	NS	4	NS	(d)	NS	(d)	NS	NS	0	
Indonésie	INCA	Naturelle	80-83	4	19	(d)	(d)	(d)	30	NS	0	Peut inclure 1 % de fèves plates, 1 % de fèves atteintes par le monilia, 1 % de fèves attaquées par des insectes et 1 % de fèves noires. Pas plus de 3 % de fèves mîtées, germées ou plates. Pas plus de 6 % de fèves mîtées, germées ou plates.
		Supérieure	NS	3	3	(c)	3	(c)	NS	NS	NS	
		Courante	NS	4	8	(d)	6	(e)	NS	NS	NS	
		Limite	NS	NS	20	(d)	12	(e)	NS	NS	NS	
		Grade I	NS	3	3	(c)	3	(c)	NS	NS	0	
		Grade II	NS	4	8	(d)	6	(e)	NS	NS	0	
		Grade AA I	< =85	3	3	(c)	3	(c)	NS	NS	0	
		Grade AA II	< =85	4	8	(d)	6	(e)	NS	NS	0	
		Grade A I	< =100	3	3	(c)	3	(c)	NS	NS	0	
		Grade A II	< =100	4	8	(d)	6	(e)	NS	NS	0	
Îles Salomon	Commodities Export Marketing Authority	Grade B I	101-110	3	3	(c)	3	(c)	NS	NS	0	Insectes vivants : aucun.
		Grade B II	101-110	4	8	(d)	6	(e)	NS	NS	0	
		Grade C I	111-120	3	3	(c)	3	(c)	NS	NS	0	
		Grade C II	111-120	4	8	(d)	6	(e)	NS	NS	0	
Îles Salomon	Commodities Export Marketing Authority	Sous-grade	Cacao qui dépasse les limites du Grade 2	NS	3	(c)	3	(c)	(c)	NS	0	"F" désigne le cacao fin ("fine flavour").
		Grade 1	NS	3	(c)	3	(c)	(c)	NS	NS	0	
Îles Salomon	Commodities Export Marketing Authority	Grade 1	NS	4	8	(d)	(c)	(c)	NS	NS	0	Le cacao destiné à l'exportation doit être fermenté, parfaitement sec, exempt d'odeurs anormales ou étrangères et sans altération, raisonnablement exempt d'infestation par des insectes vivants, ne pas contenir de fèves brisées, de brisures et de morceaux de coque.
		Grade 2	NS	4	8	(d)	(c)	(c)	NS	NS	0	

Pays	Origine des normes	Description	Nombre de fèves par 100 grammes	Défauts (en pourcentage)						Matières étrangères %		Autres spécifications et observations
				Moisies	Ardoisées	Mite.	Germ.	Plates	Violettes	Humidité		
Malaisie	Federal Agricultural Marketing Authority	SMC 1-A	< 100	3	3	2.5	(c)	NS	NS	7.5	0	Le cacao infesté par des animaux vivants (plus de 10 insectes par sac) doit être fumigé.
		SMC 1-B	100-110	3	3	2.5	(c)	NS	NS	7.5	0	
		SMC 1-C	110-120	3	3	2.5	(c)	NS	NS	7.5	0	
		SMC 2-A	< 100	4	8	2.5	(c)	NS	NS	7.5	0	
		SMC 2-B	100-110	4	8	2.5	(c)	NS	NS	7.5	0	
		SMC 2-C	110-120	4	8	2.5	(c)	NS	NS	7.5	0	
Nigéria	Federal Produce Inspection Service	Subgrade	> 120	> 4	> 8	> 5	(c)	(c)	NS	NS	NS	
		Grade 1	(b)	3	3	3	(c)	(c)	NS	7.5	0	Pour être de qualité marchande, le cacao doit être exempt d'odeurs étrangères et ne doit pas être altéré.
Papouasie-Nouvelle-Guinée	Cocoa Board	Grade 2	(b)	4	8	6	(c)	(c)	NS	NS	0	
		Hors norme	Cacao qui dépasse les limites du Grade 2									
		Export Quality	(d)	5	1	(d)	(f)	(f)	NS	5.5-7.5	1	Le Cocoa Board a approuvé le processus de fermentation/séchage exempt d'odeurs étrangères.
République dominicaine	Service du cacao, Ministère de l'agriculture	Sanchez	159	4	NS	3	3	(e)	NS	9.5	1	Les fèves à odeur de fumée ne sont pas admises et le total des défauts du cacao exportable ne doit pas dépasser 6 %.
		Hispaniola, Grade I	120	3	1	3	3	(e)	10	7.5	0	Le cacao qui ne satisfait pas aux normes de classification doit être marqué "stocklot" sur les sacs et les documents et peut être vendu contre un contrat spécial sur échantillon seulement.
Samoa occidental	1989 Cocoa Act	Hispaniola, Grade II	130	3	3	3	3	(e)	15	7.5	0	
		Export Standard	< 100	5	5	(c)	5	(e)	NS	5.5-7.5	1	Pas plus de 5 % au total de fèves ardoisées, plates, cassées, brisées, germées ou défectueuses. Elles doivent être exemptes d'odeurs désagréables et étrangères.
Sierra Leone	SLPMB	Grade 1	< 96	3	3	3	3	3	NS	NS	NS	Pas plus de 15 % de fèves moisies, ardoisées, mîtées, germées ou plates.
		Grade 2	< 96	4	8	6	6	6	NS	NS	NS	Pas plus de 30 % de fèves moisies, ardoisées, mîtées, germées ou plates.
Togo	Sous-grade	Grade 1	(b)	3	3	3	(c)	(c)	NS	7.5	0	Pour être de qualité marchande, le cacao doit être exempt d'odeurs étrangères et ne doit pas être altéré.
		Grade 2	(b)	4	8	6	(c)	(c)	NS	7.5	0	
		Hors norme	Cacao qui dépasse les limites du Grade 2									
Vanuatu	Département de l'agriculture	I-A	< 100	3	3	3	(c)	(c)	NS	7.0	NS	
		I-B	101-120	3	3	3	(c)	(c)	NS	7.0	NS	
		II	< 120	4	< 8	< 6	(c)	(c)	NS	7.0	NS	
		Sous-grade inférieur	< 120	5-10	8	6-20	(c)	(c)	NS	7.0	NS	
Zaïre	Bonne qualité courante		> 200	> 10	> 50	> 20	(c)	(c)	NS	7.0	NS	Pas plus de 10 % de fèves moisies et infestées.
			< 80	5	5	5	NS	NS	NS	NS	NS	Pas plus de 10 % de fèves moisies et infestées.
			81-85	5	5	5	NS	NS	NS	NS		

Sources : Robin Dand et J.J. Scheur, 1995.

Légende :

NS Non spécifié.

(a) Cette ordonnance a été adoptée par plusieurs pays, dans certains cas avec des modifications mais elle n'a pas force de loi.

(b) Pas plus de 12 % des fèves ne peuvent avoir un poids s'écartant de plus d'un tiers en plus ou en moins du poids moyen.

(c) Inclus dans "mîtées".

(d) Inclus dans "moisies".

(e) Inclus dans "germées".

(f) Inclus dans "matières étrangères".

(g) Relevé détaillé des bonifications selon la grosseur de la fève.

(h) Si la désignation comprend la mention "Récolte principale" (Main crop).

(i) Les fèves plates sont considérées comme défectueuses seulement si le lot ne fait pas l'objet d'une réaction ou d'un remplacement des fèves.

(j) Le lot doit être sec.

(k) Considérée comme coque de cacao.

Appendice III

L'Accord international sur le cacao : Bref historique

Introduction

Le marché mondial du cacao est connu pour son instabilité. Le rendement d'une exploitation ou d'une plantation peut considérablement varier d'une campagne à l'autre en fonction des conditions météorologiques, favorables ou défavorables. Les cours peuvent s'effondrer lorsque, par exemple, le temps en Afrique occidentale est favorable et que la récolte est importante; ils peuvent considérablement augmenter lorsque les précipitations se font rares et que la taille de la récolte diminue gravement. Ces conditions de boom et de crise peuvent parfois être accentuées par la spéculation, principalement sur les marchés à terme. Ce type d'instabilité n'est pas dans l'intérêt supérieur des producteurs ou des utilisateurs de cacao.

Au cours des années 60, après l'indépendance, les gouvernements de pays producteurs tirant une proportion élevée de leurs recettes en devises étrangères du cacao se sont rendu compte que la volatilité du marché mondial du cacao avait une incidence négative sur leur capacité à gérer leur balance des paiements, leurs réserves nationales et leurs budgets. Ils éprouvaient des difficultés à planifier et à mettre en œuvre des politiques budgétaires, monétaires et commerciales saines. De la même manière, dans les pays importateurs, l'instabilité rendait difficile la planification de l'activité et la budgétisation pour les sociétés de pressurage et les fabricants.

C'est dans ce contexte qu'est née l'idée d'un accord international sur le cacao qui aurait pour objectif de stabiliser le marché. La première conférence de négociation fut ainsi convoquée en 1963 par le Secrétaire général des Nations Unies. Par la suite, lorsque fut créée la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), il fut décidé que des efforts seraient déployés pour veiller à ce que les pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine qui dépendaient des produits de base tirent des revenus raisonnables de leurs exportations et manière à contribuer à leur développement. Ce n'est toutefois que lors de la Conférence des Nations Unies sur le cacao de 1972 que fut négocié avec succès le premier Accord.

Premier Accord international sur le cacao

Accord conclu en 1972

Le premier Accord fut conclu à Genève en octobre 1972, qui conduisit à la création de l'Organisation internationale du cacao (ICCO) en 1973 dont le rôle était de gérer l'Accord. L'Accord fut négocié par une majorité importante des plus gros pays producteurs et consommateurs de cacao lors d'une conférence convoquée par la CNUCED, qui accueillit aussi les négociations des accords qui suivirent.

Les principaux objectifs de l'Accord étaient de stabiliser les cours du cacao dans une fourchette convenue, compensant ainsi la volatilité qui caractérisait le marché, et d'accroître le revenu tiré du cacao par les pays producteurs. Les instruments de défense des prix contenus dans l'Accord comprenaient un

dispositif de contingents d'exportation ainsi qu'un stock régulateur d'une capacité maximale de 250 000 tonnes de fèves de cacao, conçu pour absorber la production hors contingents. L'Accord prévoyait le prélèvement d'un droit sur les exportations et les importations de cacao par les pays membres pour financer l'exploitation du stock régulateur.

Les États-Unis
non-signataires

À l'exception des États-Unis, tous les principaux exportateurs et importateurs de cacao étaient signataires de l'Accord, lequel entra en vigueur en 1973. Le premier accord fut en vigueur pendant trois ans et, tout au long de cette période, les cours du cacao restèrent supérieurs à la fourchette de l'Accord. De ce fait, en l'absence de cacao dans le stock régulateur, le mécanisme conçu pour contenir ces cours dans la fourchette prévue dans l'Accord ne fut pas activé. Cependant, l'existence même de mécanismes solides de défense du cours plancher constituait un filet de sécurité par rapport aux variations des cours sur le marché.

Pendant la durée du premier Accord, l'ICCO a également joué un rôle important dans l'établissement de la transparence sur le marché avec la collecte et la publication de statistiques sur le marché du cacao, ainsi que la fourniture d'autres informations et analyses. Cela incluait la préparation d'un certain nombre d'études économiques.

Deuxième Accord

Entré en vigueur en 1976

Le deuxième Accord est entré en vigueur en 1976. Les membres de cet Accord étaient pour l'essentiel les mêmes que pour le premier et, à l'exception d'une fourchette de prix plus grande à protéger, il différait très peu de l'original. Les mesures de réglementation des prix ne furent pas prises tout au long de la vie de l'Accord étant donné que les cours mondiaux du cacao restèrent en deçà de la fourchette convenue et le stock régulateur resta vide. Les solides mécanismes prévus par les deux premiers Accords sur le cacao pour défendre le cours plancher encouragèrent les pays producteurs, les donateurs internationaux et les institutions financières à promouvoir dans les années 70 le développement du secteur du cacao. Ceci conduisit à des augmentations de la production et à l'amélioration des recettes à l'exportation du cacao, dans le sens d'un des objectifs fondamentaux des Accords.

Cependant, du fait de ces fortes augmentations de la production, vers la fin des années 70 les cours commencèrent à chuter. En outre, par le biais du système de prélèvement, des fonds considérables (près de US\$ 230 millions) avaient été accumulés au moment de l'expiration du deuxième Accord en 1980.

Troisième Accord

Conclu en 1980

Le troisième Accord fut conclu en 1980. Il était très différent de ses prédécesseurs en ce sens que le système de contingent était abandonné et que le mécanisme de défense des prix reposait uniquement sur les opérations liées au stock régulateur. Le niveau des prix à défendre était relevé et la fourchette des prix élargie. La fourchette de prix révisée était structurée différemment des précédentes et elle comprenait un prix plancher, un prix minimum d'intervention, un prix inférieur d'intervention, un prix supérieur d'intervention et un prix maximum. L'Accord entra en vigueur à titre uniquement provisoire en août 1981 parce que, outre les États-Unis et la Malaisie (qui ne s'étaient pas joints aux précédents accords), un certain nombre d'autres pays qui avaient été membres de ces Accords décidèrent de ne pas adhérer au nouvel Accord. Ces pays comprenaient la Côte d'Ivoire qui était alors devenue le plus gros producteur de cacao au monde. L'Accord fut prorogé à deux reprises, dans un premier temps jusqu'en septembre 1985 puis jusqu'en septembre 1986.

En 1982, les opérations liées au stock régulateur pour la défense de l'extrémité inférieure de la fourchette de prix avaient permis d'acquérir 100 000 tonnes de cacao et les finances du stock régulateur étaient au plus bas. Il ne fut ainsi plus possible de poursuivre les achats dans le cadre du stock régulateur pour défendre les prix du cacao cette année là. Néanmoins, en 1983 et 1984, le dollar des États-Unis s'apprécia considérablement par rapport à toutes les autres principales devises. Ceci créa une situation particulière dans laquelle les prix mondiaux du cacao, bien que nominalement toujours situés dans la fourchette de l'Accord, dépassaient l'équivalent de 1980 du prix maximum de l'Accord dans la plupart des devises autres que le dollar des États-Unis. Par conséquent, conformément aux termes de l'Accord, les ventes de stock régulateur ne pouvaient être effectuées pour abaisser les prix et minimiser ainsi les effets ressentis par les pays membres travaillant dans leurs propres devises.

Quatrième Accord

Conclu en 1986,
opérationnel en 1987

L'Accord de 1986, le quatrième de la série, entra provisoirement en vigueur en 1987. La Côte d'Ivoire, avec le Gabon et le Togo, en devinrent parties contractantes. Ce ne fut pas le cas pour la Malaisie (qui avait rapidement gagné en importance en tant que producteur de cacao) et les États-Unis.

Le stock régulateur restait le principal instrument de contrôle des prix, et fut renforcé par un dispositif de rétention du stock. En vertu de ce dispositif, jusqu'à 120 000 tonnes de cacao pouvaient être retenues par les pays exportateurs après que le stock régulateur ait atteint les limites de sa capacité physique et financière et que les prix aient encore besoin d'être défendus.

Droit de tirage spécial

Les problèmes rencontrés dans l'Accord de 1980 s'agissant des fluctuations des devises furent réglés dans l'Accord de 1986 par la fixation de fourchettes de prix en termes de panier de devises. À cet effet, l'unité de compte du Fonds monétaire international fut utilisée, aussi connue sous le nom de droit de tirage spécial, ou DTS. Depuis cette décision, les cours quotidiens officiels du cacao de l'ICCO ont été exprimés dans un premier temps en DTS, avant d'être convertis en dollars des États-Unis en utilisant le taux de change en vigueur. La fourchette de prix de l'Accord de 1986 était composée d'un prix d'intervention inférieur, d'un prix "achat possible", d'un "prix médian", d'un "vente possible" et d'un prix supérieur d'intervention, tous exprimés en DTS par tonne.

L'Accord prévoyait aussi un ajustement semi-automatique de la fourchette de prix qui était activée dans certaines conditions principalement liées aux volumes de cacao achetés ou vendus par le stock régulateur dans une période donnée. Une fourchette de prix révisée serait soit négociée soit ajustée à raison d'un montant prédéfini de DTS 115 par tonne dans la direction souhaitée.

Stock régulateur de
250 000 tonnes

Entre janvier 1987 (lorsque l'Accord de 1986 est entré en vigueur) et le 25 février 1988, 150 000 tonnes supplémentaires de cacao furent achetées pour le stock régulateur, lui faisant ainsi atteindre sa capacité prévue de 250 000 tonnes). Ceci ne permit cependant pas de maintenir les prix dans la fourchette prescrite, même après qu'une révision à la baisse de cette fourchette ait été opérée conformément à la formule de rechange. À ce stade, le marché mondial du cacao connaissait une surabondance chronique de l'offre et les retraits du marché par les achats pour le stock régulateur n'avaient aucun effet perceptible sur les prix, qui ne cessèrent de chuter au cours de cette période. Des difficultés apparurent dans la mise en œuvre de l'Accord, principalement dues à cette situation. Tout d'abord, le dispositif de rétention prévu ne fut jamais appliqué du fait d'un différend non réglé sur l'interprétation des termes de l'Accord s'agissant de savoir s'il devrait y avoir une révision à la baisse supplémentaire de la fourchette avant l'entrée en vigueur du dispositif. Ensuite, un certain nombre

de pays, dont la Côte d'Ivoire et, plus tard, le Ghana, décidèrent de suspendre les prélèvements sur leurs exportations. Les mesures de stabilisation des prix de l'Accord furent ainsi suspendues.

En 1990, près du terme de la période initiale du quatrième Accord, le Conseil décida de le proroger pendant une période de deux ans, mais sans dispositions relatives à l'intervention sur le marché. Tant les prélèvements que l'utilisation du stock régulateur furent gelés. Les seules activités autorisées étaient la vente du contenu du stock régulateur afin de soutenir financièrement la maintenance du stock, ou la vente de tout produit contenant plus de 10 % de défauts.

En dépit de ces difficultés, les troisième et quatrième Accords démontrèrent qu'il était possible de garder 250 000 tonnes de cacao en bonne condition sur une durée de temps considérable. L'existence de ces stocks, bien conservés et disponibles à tout moment dans les ports des pays consommateurs, rendit l'approvisionnement des professionnels plus sûr. Ceci eut pour effet un changement dans le comportement en matière de constitution de stocks, nombre de sociétés décidant d'abaisser le niveau de leurs stocks à quelques semaines voire à quelques jours, effectuant ainsi des économies non négligeables.

Avec le recul, on peut à présent constater que les deux premiers Accords ont davantage fonctionné au bénéfice des membres producteurs, alors que les troisième et quatrième avaient tendance à favoriser les membres consommateurs. Ces avantages ayant été tirés à des moments différents, il y avait toujours une partie pour se plaindre, ce qui faisait quelque peu oublier le mérite réel de ces Accords. Cependant, le fait que les Accords se soient concentrés sur les moyens de défense des prix à court terme et aient ainsi mis en lumière les difficultés de fonctionnement liées aux mécanismes, signifie au moins qu'il s'agissait là de problèmes que les Accords suivants allaient tenter de résoudre.

Cinquième Accord – et au-delà

L'expérience acquise pendant la mise en œuvre du quatrième Accord et des précédents conduisit à décider de cibler différemment les objectifs des dispositions économiques du nouvel Accord. L'efficacité intrinsèquement limitée des mesures d'intervention sur le marché à court terme, et leurs risques potentiels, conduisirent au remplacement de ces mesures par des objectifs à moyen et long terme dans le cinquième Accord.

Liquidation du stock régulateur en 1993-1998

En 1993 la décision fut prise de liquider le stock régulateur de 250 000 tonnes de manière contrôlée, en vendant 4 250 tonnes par mois jusqu'à épuisement. Cet exercice s'acheva en mars 1998. Il fut décidé de remplacer le stock régulateur par un programme de gestion de la production à l'échelle mondiale complété par des mesures conçues pour accroître le volume de la consommation mondiale du cacao. Des comités de la production et de la consommation furent créés en tant qu'organes subsidiaires du Conseil international du cacao afin de superviser ces dispositions.

Objectifs autres que l'intervention sur le marché

L'Accord de 1993 entre en vigueur en 1994

Le cinquième Accord est entré en vigueur en février 1994. Il comprenait des objectifs allant au-delà de l'intervention directe sur le marché. Certains ont été maintenus ou développés à partir de ceux qui étaient définis dans les Accords précédents alors que d'autres ont été ajoutés. En bref, l'ensemble des objectifs du cinquième Accord, contenus à l'Article 1 de l'Accord, sont :

- Promouvoir le développement et le renforcement de la coopération internationale dans le secteur cacaoyer.

- Contribuer à la stabilisation du marché mondial du cacao, en cherchant en particulier :

À favoriser le développement équilibré du marché du cacao par le biais d'ajustements de la production et de la consommation de façon à assurer un équilibre à moyen et à long terme entre l'offre et la demande.

À assurer un approvisionnement suffisant à des prix raisonnables, équitables pour les producteurs et pour les consommateurs.

- Faciliter l'expansion du commerce international du cacao.
- Promouvoir la transparence du fonctionnement de l'économie cacaoyère mondiale.
- Promouvoir la recherche-développement scientifique.
- Fournir un cadre pour la discussion de toutes les questions relatives au cacao.

Le plan de gestion de la production

Le plan de gestion de la production fonctionne depuis l'entrée en vigueur du cinquième Accord en 1994. Ses objectifs étaient de veiller à ce que la tendance de la production mondiale à moyen et long terme ne devienne pas incompatible avec les tendances attendues en termes de consommation mondiale, et provoque ainsi des déséquilibres en termes d'offre excédentaire ou de pénurie mondiale critique.

Le plan de gestion de la production est mis en œuvre en plusieurs étapes. Tout d'abord, le Conseil adopte des prévisions annuelles des paramètres essentiels du marché mondial du cacao (en d'autres termes de la production, de la consommation, des stocks et des prix). Par la suite, le Comité de la production détermine les ajustements devant être opérés dans la production mondiale pour parvenir à un équilibre entre l'offre et la demande à moyen et à long terme. Ceci conduit à déterminer des tonnages indicatifs pour la production mondiale, lesquels sont ensuite utilisés pour répartir les ajustements de production entre les différents pays. Les pays qui participent au plan font ensuite rapport au Comité sur les mesures qu'ils ont prises, et se proposent de prendre, pour parvenir aux ajustements nécessaires de leurs futurs niveaux de production nationale. Pour finir, le Conseil passe régulièrement en revue le fonctionnement du plan dans son ensemble, fait des recommandations sur la question et établit des liens entre les actions sur la production et la consommation.

Le succès du plan a été limité. Cependant, il s'est avéré utile à plusieurs égards. Il a conduit à la publication régulière de prévisions à long terme sur l'offre et la demande sur le marché du cacao par l'ICCO, ainsi qu'à des efforts par les pays producteurs pour rassembler et analyser des informations sur leurs secteurs cacaoyers, lesquelles figurent dans les rapports qu'ils présentent au Comité de la production de l'ICCO. Ceci a contribué à améliorer la transparence sur le marché du cacao et à un examen plus minutieux de la part du Conseil de l'ICCO de l'évolution future probable du marché. Le processus a aidé à identifier les mesures qui seront nécessaires tant du côté de la production que de la consommation sur le marché. Il est toutefois vrai que la mise en œuvre d'un tel plan n'a pas été sans difficulté, en particulier s'agissant de la répartition des ajustements à opérer dans la production des différents pays.

Il est également important de noter que, au titre du cinquième Accord, les mesures relatives à l'offre sur le marché par le biais du plan de gestion de la production ont été équilibrées par des efforts consentis du côté de la demande et ayant pour but de promouvoir la consommation de cacao. Dans ce domaine un certain nombre d'activités ont été menées avec succès, notamment un projet efficace sur la promotion générique du cacao et du chocolat au Japon ainsi que la publication d'un ouvrage de référence sur les propriétés pour la santé et les

propriétés nutritives du cacao. La suite de ces activités est activement assurée dans d'autres pays, dont la Chine, la Fédération de Russie et les pays producteurs de cacao eux-mêmes.

Transparence du marché : la fourniture d'informations

L'Accord reconnaît que la transparence des opérations sur le marché est essentielle pour assurer l'efficacité de son fonctionnement. Les différents producteurs et consommateurs de cacao de même que les décideurs ont besoin d'avoir accès aux informations pertinentes et d'être conscients des implications de leurs actions et politiques respectives sur les perspectives actuelles et futures de l'économie cacaoyère. Ceci a été particulièrement mis en lumière dans le cadre de l'Accord de 1993 avec le développement des services de bibliothèque de l'ICCO et son émergence en tant que source précieuse d'informations sur le cacao.

Statistiques et publications
de l'ICCO

Le *Bulletin trimestriel des statistiques du cacao* de l'ICCO fournit une source digne de foi de données relatives au marché mondial du cacao. Parmi les autres publications régulières figurent l'*Annuaire mondial du cacao* et le *ICCO, Nouvelles du cacao*. L'ICCO publie aussi des analyses et des études économiques. Le prix quotidien du cacao de l'ICCO est largement diffusé par le biais de services de nouvelles et de publications, ainsi que sur Internet.

Activités et objectifs

Une des activités fondamentales de l'ICCO consiste à faire office d'enceinte de discussion entre producteurs et consommateurs. Ce dialogue a donné lieu à de nombreuses activités et projets supplémentaires, dont certains sont mentionnés ci-après.

Une activité qui a été largement évoquée au titre du cinquième Accord est l'appui aux opérations de développement par la préparation, la mise en œuvre et la supervision de projets. À l'origine ces opérations avaient été encouragées par la disponibilité de fonds pour des projets dans le Fonds commun pour les produits de base au début des années 90. Il a depuis lors évolué, ses sources de financement sont davantage diversifiées et il couvre un plus grand nombre de domaines extérieurs au Fonds commun. Les pays donateurs parmi les membres de l'ICCO, ainsi que des donateurs du secteur privé comprenant des associations et des entreprises, sont devenus de plus en plus importants. En effet, le secteur privé participe de plus en plus aux projets. Vers la fin de l'an 2000, huit projets étaient mis en œuvre, ou alors leur financement avait été obtenu, pour un budget total de près de US\$ 27 millions.

Certains projets parrainés par l'ICCO viennent appuyer l'objectif de l'Accord d'augmenter la consommation de cacao. À titre d'exemple on peut citer un projet couronné de succès sur la promotion générique de la consommation de cacao au Japon (mentionnée précédemment) et un autre sur l'utilisation de sous-produits du cacao au Ghana.

D'autres traitent des problèmes liés à la production, tels que la lutte contre des parasites et des maladies particuliers. Par exemple, un projet de l'ICCO sur l'utilisation de la biotechnologie soutient les efforts du Brésil pour inverser la chute sévère de la production à Bahia causée par le balai de sorcière. Ce projet a pour but d'élaborer du matériel de plantation résistant à la maladie. À plus grande échelle, un projet sur la conservation et l'utilisation du plasmogone du cacao a été lancé par l'Institut international de ressources génétiques végétales (IPGRI). Il a pour but d'identifier et de diffuser de nouvelles variétés plus résistantes aux maladies courantes du cacao, telles que la pourriture brune et le balai de sorcière, ainsi que d'améliorer le rendement et la durabilité du matériel de plantation.

Des projets traitent aussi les problèmes qui découlent de l'évolution récente du marché mondial du cacao. Un projet extrêmement précieux aujourd'hui en cours porte sur l'amélioration des pratiques de marketing et commerciales du secteur cacaoyer dans les économies du cacao en pleine libéralisation, dont l'objectif est de faciliter le passage de systèmes contrôlés par l'État à des systèmes privatisés dans les principaux pays producteurs de cacao d'Afrique. D'autres projets sont en cours qui portent sur le développement de certains aspects de la commercialisation du cacao. Parmi les objectifs visés figurent l'amélioration de la qualité du cacao commercialisé, l'identification des propriétés qui distinguent le cacao fin du cacao courant, ainsi que la mise au point de dispositifs de gestion du risque de prix pour les producteurs de cacao par le biais de leurs coopératives.

Une étude de faisabilité menée au Gabon sur la régénération de la culture du cacao dans ce pays donne un exemple d'un type d'activité légèrement différent. L'étude a été commanditée à l'ICCO par le Gouvernement du Gabon et a été effectuée par des experts de pays tant producteurs que consommateurs. L'ICCO dispose à présent de son propre fonds environnemental capable de soutenir les travaux dans ce domaine.

L'ICCO a joué un rôle actif dans l'élaboration des spécifications des sacs en jute et en sisal de qualité alimentaire ainsi que dans des études détaillées portant sur la taille et l'emplacement des stocks de fèves de cacao à travers le monde. Pour finir, il a également joué un rôle actif dans l'élan récemment imprimé pour définir les éléments entrant dans les systèmes de production durable de cacao et instaurer une économie cacaoyère mondiale durable. Il a conçu son propre programme, comprenant plusieurs projets différents, pour traiter ces questions.

Sixième Accord

2001

Le sixième Accord international sur le cacao va faire l'objet d'une conférence de négociation à la CNUCED en mars 2001. L'idée est de s'inspirer des aspects positifs des précédents Accords et notamment des travaux fructueux récents. Une de ses principales caractéristiques, par rapport aux précédents Accords, sera la plus grande intégration et participation du secteur privé au fonctionnement de l'organisation.

Ses principales caractéristiques comprendraient :

- Une transparence maximale du marché par la publication de statistiques, d'analyses de l'évolution du marché et de perspectives à jour et fiables, ainsi que la fourniture d'informations sur le développement du secteur du cacao.
- La promotion de la production durable du cacao par le biais du programme de l'ICCO pour une économie cacaoyère durable, et l'hébergement du programme international durable sur le cacao, comprenant le secteur privé, les ONG et les instituts de recherche agricole participant à ces travaux de coordination.
- La promotion de la consommation du cacao, en étroite collaboration avec le secteur privé, qui entrera aussi dans le cadre du programme de l'ICCO pour une économie cacaoyère durable.
- Le soutien de la recherche sur le cacao et du développement du secteur cacaoyer avec des travaux sur des projets donnés.
- Faire office de plate-forme pour tous les intervenants de l'économie cacaoyère mondiale, afin de résoudre les questions et problèmes d'intérêt mutuel.

Le texte de l'Accord international sur le cacao figure à l'adresse www.icco.org.

Appendice IV

Nouvelles initiatives

Plusieurs initiatives et tendances vigoureuses sont apparentes dans les domaines de la production alimentaire et de l'environnement, habituellement motivées par les préoccupations du public, dont devraient être conscients les professionnels du cacao. Ces tendances pourraient à l'avenir constituer à la fois des obstacles et des débouchés pour les producteurs et les opérateurs. Deux des tendances qui recueillent à l'heure actuelle le plus grand assentiment sont brièvement décrites ci-dessous. Davantage de détails sur ces initiatives et d'autres sont disponibles auprès des diverses organisations mentionnées dans le présent guide.

Cacao de culture biologique

Plus de 15 pays cultivent et certifient du cacao de culture biologique et ce chiffre est en augmentation du fait de la progression de la demande de cacao biologique. L'agriculture biologique a pour objectif de soutenir et de renforcer les procédés biologiques sans recourir aux moyens techniques tels que les engrais et les pesticides synthétiques ni aux organismes génétiquement modifiés (OGM).

L'agriculture biologique se distingue par l'existence de normes de production et de procédures de certification. Pour veiller à ce que les produits qui se prétendent biologiques soient effectivement produits conformément aux principes de l'agrobiologie, ils doivent être certifiés biologiques. La certification implique une tierce partie – l'organisme de certification – qui donne une assurance écrite que le produit étiqueté biologique est produit conformément aux normes de l'agrobiologie.

Certification biologique

Pour qu'un produit soit certifié issu de l'agriculture biologique, tous les intervenants dans la chaîne – agriculteurs, exportateurs, importateurs, transformateurs, fabricants, grossistes et détaillants – doivent être certifiés comme agissant conformément aux normes et règlements du programme de certification concerné.

Pour que les produits pénètrent un marché donné, ils doivent être certifiés comme ayant été produits conformément aux normes applicables sur le marché en question. La certification est par conséquent une condition nécessaire du commerce international des produits biologiques.

Il n'existe à l'heure actuelle aucune norme spécifique pour le cacao et les produits du cacao biologique sur aucun des principaux marchés. Le cacao et les produits du cacao biologiques doivent être certifiés conformément aux normes applicables aux denrées alimentaires biologiques en général.

Au sein de l'Union européenne, la réglementation de base sur les denrées alimentaires biologiques figure dans le Règlement (CEE) du Conseil No. 2092/91 de juin 1991 et ses amendements. Aux États-Unis, la Organic Food Production Act (OFPA, loi sur la production biologique) a été adoptée en

1990 pour établir un programme biologique national (le National Organic Program, NOP). Il n'existe cependant pas pour l'heure de règles ou de règlements clairs sur les produits biologiques et, dans la mesure où ils existent, ils varient considérablement d'un État à l'autre. Le Département américain de l'agriculture a récemment proposé des prescriptions et des lignes directrices détaillées pour la production et la manutention des produits agricoles biologiques. Elles ont été publiées pour commentaire en l'an 2000 et devraient selon toute vraisemblance devenir plus tard des lois.

En juillet 1999, les *Directives concernant la production, la transformation, l'étiquetage et la commercialisation des aliments issus de l'agriculture biologique* ont été adoptées par la Commission FAO/OMS du Codex Alimentarius. De plus amples informations sont disponibles sur le site Web de la FAO (www.fao.org/organicag).

Il convient également de mentionner la Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique (IFOAM). Elle fut créée en 1972 en tant qu'organisation faitière des associations nationales de l'agriculture biologique. L'IFOAM a établi des normes fondamentales pour l'agriculture et la transformation de produits alimentaires biologiques (Basic Standards of Organic Agriculture and Food Processing) qui constituent un cadre pour divers programmes de certification. L'IFOAM a statut de membre consultatif auprès de l'Union européenne et de la Commission du Codex Alimentarius, et elle est officiellement en rapport avec la FAO.

L'IFOAM dispose d'un programme international d'accréditation, dont le fonctionnement est assuré par le Service d'accréditation biologique internationale (IOAS, International Organic Accreditation Service), un organisme indépendant à but non lucratif dont l'IFOAM est le seul membre. Le site Web de l'IFOAM figure à l'adresse www.ifoam.org.

De plus amples renseignements sur les produits biologiques et leurs marchés figurent dans l'étude du CCI intitulée *Denrées alimentaires et boissons biologiques – Offre mondiale et principaux marchés européens* (1999).

Cacao issu du commerce équitable

Les petits exploitants qui produisent des récoltes marchandes destinées au marché international ont toujours été vulnérables face à la chute des prix sur le marché mondial. Un certain nombre d'organisations à travers le monde tentent de diminuer ces risques en s'assurant que les producteurs soient équitablement rémunérés pour leurs produits.

Les organisations garantissent aux petits producteurs un prix équitable pour leurs produits et agissent en tant qu'intermédiaires pour la commercialisation des produits, sur lesquels est alors apposé le label (une marque ou un logo d'approbation) de l'organisation. Les organisations de commerce équitable disposent de programmes séparés en fonction des cultures, dont les labels pour le café et le cacao sont les mieux connus.

En Europe, les labels de commerce équitable les plus souvent rencontrés sont ceux de la Fondation Max Havelaar, établie aux Pays-Bas dans les années 80, et Transfair International, établie au début des années 90. De plus amples informations figurent à l'adresse www.maxhavelaar.org et sur le site Web de Fairtrade Labelling Organizations International (FLO), www.fairtrade.net.

Les labels de commerce équitable apparaissent aussi aux États-Unis et ailleurs, bien que de manière moins nette qu'en Europe. D'un autre côté, les États-Unis comptent plusieurs labels d'organisations qui se consacrent à la conservation de l'environnement mondial, des forêts tropicales en particulier. Parmi elles figurent la Rainforest Alliance (www.rainforest-alliance.org) qui est une des plus actives.

Appendice V

Sites Web utiles

Les adresses de sites Web qui suivent ne représentent qu'un petit échantillon du nombre important et croissant de sites Internet qui contiennent des informations utiles sur le cacao. L'inclusion d'un nom sur la liste ne signifie pas qu'il a l'aval du CCI.

Nombre de sites Web couvrent plusieurs catégories d'activités et quelques-uns sont mentionnés plus d'une fois. La catégorie dans laquelle ils sont inscrits ne reflète pas nécessairement leur principal domaine d'activité.

Associations et organisations		
www.icco.org	ICCO	Organisation international du cacao, Londres
www.calcocoa.com	CAL	Cocoa Association of London Ltd
www.cocoamerchants.com	CMAA	Cocoa Merchants' Association of America (CMAA)
www.candyusa.org	CMA	Chocolate Manufacturers Association, États-Unis
www.nca-cma.org	NCA	National Confectioners Association, États-Unis
www.wga-hh.de		German Cocoa Trade Association, par le biais de l'Association de vente en gros, d'importation et d'exportation, Hambourg
www.candy.net.au/IOCCC/main/htm	IOCCC	Office international du cacao, du chocolat et de la confiserie de sucre, par le biais des Confiseurs d'Australasie
www.bccca.org.uk	BCCCA	Biscuit, Cake, Chocolate and Confectionery Alliance
www.caobisco.com	CAOBISCO	Association des industries de la chocolaterie, biscuiterie et confiserie de l'Union européenne
www.chocolat.ch		Chaîne confiseur, Suisse
www.fao.org	FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
www.common-fund.org	CFC	Fonds commun pour les produits de base
www.intracen.org	CCI	Centre du commerce international CNUCED/OMC
www.agis-usa.org/associations/askindo.htm	ASKINDO	Asosiasi Kakao Indonesia - Association indonésienne du cacao
www.koko.gov.my		Malaysian Cocoa Board
www.caistab.ci		Nouvelle caisse de stabilisation du cacao et du café (Nouvelle CAISTAB), Côte d'Ivoire
www.winne.com/ghana/socs/gcocoab.html	COCOBOD	Ghana Cocoa Board
www.anecacao.com	ANECACAO	Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (Association nationale des exportateurs de cacao), Équateur
www.ceplac.gov.br	CEPLAC	Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira, Brésil
Négoce et prix		
www.liffe.com	LIFFE	London International Financial Futures and Options Exchange
www.nybot.com	NYBOT	New York Board of Trade
www.csce.com	CSCE/NYBOT	Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, Inc.
www.bloomberg.com/bbn/index.html		Bloomberg LP
www.commodities.reuters.com		Reuters Commodity, Energy and Financial Futures
www.dowjones.com		Dow Jones & Company
www.edfman.com/cocoa/main.html		E D & F Man Cocoa

www.farmsource.com		Farmsource
www.iccwbo.org	ICC	Chambre de commerce internationale (Incoterms)
www.bolero.net		Bolero International Ltd (commerce électronique)
www.comdaq.net		Comdaq (commerce électronique)
www.xrefer.com		Xrefer; Penguin International Dictionary (terminologie)
www.e-analytics.com/fudir.htm		Equity Analytics (terminologie)
Recherche et gestion des parasites		
www.cirad.fr	CIRAD	Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (spécialisé dans la recherche agronomique dans les régions tropicales)
www.acri-cocoa.org	ACRI	American Cocoa Research Institute
pest.cabweb.org		CABI Publishing
www.cabi.org		CAB International
www.catie.ac.cr	CATIE	Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (Centre de recherche et d'enseignement en agriculture tropicale), Costa Rica
www.oardc.ohio-state.edu/cocoa/links.htm		Ohio Agricultural Research and Development Centre et ACRI
vm.cfsan.fda.gov		US Food & Drug Administration, Centre for Food Safety & Applied Nutrition
www.cocoaresearch.com		Cocoa Research UK
www.gtz.de	GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
Durabilité et environnement		
www.ifoam.org	IFOAM	Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique
www.raise.org	RAISE	Rural and Agricultural Income with a Sustainable Environment, Agence américaine pour le développement international
www.maxhavelaar.org		Fondation Max Havelaar (commerce équitable)
www.fairtrade.net	FLO	Fairtrade Labelling Organizations International (FLO)
www.rainforest-alliance.org		The Rainforest Alliance
www.acri-cocoa.org	ACRI	American Cocoa Research Institute
www.ipgri.cgiar.org	IPGRI	Institut international de ressources génétiques végétales
www.epa.gov/docs/ozone/mbr/mbrqa.html	EPA	Agence américaine de protection de l'environnement
www.unepie.org/ozat/links/mebr.html	PNUE	Programme des Nations Unies pour l'environnement
www.un.org/esa/sustdev/agenda21.htm	CSD	Commission des Nations Unies sur le développement durable, Programme d'action 21
Santé et nutrition		
www.new-agri.co.uk		New Agriculturist
www.chocolateinfo.com		Chocolate Information Center
www.candyusa.org	CMA	Chocolate Manufacturers Association, États-Unis
www.the-body-shop.com		The Body Shop (cosmétiques)
Transformation et fabrication		
www.admworld.com	ADM	Archer Daniels Midland
www.barry-callebaut.com		Barry Callebaut
www.britanniafood.com		Britannia Food Ingredients
www.cadbury.co.uk		Cadburys
www.africaonline.com.gh/CPC/index.html	CPC	Cocoa Processing Company
www.cargillfoods.com/products/gerkens.htm		Gerkens
www.divinechocolate.com		The Day Chocolate Company
www.dutchcocoa.com		Dutch Cocoa
www.hersheys.com		Hershey's
www.lindt.com		Lindt & Sprüngli

www.mars.com		Mars
www.nestle.com		Nestlé
www.peterschocolate.com		Peter's Chocolate
www.valrhona.fr		Valrhona
www.aarhusolie.dk		Aarhus Olie
Autres informations utiles		
www.fas.usda.gov		Département américain de l'agriculture, Service de l'agriculture étrangère
www.otaf.com	OTAL	OT Africa Line
www.choco-club.com		Choco Club, France
www.completechocolate.com		Complete Chocolate Website
www.new-agri.co.uk		New Agriculturist (magazine)
www.dmgworldmedia.com		Coffee & Cocoa International (magazine)
www.newafrica.com		Newafrica (importante source d'information sur l'Afrique)
www.britannica.com		Encyclopaedia Britannica

Le site Web de l'Organisation internationale du cacao : www.icco.org

Le site Web de l'ICCO contient une section Questions & Réponses complète avec plus de 500 entrées et près de 200 questions et réponses. Le menu de la section Q & R contient les entrées suivantes :

Agriculture	Beurre de cacao	Biotechnologie
Cabosses de cacao	Cacao biologique	Cacaoyers
Caféine	Chimie du cacao	Chocolat
Comment l'arôme se développe	Commerce équitable	Commercialisation
Consommation	Coûts	Directive de l'UE
Distribution	Environnement	Équipement
Évolution de la couleur	Expédition	Fermentation
Fèves de cacao	Fin (fine or flavour)	Gestion du risque
Historique	Marché	Cacao en pâte
Négoce	Nutrition et santé	Origine du cacao
Parasites et maladies	Pays	Poudre de cacao
Prix	Production du cacao	Produits dérivés
Qualité	Récolte	Sociétés
Statistiques	Stockage	Stocks
Transformation après récolte	Transformation du cacao	Utilisations du cacao

Les informations suivantes sont également disponibles sur le site Web :

- Prix quotidiens des fèves de cacao
- Le texte complet de l'Accord international sur le cacao en quatre langues
- Des liens vers près de 300 autres sites Web en rapport avec le chocolat
- Des statistiques

Ce site Web a été une source d'information utile pour la préparation du présent guide.

Le site Web du Centre du commerce international : www.intracen.org

Le site Web du CCI contient des informations utiles sur divers sujets en rapport avec le commerce, dont certains sur le cacao :

- Des statistiques commerciales par produit et par pays
- Des listes de contacts commerciaux
- Des services de financement des échanges commerciaux
- Les aspects juridiques du commerce extérieur
- Les droits de douane et les règlements commerciaux

Appendice VI

Statistiques

Figures et tableaux

Offre mondiale, stocks et broyages

Tableau A Production de fèves de cacao, en quantité et par pays/région, 1995/96-1999/00

Figure A Principaux pays producteurs de cacao, 1999/00

Tableau B Broyages de fèves de cacao, en quantité et par pays/région, 1995/96-1999/00

Figure B Principaux pays/régions broyeurs de cacao, 1999/00

Figure C Production mondiale de fèves de cacao, broyages et équilibre entre l'offre et la demande, 1970/71-1999/00

Prix des fèves de cacao

Figure D Prix quotidiens de l'ICCO et ratio stocks-broyages, 1970/71-1999/00

Figure E Moyennes mensuelles, prix quotidiens ICCO supérieurs et inférieurs, janvier 1996-septembre 2000

Recettes à l'exportation tirées du cacao

Tableau 3 Exportations de produits dérivés du cacao dans des pays choisis, en valeur, sur des périodes de cinq ans entre 1971 et 1997

Tableau 4 Recettes à l'exportation tirées du cacao, part en pourcentage du total des exportations par pays, 1971-1997

Exportations et importations de produits du cacao

Tableau 8 Exportations de produits dérivés du cacao par pays/région et par quantité, 1998/99

Tableau 9 Importations de produits dérivés du cacao par pays/région et par quantité, 1998/99

Consommation

Figure F Consommation de cacao, par pays/région, 1998/99

Figure G Consommation de cacao par habitant, par pays/région, 1998/99

Tous les chiffres pour l'année cacaoyère 1999/00 sont des estimations.

Étant donné la nature de la marchandise (elle rétrécit en transit, par exemple) et les difficultés inhérentes à la collecte d'informations sur certains aspects (tels que les exportations et les broyages), une certaine marge d'erreur devrait être prise en compte dans l'évaluation des données statistiques.

Coefficients de conversion et équivalent fèves de cacao

La base communément utilisée pour mesurer et enregistrer la consommation de cacao est le tonnage total des fèves de cacao broyées à travers le monde chaque année. Étant donné que les principaux pays broyeurs réexportent une grande partie de leur production de liqueur, beurre, tourteaux et poudre de cacao, leurs données statistiques doivent être ajustées pour obtenir une image plus fidèle de la consommation finale de fèves de cacao dans chaque pays. Pour ce faire l'utilisation de coefficients de conversion physique est nécessaire pour convertir les poids des produits dérivés du cacao en poids équivalent fèves de cacao. Lors de la conversion des suppositions empiriques sont utilisées pour calculer les rendements moyens obtenus dans les opérations de transformation de cacao.

- Lorsque 100 tonnes de fèves de cacao sont broyées, elles produisent, en moyenne, 80 tonnes (80 % du poids) de liqueur ou de pâte de cacao.
- Lorsque 100 tonnes de liqueur de cacao sont pressurées, elles se séparent en 47 tonnes (47 %) de beurre de cacao et en 53 tonnes (53 %) de tourteaux de cacao. Les tourteaux peuvent subir une transformation ultérieure pour donner (quasiment) le même poids de cacao en poudre.

Les rendements effectifs obtenus varieront en fonction à la fois des fèves de cacao utilisées et des procédés employés. Les rendements susmentionnés sont des moyennes présumées.

Les suppositions susmentionnées prises ensemble impliquent que le broyage et le pressage de 100 tonnes de fèves de cacao produiront 37,6 tonnes (47 % de 80 tonnes) de beurre de cacao et 42,4 tonnes (53 % de 80 tonnes) de tourteaux ou de poudre de cacao. Ces rendements peuvent alors être exprimés inversement en calculant le poids des fèves de cacao nécessaires pour produire un poids de produits donné.

- 1,25 tonnes (100/80) de fèves sont nécessaires pour donner 1 tonne de liqueur (ou de pâte) de cacao.
- 2,66 tonnes (100/37,6) de fèves de cacao sont nécessaires pour donner 1 tonne de beurre de cacao.
- 2,36 tonnes (100/42,4) de fèves de cacao sont nécessaires pour donner 1 tonne de tourteaux (ou de poudre) de cacao.

Coefficients de conversion :
1,25; 1,33; 1,18

Ainsi, multiplier le poids des produits dérivés du cacao par ces coefficients donnera le poids des fèves utilisées pour les produire. Il convient toutefois de tenir compte du fait que le beurre de cacao et les tourteaux ou poudre de cacao sont produits simultanément à partir de la même liqueur pendant le processus de pressage. Étant donné qu'ils constituent une production conjointe, utiliser les coefficients ci-dessus en l'état reviendrait à compter deux fois le poids des fèves dont ils sont issus. Le problème est réglé en divisant par deux les coefficients appliqués au beurre de cacao et aux tourteaux ou poudre de cacao, ce qui donne les coefficients de conversion communément utilisés :

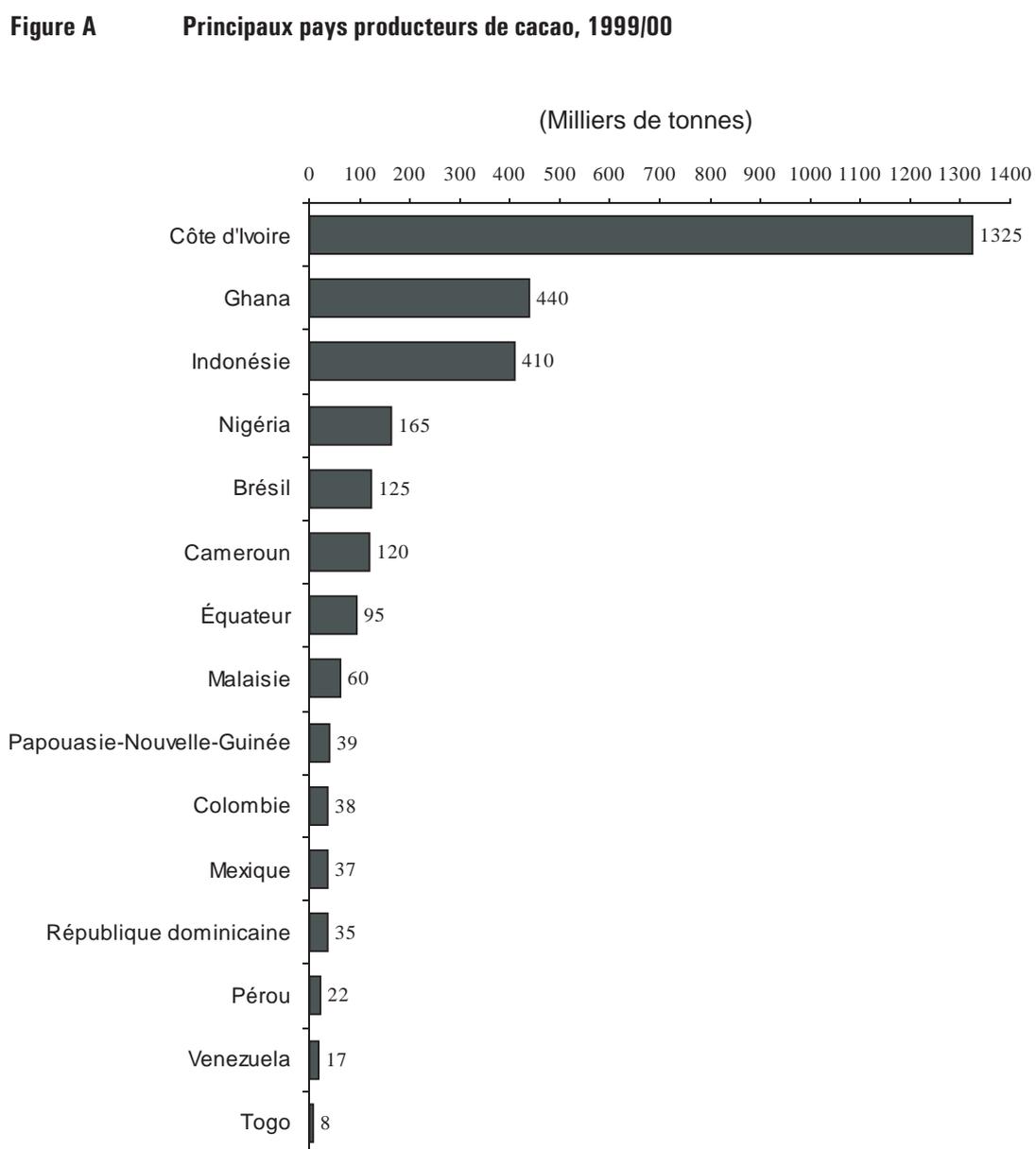
- 1,25 pour la liqueur (ou la pâte) de cacao;
- 1,33 pour le beurre de cacao (en d'autres termes $2,66/2$);
- 1,18 pour les tourteaux ou la poudre de cacao (en d'autres termes $2,36/2$).

(Les coefficients de conversion susmentionnés sont aussi les coefficients de conversion officiels de l'ICCO utilisés pour le calcul des statistiques de consommation données dans la présente appendice.)

Les estimations de la quantité de cacao consommé par le public (consommation finale) doivent aussi tenir compte de la teneur en cacao des produits dérivés du chocolat, qui sont soit exportés soit importés. L'ICCO utilise dans la plupart des cas un coefficient de 0,4 pour représenter la teneur moyenne en cacao des produits finis dérivés du chocolat en équivalent fèves.

Tableau A Production de fèves de cacao, en quantité et par pays/région, 1995/96-1999/00 (milliers de tonnes)					
Pays	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000
AFRIQUE					
Bénin	-	-	0,2	0,1	0,1
Cameroun	135,0	125,6	114,7	124,0	120,0
Congo	0,6	0,9	1,1	1,0	0,9
Congo, Rép. dém. du	3,1	2,5	2,6	2,4	2,1
Côte d'Ivoire	1 200,0	1 108,0	1 113,0	1 163,0	1 325,0
Gabon	1,0	0,7	0,5	0,7	0,6
Ghana	403,9	322,5	409,4	397,7	440,0
Guinée	4,5	6,3	9,0	5,1	5,5
Guinée équatoriale	4,5	3,6	5,2	4,2	4,0
Liberia	0,7	0,6	2,0	2,0	1,0
Madagascar	2,0	2,0	3,2	2,8	2,0
Nigéria	158,0	160,0	165,0	198,0	165,0
Ouganda	1,0	1,3	0,7	2,0	2,0
Sao Tomé-et-Principe	3,4	2,8	3,5	4,6	4,0
Sierra Leone	3,2	4,1	2,1	2,7	2,7
Tanzanie, RU	2,5	3,2	3,2	2,4	2,5
Togo	5,1	9,0	5,6	7,2	8,0
Total Afrique	1 928,5	1 753,1	1 841,0	1 919,9	2 085,4
AMÉRIQUE					
Belize	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Bolivie	2,2	2,2	2,2	2,3	2,4
Brésil	230,7	185,0	170,0	137,5	125,0
Colombie	50,0	38,3	38,2	37,6	37,5
Costa Rica	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5
Cuba	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
Dominique	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
Équateur	103,0	103,0	30,0	75,0	95,0
Grenade	0,9	1,3	1,2	1,1	1,2
Guatemala	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Haïti	3,3	4,0	3,8	2,0	2,5
Honduras	2,1	2,7	1,7	2,7	2,0
Jamaïque	1,4	1,7	1,7	1,5	1,0
Mexique	42,0	45,0	35,0	35,0	36,8
Nicaragua	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Panama	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Pérou	15,0	19,5	22,1	21,0	22,0
République dominicaine	55,0	52,4	69,7	25,9	35,0
Trinité-et-Tobago	1,8	1,8	1,4	1,4	1,8
Venezuela	16,0	18,5	16,7	16,5	16,5
Autres Amériques	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Total Amériques	531,9	484,5	402,8	368,5	387,7
ASIE ET OCÉANIE					
Fidji	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Îles Salomon	2,5	3,4	4,0	2,7	4,0
Inde	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Indonésie	285,0	325,0	331,0	390,0	410,0
Malaisie	115,0	100,0	65,0	75,0	60,0
Papouasie-Nouvelle-Guinée	35,5	28,6	29,2	35,1	39,0
Philippines	5,0	7,8	7,4	7,6	7,6
Sri Lanka	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
Thaïlande	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Vanuatu	1,8	1,0	1,2	1,4	1,4
Autres Asie et Océanie	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Total Asie et Océanie	453,0	474,0	446,0	520,0	530,2
TOTAL MONDE	2 913,3	2 711,6	2 689,8	2 808,4	3 003,3

Source : ICCO.



Source : ICCO.

Tableau B Broyages de fèves de cacao, en quantité et par pays/région, 1995/96-1999/00 (milliers de tonnes)					
Pays	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000 Estimations
EUROPE					
Communauté européenne :					
Allemagne	266,2	240,3	226,2	196,9	214,9
Autriche	15,0	16,3	18,8	19,5	21,0
Belgique/Luxembourg	70,0	53,3	53,0	53,0	55,0
Danemark	3,7	6,4	10,8	11,0	10,8
Espagne	49,5	47,6	58,0	53,5	55,0
Finlande	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
France	113,1	105,6	103,1	123,5	138,0
Grèce	1,5	1,8	3,2	2,0	4,0
Irlande	9,2	11,9	11,0	8,9	8,5
Italie	71,0	70,5	72,3	73,1	70,0
Pays-Bas	384,8	401,6	424,7	414,8	436,0
Portugal	0,1	0,1	0,1	-	0,1
Royaume-Uni	190,6	172,1	173,7	166,6	168,0
Suède	-	-	-	-	-
Bulgarie	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Hongrie	4,5	3,6	3,5	1,2	2,0
Norvège	0,1	-	-	-	-
Pologne	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0
République slovaque	5,5	6,5	5,8	6,4	7,0
République tchèque	14,0	14,7	11,5	9,9	11,5
Roumanie	1,3	1,4	0,9	0,6	0,7
Suisse	24,5	25,0	20,0	22,0	22,0
Ex-URSS :					
Bélarus	2,0	2,2	2,4	2,0	2,2
Estonie	2,3	6,0	6,0	6,0	6,0
Fédération de Russie	75,0	70,0	52,0	46,6	50,0
Géorgie	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Kazakhstan	1,1	1,1	0,7	0,8	1,4
Lettonie	2,0	2,0	1,9	1,0	1,0
Lituanie	3,0	3,0	3,2	2,2	2,4
République de Moldova	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4
Ukraine	4,0	8,0	9,6	9,0	10,0
Croatie	3,7	3,6	3,6	2,0	2,4
Macédoine (ARY)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Slovénie	0,3	0,3	0,3	0,2	-
Yougoslavie	2,1	2,7	2,5	2,5	2,5
Total Europe	1 360,2	1 317,8	1 318,8	1 275,2	1 342,4
AFRIQUE					
Afrique du Sud	6,5	7,0	5,9	5,5	6,0
Algérie	-	0,2	-	1,3	1,0
Cameroun	24,6	26,6	29,0	30,8	31,0
Côte d'Ivoire	140,0	149,5	193,4	225,0	240,0
Égypte	0,5	0,5	0,5	2,0	2,0
Ghana	59,7	67,5	67,0	65,0	70,0
Nigéria	15,0	17,0	17,0	20,0	22,0
Autre Afrique	0,8	1,1	1,0	1,6	1,0
Total Afrique	247,1	269,4	313,8	351,2	373,0
AMÉRIQUE					
Argentine	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
Bolivie	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3
Brésil	205,3	180,0	187,8	192,4	201,4
Canada	38,5	34,4	53,0	41,6	53,0

Tableau B (suite)					
Pays	1995/96	1996/97	1997/98	1998/99	1999/2000 Estimations
Colombie	<i>50,0</i>	<i>38,2</i>	<i>37,6</i>	<i>38,1</i>	<i>37,2</i>
Costa Rica	<i>4,5</i>	<i>4,5</i>	<i>4,5</i>	<i>5,0</i>	<i>4,5</i>
Cuba	<i>2,2</i>	<i>2,2</i>	<i>2,2</i>	<i>2,3</i>	<i>2,0</i>
Équateur	<i>40,0</i>	<i>45,0</i>	<i>27,0</i>	<i>26,0</i>	<i>40,0</i>
États-Unis	341,8	394,0	399,1	405,8	438,6
Guatemala	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,8</i>	<i>0,6</i>
Honduras	<i>0,1</i>	<i>1,3</i>	<i>1,0</i>	<i>1,2</i>	<i>1,0</i>
Jamaïque	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>
Mexique	<i>38,0</i>	<i>37,5</i>	<i>24,0</i>	<i>32,0</i>	<i>32,0</i>
Panama	<i>1,4</i>	<i>1,4</i>	<i>1,4</i>	<i>1,2</i>	<i>1,4</i>
Pérou	<i>15,0</i>	<i>15,5</i>	<i>16,5</i>	<i>12,5</i>	<i>12,5</i>
République dominicaine	<i>5,5</i>	<i>5,5</i>	<i>5,5</i>	<i>1,8</i>	<i>3,3</i>
Trinité-et-Tobago	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>
Uruguay	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>
Venezuela	<i>7,3</i>	<i>6,0</i>	<i>6,0</i>	<i>5,0</i>	<i>5,0</i>
Autre Amériques	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>
Total Amériques	756,6	772,4	772,6	772,1	839,0
ASIE ET OCÉANIE					
Chine	<i>33,0</i>	<i>35,0</i>	<i>30,0</i>	<i>25,0</i>	<i>27,0</i>
Corée, République de	<i>1,9</i>	<i>2,3</i>	<i>1,3</i>	<i>2,5</i>	<i>1,6</i>
Inde	<i>7,0</i>	<i>7,0</i>	<i>7,8</i>	<i>7,8</i>	<i>8,0</i>
Indonésie	<i>62,0</i>	<i>70,0</i>	<i>76,0</i>	<i>75,0</i>	<i>85,0</i>
Israël	<i>1,8</i>	<i>1,8</i>	<i>1,7</i>	<i>1,8</i>	<i>1,8</i>
Japon	49,7	43,0	44,6	46,9	45,5
Malaisie	<i>95,0</i>	<i>95,0</i>	<i>100,0</i>	<i>105,0</i>	<i>115,0</i>
Nouvelle-Zélande	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>
Philippines	<i>15,0</i>	<i>15,0</i>	<i>13,0</i>	<i>13,0</i>	<i>13,0</i>
Singapour	<i>55,0</i>	<i>57,0</i>	<i>57,0</i>	<i>68,0</i>	<i>68,0</i>
Sri Lanka	<i>1,6</i>	<i>1,5</i>	<i>1,5</i>	<i>1,5</i>	<i>1,5</i>
Thaïlande	<i>10,3</i>	<i>11,5</i>	<i>17,0</i>	<i>10,8</i>	<i>11,0</i>
Turquie	<i>16,3</i>	<i>16,0</i>	<i>16,0</i>	<i>15,0</i>	<i>15,0</i>
Autre Asie et Océanie	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>	<i>1,3</i>	<i>0,7</i>	<i>1,0</i>
Total Asie et Océanie	348,9	355,4	367,4	373,2	393,6
TOTAL MONDE	2 712,9	2 715,0	2 772,6	2 771,7	2 948,0
Broyages à l'origine	803,6	801,9	840,0	876,5	941,6
Part des broyages à l'origine	29,6%	29,5%	30,3%	31,6%	31,9%

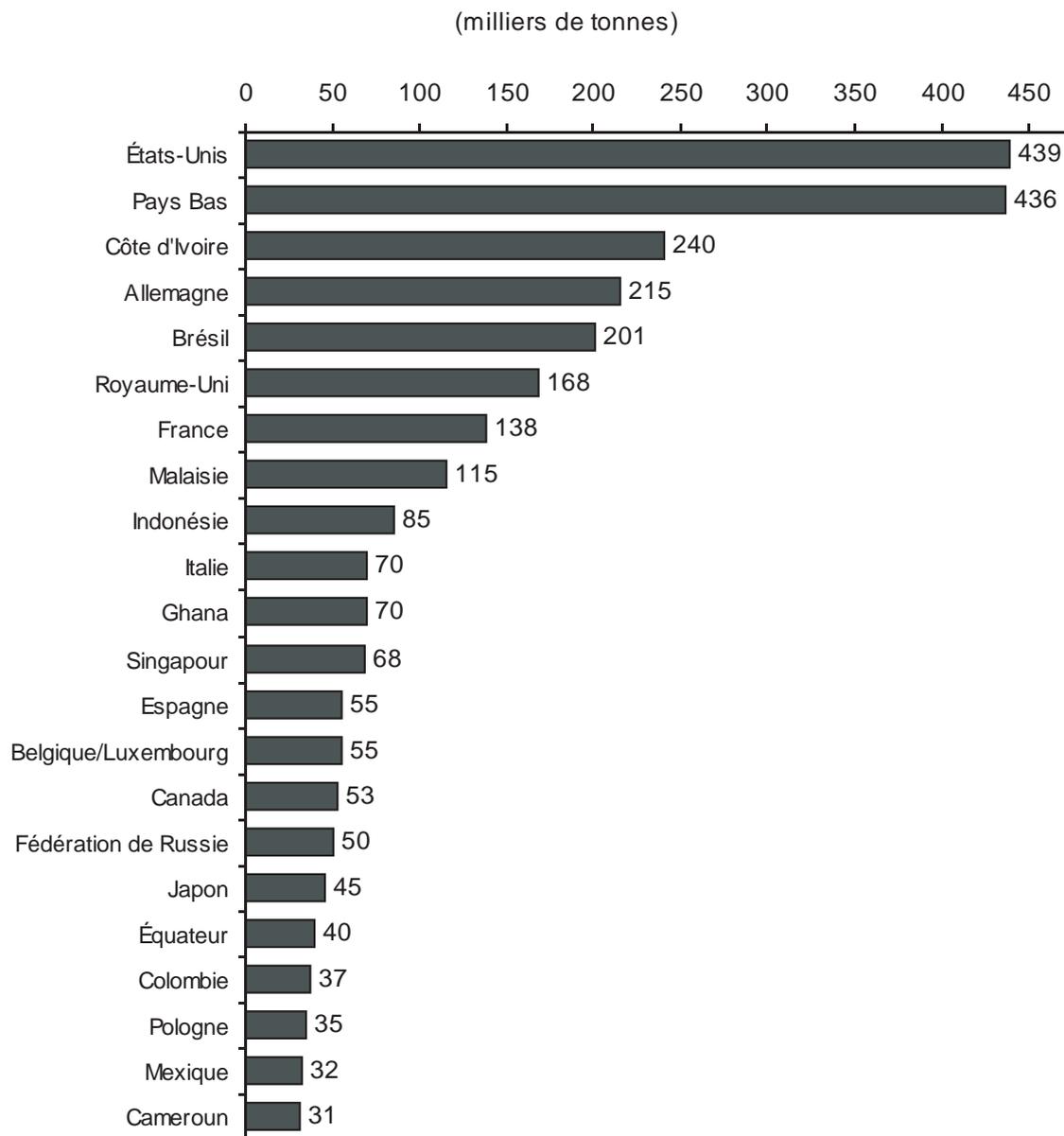
Source : ICCO.

Notes :

Les données pour différents pays en gras ont été fournies par des sources officielles ou professionnelles.

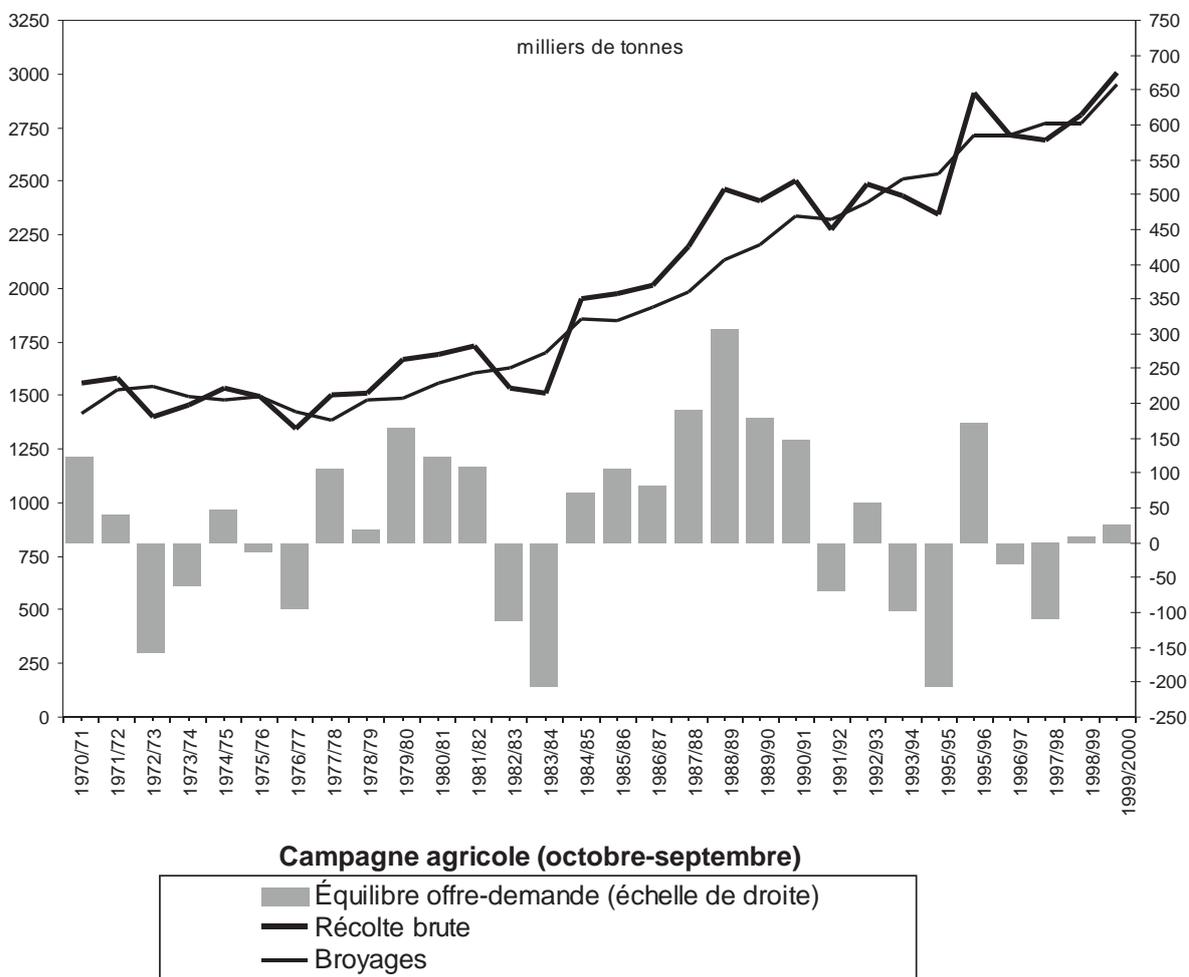
Les données pour différents pays en italique sont des estimations du secrétariat de l'ICCO basées sur les échanges commerciaux de cacao.

Dans la mesure où l'on a arrondi les chiffres, ils ne correspondent pas nécessairement aux totaux indiqués.

Figure B Principaux pays/régions broyeurs de cacao, 1999/00

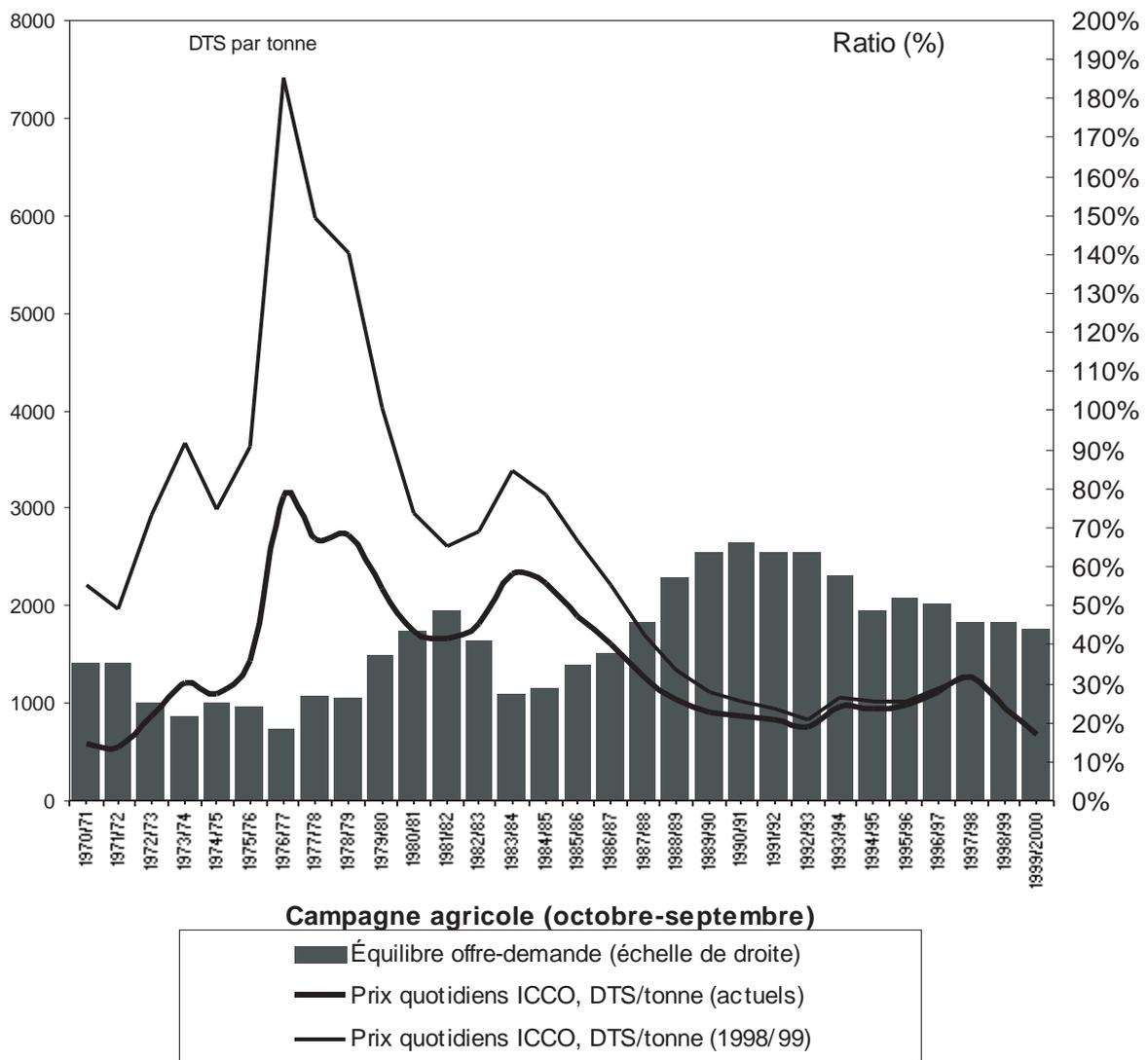
Source : ICCO.

Figure C Production mondiale de fèves de cacao, broyages et équilibre entre l'offre et la demande, 1970/71-1999/00



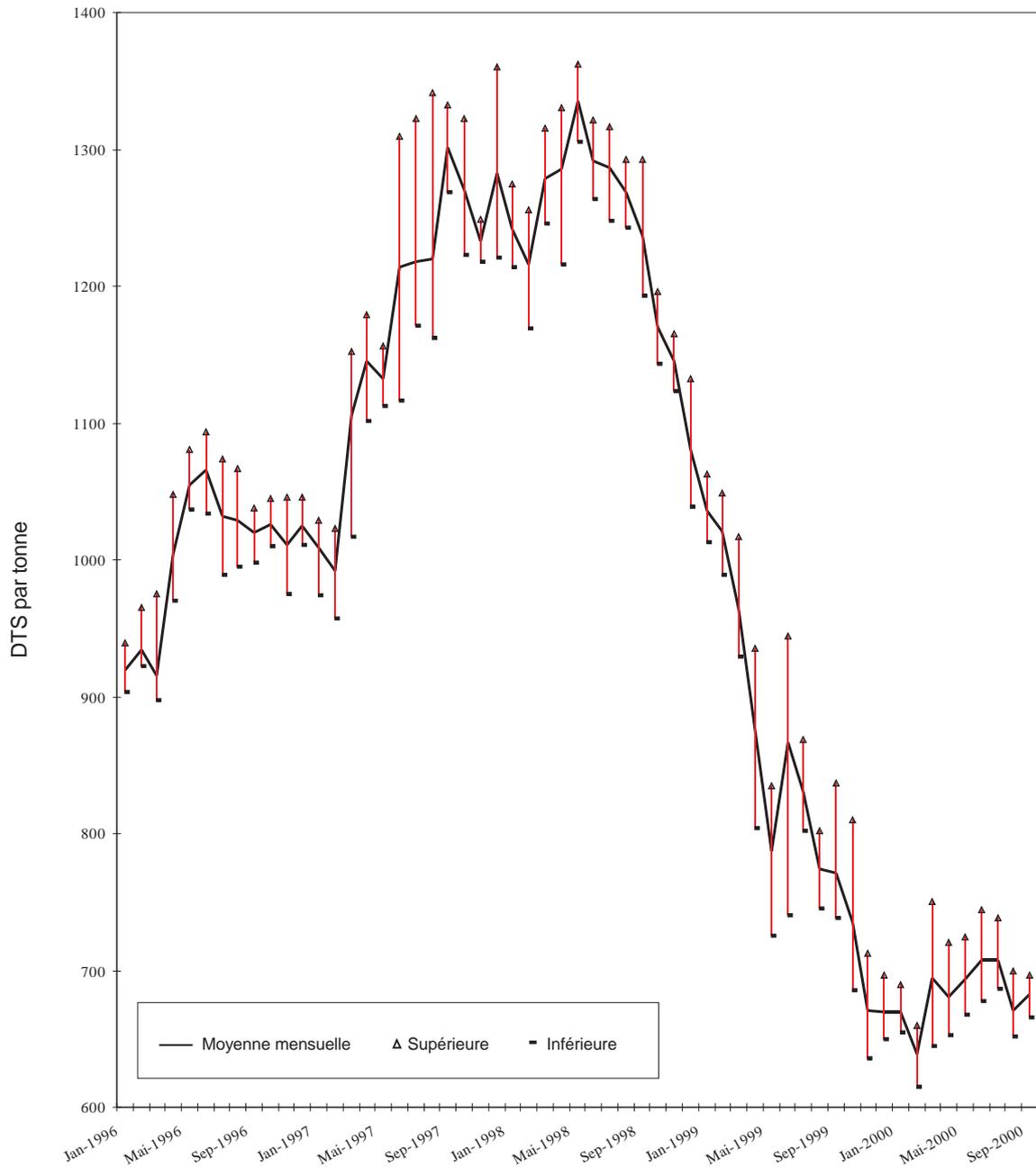
Source : ICCO.

Figure D Prix quotidiens de l'ICCO et ratio stocks-broyages, 1970/71-1999/00



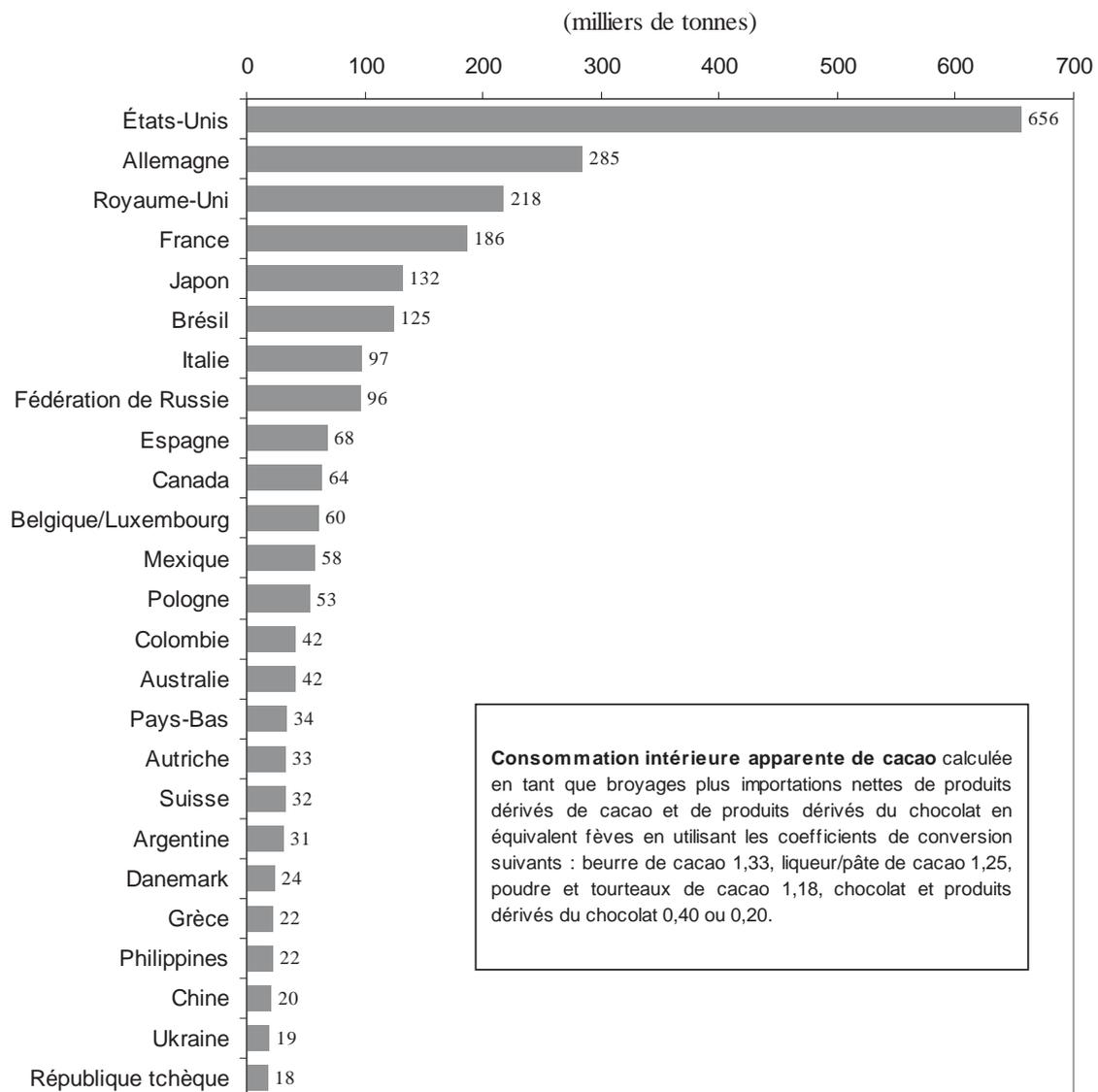
Source : ICCO.

Figure E Moyennes mensuelles, prix quotidiens ICCO supérieurs et inférieurs, janvier 1996-septembre 2000

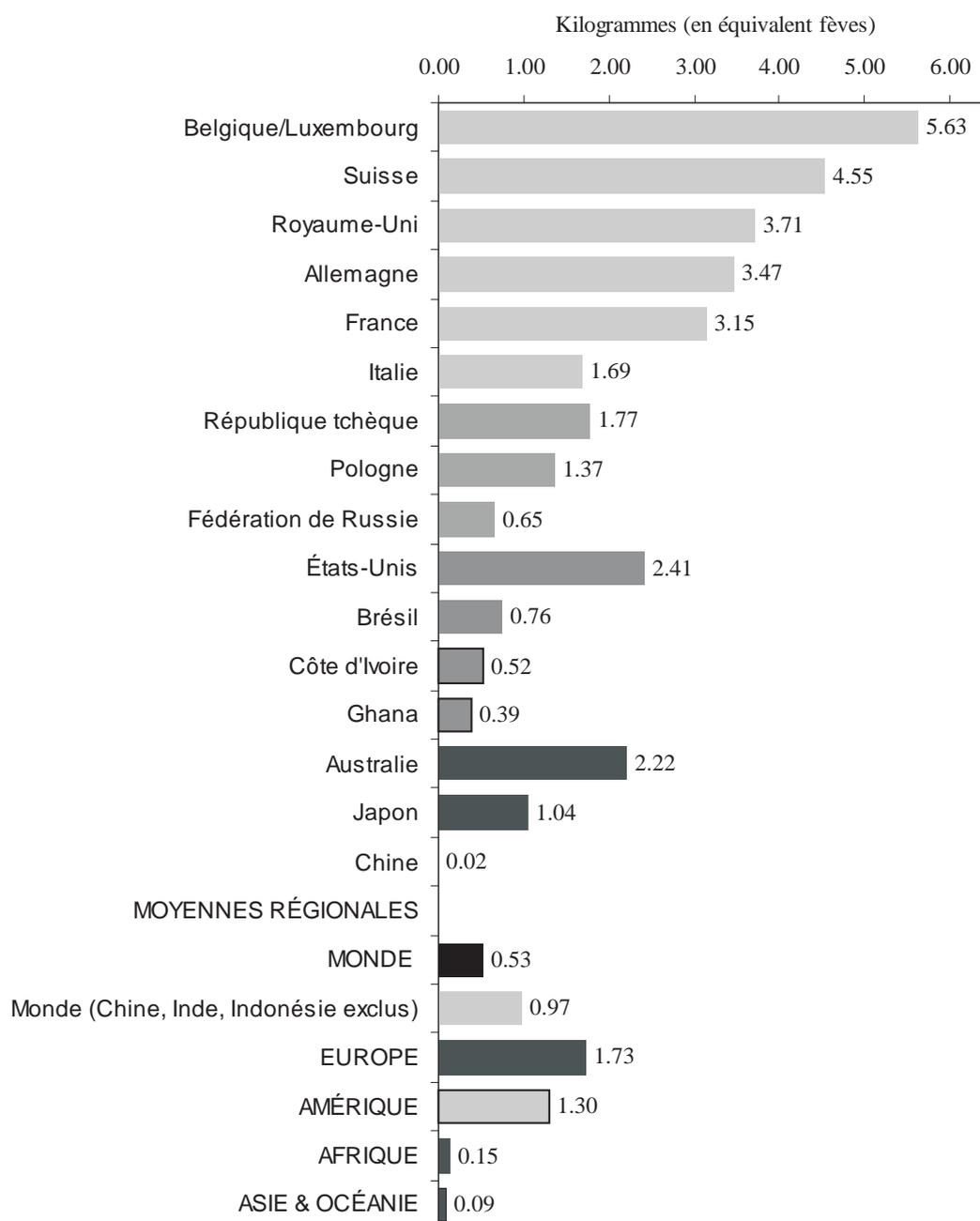


Source : ICCO.

Figure F Consommation de cacao, par pays/région, 1998/99



Source : ICCO.

Figure G Consommation de cacao par habitant, par pays/région, 1998/99

Source : ICCO.

Glossaire des termes utilisés dans le commerce international du cacao

À peine soutenu	Marché caractérisé par un soutien à l'achat qui, bien qu'existant, est faible et tend à disparaître.
Accaparement	Situation dans laquelle un opérateur possède ou contrôle la totalité ou la quasi-totalité des stocks disponibles sur le marché d'un produit livrable sur position de livraison ouverte détenue par les tierces parties. L'accaparement est illégal.
Accord de Cotonou	Accord entre l'Union européenne et les États ACP; successeur de la Convention de Lomé.
Accord de sous-traitance/ d'externalisation	Accord par lequel la société A recourt aux services de la société B pour transformer des fèves de cacao appartenant à la société A.
Accumulation	Appelée aussi construction de pyramides. Utilisation en guise de dépôts pour la prise de nouvelles positions des profits théoriques réalisés sur de précédentes positions sans fermer les positions rentables.
ACP	États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. Près de 70 pays qui disposent d'accords préférentiels avec l'Union européenne qui portent sur les tarifs douaniers, le financement de projets et d'autres questions.
AFCC	Voir FCC .
Affrètement	Location au voyage ou à temps de tout ou partie d'un navire de charge. Appelé aussi nolisement.
Affrètement coque nue	Contrat aux termes duquel l'affréteur fournit l'équipage et le prêteur le navire.
Année cacaoyère	Période standard de douze mois adoptée par l'ICCO et d'autres autorités à travers le monde pour la collecte et l'enregistrement des statistiques du cacao; débute le 1 ^{er} octobre et s'achève le 30 septembre. (Le Brésil fait exception avec une année qui va du 1 ^{er} mai au 30 avril. Cependant, des archives séparées sont conservées pour chaque semestre, ce qui facilite la conversion dans la norme internationale.)
Appel de marge	Appel de fonds du courtier auprès du client pour compléter le dépôt en cas de perte sur des positions. Voir Marge de variation .
Arbitrage	Achat ou vente à la bourse ou en effectif sur un marché et vente ou achat, généralement simultané, de la même quantité sur un autre marché pour profiter des écarts de cours entre les deux marchés.
Arbitrage	Mode de règlement des différends entre partenaires commerciaux conformément à des règles établies par une association du cacao ou une autre entité privée et extérieur à la voie judiciaire normale.
Au mieux	Ordre d'achat ou de vente au meilleur cours pouvant être obtenu au moment où l'ordre est passé.
Avarie particulière	Perte partielle de la marchandise assurée qui n'affecte aucun autre intérêt (s'oppose à <i>l'avarie commune</i>).
Avarie commune	Appelée aussi avarie grosse. Elle a pour but de répartir entre les diverses parties à l'expédition maritime certaines dépenses faites dans l'intérêt de tous.
Avis de notification de livraison	Notification par le vendeur donnée à la chambre de compensation l'informant qu'il va procéder à la livraison au titre d'un contrat à terme.
Baissier	Celui qui s'attend à une baisse des cours.

Base	Différence entre le cours d'une marchandise effective et sa position à terme correspondante. Aussi connu sous le nom de différentiel.
BCCCA	Biscuit, Cake, Chocolate and Confectionery Alliance, Royaume-Uni.
Beurre de cacao	Graisse obtenue par pressage de la liqueur de cacao.
Billet de quai	Récépissé délivré au chargeur à réception du cacao dans un hangar de quai au point d'embarquement.
Bon de livraison	Document négociable émis par le propriétaire de la cargaison après qu'il/elle ait donné le connaissement maritime à l'affrètement, donnant instruction à l'exploitant du quai ou de l'entrepôt de livrer la cargaison au destinataire indiqué sur le bon.
Broyages	Fèves de cacao transformées par les professionnels. À quelques exceptions près, les fèves de cacao doivent être broyées pour produire de la liqueur de cacao avant de pouvoir subir toute transformation ultérieure.
C&F	Voir CFR .
Cacao fin (fine ou flavour)	Origine et qualité donnée de fèves de cacao d'une saveur ou d'une couleur unique, recherché par les fabricants de chocolat de haute qualité, spécialisé.
Cacao courant ou ordinaire	Cacao le plus couramment cultivé et utilisé, représentant quelque 90 % des récoltes mondiales.
Cacao ordinaire	Voir Cacao courant .
CAL	La Cocoa Association of London, Ltd.
"Call"	Un laps de temps pendant lequel tous les mois cotés à la bourse sont traités.
Campagne agricole	Période de 12 mois qui s'écoule entre le début approximatif de la récolte et la même époque de l'année suivante.
CAOBISCO	Association des industries de la chocolaterie, biscuiterie et confiserie de l'Union européenne.
Casse de fève	Lorsque la fève est fendue et ouverte; stade auquel la couleur du cotylédon est décrite, par exemple de casse claire ou de casse sombre.
CBE	"Cocoa butter extender", ou équivalent beurre de cacao, généralement basé sur des huiles tropicales.
CCI	Chambre de commerce internationale.
CEPLAC	Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira (Institut brésilien de recherche sur le cacao).
CFR	Coût et fret. Modalités contractuelles au titre desquelles le vendeur règle les frais de transport pour apporter la marchandise jusqu'à la destination stipulée, mais pas l'assurance.
CFTC	Commodity Futures Trading Commission, États-Unis. Organisme fédéral indépendant faisant directement rapport au Congrès américain. La CFTC est un organisme réglementaire qui supervise les opérations en bourse et approuve ou rejette les modifications aux règles du négoce.
Chambre de compensation	Organe indépendant associé à une bourse par lequel sont compensés ou exécutés les contrats à terme, et assurés les règlements financiers. La chambre de compensation est en substance la partie opposée dans le contrat d'achat ou de vente à terme.
Charte-partie	Contrat d'affrètement.
Charte-partie coque nue	Voir Affrètement coque nue .
Chartering	Location au voyage ou à temps de tout ou partie d'un navire.
Chartiste	Opérateur qui établit la courbe des prix sous forme de graphiques et utilise l'évolution des schémas pour prévoir les tendances futures. Son contraire est le fondamentaliste.
Chocolat	Liqueur de cacao, soit seule (au regard des normes d'identité alimentaires) soit mélangée à du sucre, du beurre de cacao supplémentaire et du lait (facultatif).
Chute des prix	Baisse marquée des prix des contrats à terme.
CIF	Coût, assurance, fret. Modalités contractuelles au titre desquelles le vendeur règle les coûts du transport des marchandises jusqu'à la destination prévue, ainsi que l'assurance.
CMAA	Cocoa Merchants Association of America, Inc. ayant son siège à New York. Parfois appelée CMA, notamment en rapport avec les contrats-types.
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

CODEX	Commission du Codex Alimentarius, organisme international qui établit des normes alimentaires sous les auspices de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO). Créé en 1962.
Coefficient/Ratio	<i>Commercial</i> : facteur appliqué au prix du contrat à terme pertinent pour calculer le prix de facturation d'un contrat de fixation du prix pour la vente de produits dérivés du cacao. <i>Statistique</i> : facteur appliqué aux produits dérivés du cacao pour calculer leur poids équivalent en fèves de cacao.
Coefficient d'ajustement de change	Majoration des taux de fret publiés des transporteurs courants. Imposée par les transporteurs parce que le coût de fonctionnement du navire a augmenté du fait de fluctuations des devises entre la devise cotée et celle utilisée pour affréter le navire.
Coefficients de conversion	Coefficients, ou ratios, utilisés pour convertir les poids des produits finis ou semi-finis dérivés du cacao en poids équivalents fèves.
COGSA	Carriage of Goods by Sea Act, États-Unis (loi sur le transport maritime des marchandises). Règles s'appliquant au transport des marchandises sur des navires à destination des États-Unis. Elles priment sur les règles de La Haye, de Visby et de Hambourg.
Commerce équitable	Concept qui consiste à payer aux producteurs un prix équitable, leur permettant un niveau de vie décent pour cultiver leurs produits dans des conditions acceptables du point de vue de l'environnement et social.
Compte de liquidation	Relevé remis par le commissionnaire sur les marchés à terme au client à terme à la fermeture de toutes ses positions. Il indique les achats et les ventes, ainsi que les bénéfices enregistrés moins les commissions versées, ou les pertes subies plus les commissions versées.
Compte en gestion	Compte ouvert avec un courtier permettant à ce dernier de passer des ordres d'achat ou de vente sans avoir à demander au préalable l'accord du titulaire du compte pour chaque ordre.
Conchage	Production de pâte de chocolat par mélange de beurre et de flocons de cacao. Les flocons sont un mélange de liqueur de cacao, de sucre et de lait en poudre (pour le chocolat au lait). Le processus affine la texture et réduit l'acidité et l'amertume.
Conférence maritime	Accord entre compagnies maritimes dans un secteur d'activité donné pour fixer des taux de fret et des services spécifiques communs, tels que les départs et les escales des navires.
Connaissance	Document qui est un reçu formel des marchandises et un contrat pour leur transport. Un connaissance maritime est un document négociable qui donne au destinataire le droit de transférer la propriété de la cargaison décrite dans le document. Les connaissances terrestres ne sont normalement pas des titres représentatifs de la marchandise.
Contrat de fixation du prix	Contrat de vente de cacao qui donne le droit de fixer à sa guise le prix de facturation final avant un délai donné en utilisant la formule d'un différentiel ou d'un coefficient par rapport à une position mensuelle à terme convenue.
Contrat ex-dock	Contrat pour expédition à terme, flottant ou cacao physique disponible à livrer à l'acheteur au quai de débarquement du navire, le vendeur supportant tous les coûts d'assurance, de fret et de débarquement de la cargaison jusqu'à ce que l'acheteur dépose les bons de livraison au quai. Principalement utilisé dans la vente de cacao aux transformateurs par les importateurs des États-Unis.
Contrat ex-magasin	Contrat dans le cadre duquel le titre de propriété du cacao physique passe à l'acheteur à l'entrepôt du vendeur au moment où le cacao est enlevé par le transporteur de l'acheteur. Aussi connu sous le nom de <i>contrat ex-entrepôt</i> .
Contrat ex-magasin	Contrat dans le cadre duquel le cacao est déplacé aux frais du vendeur de l'endroit où il était entreposé jusqu'au magasin désigné. Contrat utilisé surtout au Royaume-Uni.
Contrat-type, contrat standard ou modèle de contrat	Contrat vierge précisant la plupart des aspects d'une transaction sur cacao physique et normalement émis par une organisation à vocation commerciale. Certaines sections sont laissées vierges pour qu'y soient inscrites les données spécifiques du contrat.
Convention de Lomé	Voir Accord de Cotonou.
Corbeille	Espace où les courtiers accrédités en corbeille achètent et vendent à la criée contrats à terme et options.

Cotylédon	L'intérieur (85 % - 87 %) d'une fève de cacao, le reste étant constitué par la coque. Habituellement appelé <i>amande décortiquée</i> lorsque la coque a été retirée.
Cours à terme	Transmis autrefois par téléscripteurs, ces cours sont maintenant affichés sur un écran de visualisation.
Courtier	Intermédiaire qui met en rapport le vendeur et l'acheteur en contrepartie d'une commission mais sans prendre titre des marchandises ou des documents.
Courtier accrédité en corbeille	Courtier qui achète et vend personnellement des contrats à terme ou sur options à l'intérieur de la bourse.
Coût du stockage	Comprend le coût du stockage, l'assurance et les intérêts pendant un laps de temps déterminé.
Couverture	Rachat d'une position "vendeur" ("short").
Couverture ("Hedge")	Remplacement d'un risque indésirable (souvent des pertes potentielles dues à des fluctuations de prix) par un risque plus acceptable en prenant une position opposée sur un marché différent.
Couverture facultative	Police d'assurance couvrant une cargaison donnée lors d'un voyage déterminé.
Criée	Négociations dans la corbeille. Les règles impliquent que toutes les offres d'achat, de vente et la clôture des transactions doivent être effectuées de manière à ce que tous les courtiers présents dans la corbeille puissent les entendre.
CSCE	Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, Inc., une partie du New York Board of Trade (NYBOT).
Date d'annulation	Date convenue par l'armateur et l'affréteur à laquelle le navire doit être prêt, au plus tard, à embarquer la marchandise. Si cette date n'est pas respectée, l'affréteur pourra résilier la charte-partie.
Déclaration	Notification donnée au destinataire l'informant que la cargaison a été chargée et que le navire a appareillé.
Déclaration d'embarquement	Note écrite, devant généralement être envoyée par télex, du vendeur à l'acheteur contenant les détails spécifiques du lot utilisé en exécution d'un contrat de vente donné.
Défaillance	Non-exécution par une partie à un contrat de ses obligations contractuelles, quelle qu'en soit la raison.
Déport	Situation où le prix du comptant ou du terme rapproché est supérieur au prix des termes éloignés. Aussi appelé marché à prime.
Dépôt	Mise de fonds initiale exigée du client par le courtier pour prendre une position de bourse; elle est remboursée au client après la fermeture de la position. Aussi appelé <i>couverture initiale</i> ou <i>acompte</i> .
Dernier jour des cotations	Dernier jour pour effectuer des opérations en vue d'un mois d'échéance particulier.
Détention	Refus par un organisme public d'autoriser l'entrée du cacao sur le marché intérieur, en attendant que soit présentée la preuve qu'il satisfait aux réglementations publiques.
Domage assurable	Perte éventuelle contre laquelle une partie à une entreprise cherche à se prémunir en contractant une assurance.
Dos-à-dos	Opérations dans lesquelles les ventes correspondent simultanément aux achats aux mêmes conditions, ce qui rend les opérations de couverture inutiles.
Double option	Option de vente et d'achat conférant à son acheteur le droit soit d'acheter à son vendeur, soit de lui vendre (mais pas les deux à la fois) au prix convenu. Elle coûte à peu près deux fois plus cher qu'une option simple. L'acquéreur s'en sert quand il prévoit une inflexion radicale du cours, mais n'est pas sûr du sens dans lequel celui-ci évoluera.
DTS	Droits de tirage spéciaux. Monnaie artificielle dont la valeur est déterminée par la moyenne pondérée de cinq principales monnaies et utilisée en tant que moyen international de régler les comptes entre banques centrales.
Durée de vie du contrat	Période comprise, dans le cas d'un contrat à terme à la bourse, entre le premier et le dernier jour de cotation.
Échange physique contre terme	Échange de marchandise physique contre un contrat de bourse.
Effectif ou physique	Le produit physique.

En toute bonne foi	Principe régissant un contrat d'assurance en vertu duquel ce contrat pourra être annulé si l'assuré dissimule à l'assureur des faits de nature à modifier l'évaluation du risque de l'assureur avisé.
Équivalent fèves	Unité commune utilisée pour mesurer et enregistrer le poids total du cacao consommé. Voir aussi Coefficient de conversion .
Étranglement, "squeeze"	Pression à la hausse exercée sur le mois de livraison qui entraîne une augmentation de la cote par rapport au reste des positions.
Expéditeur/chargeur	L'expéditeur, ou l'exportateur, est le premier vendeur de la chaîne internationale d'acheteurs et de vendeurs impliqués dans le commerce de marchandises.
Fardage	Articles utilisés pour protéger la cargaison dans la cale du navire ou dans un conteneur ou camion des dommages causés par le déplacement de la cargaison, le frottement, la buée, etc. Généralement en bois ou polystyrène expansé.
FCC	Fédération du commerce des cacaos ayant son siège à Paris. Anciennement connue sous le nom d'Association française du commerce des cacaos (AFCC).
FDA	Food and Drug Administration des États-Unis (secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques).
FIO	(Free in and out). Le propriétaire de la cargaison paye le chargement et le débarquement du navire.
Firme de commissionnaires	Société qui achète et vend des contrats à terme pour le compte de ses clients et qui se fait rétribuer par une commission. Aussi appelé " <i>commissionnaire</i> " sur les marchés à terme au titre des termes CFTC.
Firme de courtage	Organisme qui peut acheter et vendre pour le compte de ses clients en tant que courtier et prendre des positions sur le marché pour son propre compte.
Flaveur étrangère	Type d'arôme étranger, inhabituel dont les aliments sont normalement exempts. Peut être dû à une baisse des composés d'impact, à une modification de la concentration aromatique ou à un changement de la composition des divers composants de l'arôme. Décrit comme un défaut aromatique.
Flux tendus	Système d'achat dans le cadre duquel les fabricants achètent eux-mêmes les matières premières dont ils ont besoin (parfois à très bref délai) uniquement lorsqu'ils en ont besoin pour répondre à une demande de leur clientèle. L'objectif est de réduire les stocks au minimum.
FMI	Fonds monétaire international.
FOB	Franco à bord. Le vendeur doit payer tous les marchandises et tous les coûts encourus pour les amener à bord du navire. L'acheteur doit mettre un navire à disposition dans un délai convenu.
Fondamentaliste	Opérateur qui prend des décisions qui reposent sur l'analyse de considérations macroéconomiques, telles que les perspectives de récolte et les estimations de la consommation. Il s'oppose au <i>chartiste</i> .
Force majeure	Actes de Dieu ou des ennemis du Roi. Une clause de force majeure dans un contrat exonère une partie d'une obligation contractuelle dans le cas où surviendrait un événement échappant à son contrôle, tel qu'un acte de guerre, des troubles civils, des grèves et des conditions météorologiques particulièrement contraires. Une mauvaise récolte n'est cependant pas une force majeure, à moins que le vendeur soit un producteur vendant ses propres produits et que le contrat soit régi par le droit des États-Unis.
Fumigation	Application contrôlée de gaz aux expéditions de cacao de manière à tuer tous les parasites.
Graine/Amande décortiquée	Fèves de cacao, torréfiées ou non, dont la coque a été retirée. La graine est une étape du processus de fabrication et ne fait normalement pas l'objet d'échanges commerciaux.
"Gross charter"	Type d'affrètement dans lequel les frais d'embarquement et de débarquement sont à la charge du propriétaire.
"Gross in"	Contrat d'affrètement aux termes duquel les frais d'embarquement sont à la charge du propriétaire.
"Gross out"	Contrat d'affrètement aux termes duquel les frais de débarquement sont à la charge du propriétaire.
Haussier	Celui qui s'attend à une hausse des cours.

HPA	Heure probable d'arrivée d'un navire dans un port.
HPD	Heure probable de départ d'un navire.
Huile d'ensilage	Huile utilisée dans la fabrication de tissu de jute pour assouplir les fibres de jute en vue de leur filature.
ICCO	Organisation internationale du cacao.
ICREF	International Cocoa Research and Education Foundation.
Incoterms	Termes utilisés en commerce international pour définir les obligations des acheteurs et des vendeurs au titre d'abréviations communément utilisées telles que FOB et CIF, telles que publiées par la Chambre de commerce internationale.
Indemnité	Notion selon laquelle la partie assurée doit, après avoir subi une perte, se retrouver dans la position financière qui aurait été la sienne s'il n'y avait pas eu cette perte.
IPGRI	Institut international de ressources génétiques végétales.
ISO	Organisation internationale de normalisation.
Jet	Partie de la cargaison jetée à la mer pour sauver le navire et les autres marchandises. Voir Avarie commune .
Jours de planche	Appelés aussi staries. Délai en jours fixé dans la charte-partie pour le chargement/déchargement au-delà duquel le navire doit être prêt à appareiller pour se rendre dans le port d'embarquement suivant.
Jour des notifications	Jour de cotation durant lequel les vendeurs peuvent notifier la chambre de compensation de leur intention de procéder à une livraison.
"Kerb"	Concernait à l'origine les transactions faites sur le trottoir devant la bourse, souvent après les heures de cotation. Aujourd'hui aussi utilisé pour toute transaction en dehors de la bourse.
"LASH"	Navire porte-barges (de l'anglais lighter aboard ship).
Levée	Fait de défaire une opération jumelée par l'achat ou la vente d'un côté seulement de la position du contrat à terme, qui laisse l'opérateur soit totalement "short", soit totalement "long".
Limite	Fluctuation extrême qu'une marchandise peut atteindre à la bourse en un laps de temps déterminé, en général un jour.
Limite inférieure	Limite monétaire du risque qu'un assureur accepte sur un seul navire dans le cadre d'une police flottante.
Liqueur de cacao	Produit obtenu à partir de fèves de cacao torréfiées, décortiquées et broyées. Elle est solide à température ambiante. Aussi connue sous le nom de <i>masse de cacao</i> , <i>pâte de cacao</i> , <i>chocolat noir non édulcoré</i> ou <i>chocolat de cuisine</i> .
Liquidation d'une position	Vente d'une position acheteur à la bourse.
Livraison	Remise et réception de la marchandise effective en règlement d'un contrat à terme.
Livraison	Remise et réception du cacao physique en règlement d'un contrat à terme ou d'un contrat sur matières premières physiques.
Locaux	Opérateurs travaillant à la corbeille qui achètent et vendent des contrats à terme pour leur propre compte.
Lot	Quantité minimum d'une marchandise dans un contrat à terme. Pour le cacao cette quantité est généralement de 10 tonnes métriques. Le terme peut aussi se substituer à <i>contrat à terme</i> .
Marché acheteur	Marché sur lequel un produit de base est disponible en abondance et où les acheteurs sont dans une position de négociation de force.
Marché baissier	Marché sur lequel les cours s'inscrivent à la baisse.
Marché calme	Marché caractérisé par un faible volume d'activité et sur lequel les cours ne fluctuent pas.
Marché en report	Marché sur lequel les échéances éloignées sont en prime sur les positions rapprochées, ce qui compense le coût de la possession et stockage du cacao.
Marché facile	Marché caractérisé par des cours en baisse et par des vendeurs en surnombre.
Marché ferme	Marché où les cours montent et où les acheteurs sont nettement en surnombre.
Marché haussier	Marché sur lequel les cours s'inscrivent à la hausse.

Marché surévalué	Marché sur lequel les cours ont augmenté très rapidement et dont la progression est jugée trop importante, aussi faut-il s'attendre à ce que les cours baissent.
Marché survendu	Marché sur lequel les cours ont baissé très rapidement et dont le repli est jugé trop important, rendant fort probable une reprise à la hausse.
Marché terme	Marché caractérisé par un volume de transactions faible et des cours qui ne varient quasiment pas.
Marché très faible	Marché caractérisé par l'absence d'acheteurs, par une baisse des cours et par un faible volume d'opérations.
Marché très ferme	Marché caractérisé par l'abstention des vendeurs et une augmentation des cours sur quelques transactions.
Marché vendeur	Marché caractérisé par une raréfaction des marchandises disponibles et où les vendeurs se trouvent en position de force pour négocier.
Marge	Somme d'argent exigée par un courtier pour ouvrir et maintenir une position pour un client sur le marché et pour couvrir les pertes potentielles ou effectives. Voir aussi Dépôt et Marge de variation .
Marge de variation	Voir Appel de marge .
Méga-vrac	Expédition de fèves de cacao en vrac dans la cale du navire.
Mois d'échéance	Premier mois de livraison sur un marché à terme.
Mois de livraison	Mois d'échéance du contrat à terme au cours duquel la marchandise physique peut être livrée.
"Non-demise charter" (affrètement avec remise totale de la gestion)	Contrat d'affrètement aux termes duquel l'armateur fournit l'équipage.
Notification transmissible	Document remis à la chambre de compensation par le détenteur d'une position acheteur à terme notifiant que la livraison sera effectuée à un endroit donné à une date donnée.
Offre d'achat	Prix que l'acheteur est disposé à payer. Appelé "bid" en anglais.
Offre de vente	Prix auquel l'opérateur est disposé à vendre (opposé à "bid" en anglais).
ONG	Organisation non gouvernementale.
Opérateur en "day trade"	Opérateur qui achète et vend pendant la journée mais qui ferme toutes les positions avant la fin de la séance de bourse.
Opération jumelée	Achat pour un mois d'échéance donné et vente simultanée pour un autre de la même marchandise sur la même bourse. Une opération jumelée peut être initiée sans avoir une position ou alors pour déplacer une position existante d'un mois de livraison à terme à un autre.
Opérations à terme	Contrats de bourse portant sur la livraison différée d'une marchandise ou d'un titre.
Option	Pour le paiement d'une prime, une option donne au preneur le droit d'acheter ou de vendre au vendeur (<i>concedant</i>) de l'option un contrat à terme dans un délai déterminé à un prix convenu (<i>le prix de base</i>).
Option d'achat	Droit d'acheter (de <i>prendre une position acheteur</i>) sur le marché à terme un contrat à un prix convenu (<i>le prix convenu</i>) avec le vendeur, cela à n'importe quel moment entre l'achat et l'échéance de l'option. Une telle option s'achète en vue d'une évolution des cours à la hausse. Contraire d'une <i>option de vente</i> .
Option de vente	Droit de l'acheteur de vendre un contrat à terme donné au prix convenu pendant un délai donné (contraire de l' <i>option d'achat</i>).
Ordre à cours limité	Ordre donné à un courtier au titre d'un contrat à terme pour l'achat à un prix maximum ou la vente à un prix minimum.
Ordre au mieux	Ordre donné à un courtier d'acheter ou de vendre au premier prix pouvant être obtenu.
Ordre ouvert	Ordre pouvant être exécuté à tout moment tant que le client ne décide pas de l'annuler.
Ordre "stop"	Ordre donné par un courtier d'acheter au cas où le cours atteindrait un niveau déterminé ou de vendre au cas où il tomberait à un certain niveau.
Ordre valable un jour	Ordre donné à un courtier en vue de son exécution durant la séance de bourse pendant laquelle l'ordre est donné. S'il ne peut être exécuté ce jour-là, l'ordre est automatiquement annulé.

Périls de mer	Assurance contre les fortunes de mer. Ne concerne que les accidents fortuits et ne couvre pas l'action normale du vent et des vagues.
Perte réputée totale	Terme utilisé par les assureurs lorsque le coût de la réparation, de la récupération et du transport de la marchandise dépasse la valeur d'assurance.
Pertes ou bénéfices fictifs	Pertes ou gains ("sur papier") calculés sur des positions ouvertes basées sur le cours actuel du marché qu'un opérateur enregistrerait s'il les fermait.
Poids débarqué	Poids net des sacs sains et pleins débarqués, extrapolé à la totalité du lot. Utilisé comme base de calcul de la somme totale que l'acheteur devra payer. On utilise aussi les termes "poids d'arrivée" ou "nouveau poids".
Poids d'embarquement	Quantité de cacao embarquée figurant sur le connaissement maritime, sur laquelle se fonde la facturation commerciale.
Poids en lourd	Terme maritime qui décrit le poids total de la charge, à savoir la cargaison, les soutes, le fardage, l'avitaillement, eau, provisions et pièces détachées qu'un navire peut transporter.
Points de livraison	Lieux désignés par une bourse de commerce auxquels peut être livrée une marchandise couverte par un contrat à terme.
Police ouverte	Police d'assurance couvrant non pas un seul navire ou voyage mais un assuré en général dans les conditions convenues.
Position	Tonnage total des contrats détenus par les opérateurs.
Position baissière	Contrats en cours d'un opérateur qui a vendu des contrats au comptant ou à terme sans les avoir achetés au préalable, en espérant qu'il/elle pourra racheter ces contrats à un prix inférieur, enregistrant ainsi un bénéfice spéculatif.
Position vendeur, "short" ou baissière, le découvert	Fait d'avoir vendu un contrat sans avoir au préalable effectué un achat.
Position acheteur "long" ou haussière	Fait d'avoir acheté une marchandise sans vente compensée.
Position nette	Différence entre le tonnage total vendu par un opérateur et le tonnage acheté par lui ou elle en cacao physique ou à terme, ou les deux.
Position ouverte	Total des contrats à terme qui ne sont pas liquidés pendant un mois donné.
Poudre de cacao	Tourteau de cacao broyé.
Premier jour des notifications	Premier jour d'une période contractuelle arrivant à maturité lors duquel les détenteurs de positions à terme peuvent signifier leurs intentions de livraisons à la chambre de compensation.
Prime	<ul style="list-style-type: none"> • Prix obtenu par celui qui concède une option. • Plus-value par rapport au cours à terme pour une qualité de cacao donnée. • Plus-value du cours des mois de cotation à terme plus éloignés par rapport aux mois de livraison proches sur un marché en report. • Plus-value du cours des mois de cotation à terme plus proches par rapport aux mois de livraison plus éloignés sur un marché en déport. • Somme d'argent versée à un assureur ou à son courtier pour une police d'assurance.
Prime de célérité	Prime payée par l'affréteur ou le propriétaire du navire au propriétaire de la cargaison pour le temps gagné à l'embarquement ou au débarquement.
Prix convenu	Prix auquel le vendeur et l'acheteur conviennent qu'une option peut être levée; aussi appelé prix d'exercice. Le prix convenu est normalement le prix du marché de la marchandise, lors du mois d'échéance, au moment où l'option est vendue.
Prix d'exercice	Voir Prix convenu .
Prix rendu	Prix fixé par la chambre de compensation pour la facturation des livraisons à terme et prix auquel sont réglés les contrats à terme en cas de livraison.
Protocole de Montréal	Convention internationale destinée à coordonner les actions des États Membres pour protéger la couche d'ozone.
Récépissé	Document donnant au propriétaire du cacao se trouvant dans un entrepôt le droit de procéder à des retraits. Connu aux États-Unis sous le nom de récépissé d'entrepôt négociable.

Reçu de bord	Appelé aussi bon d'embarquement ou billet de bord. Bon signé par le second d'un navire à réception des marchandises à bord, sur le vu duquel le capitaine ou l'agent du navire signe le connaissement.
Règles de Hambourg	Refonte en 1978 des Règles de La Haye-Visby. Aujourd'hui généralement suivies pour le transport maritime, excepté lorsque les expéditions se font conformément aux Règles COGSA.
Règles de La Haye	Règles élaborées à La Haye en 1921 détaillant les règles relatives au transport maritime de marchandises.
Règles de La Haye-Visby	Mise à jour de 1968 des Règles de La Haye.
Règle des 5 %	Règlement de l'UE qui établit le pourcentage de matières grasses végétales autres que de cacao pouvant entrer dans la composition d'un produit à base de chocolat pour qu'il puisse être décrit et vendu en tant que chocolat.
Règles d'York et d'Anvers	Règles régissant les conditions d'ouverture et de règlement de la procédure d'avarie commune.
Report	Terme principalement utilisé en Europe, synonyme de marché en report .
Reprise boursière	Évolution à la hausse des cours après une période de stabilité ou de légère baisse des cours.
Reprise technique	Mouvement des prix à la hausse fonction de l'évaluation par les opérateurs de facteurs tels que les changements de la position ouverte, les performances passées des cours à court terme, le volume quotidien des transactions, sans qu'il y ait toutefois de changement fondamental sous-jacent de la situation de l'offre et de la demande du produit.
Ro-ro	Navire roulier (ou roulier tout court). Ces navires sont chargés et déchargés à l'aide de camions et de remorques qui pénètrent la cale par le biais d'une rampe reliant le quai au navire.
RUU 500	Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires. Règles régissant les opérations sur lettre de crédit publiées par la Chambre de commerce internationale (CCI).
Saisie	Interception d'un lot de cacao sur le marché intérieur par une autorité judiciaire en cas d'allégation de violation de la loi ou en règlement d'une obligation monétaire du propriétaire du cacao.
SBC	Substitut du beurre de cacao, généralement basé sur des huiles lauriques et incompatible avec du beurre de cacao.
Subrogation	Principe en vertu duquel un assureur ayant indemnisé un sinistre acquiert tous les droits à réparation vis-à-vis de la partie responsable de la perte.
Surestaries	Frais imposés par l'armateur ou l'affrèteur d'un navire, ou l'exploitant d'un quai, pour le dédommager en cas de perte de revenu due au fait que le propriétaire de la cargaison n'a soit pas livré la marchandise en vue de son acheminement ou de son déchargement du navire, ou ne l'a pas enlevée du quai au moment convenu.
Surfret de soute	Majoration des taux de fret publiés imposée par les transporteurs communs suite à l'augmentation du coût du carburant ressenti par l'armateur du navire.
TBN	Terme maritime concernant un navire devant être identifié à une date ultérieure.
TCE	Équivalent conteneur 20 pieds.
Tirant d'eau	Distance verticale entre la ligne de flottaison et la quille.
tjb	Tonneau de jauge brute, égal à 100 pieds cube ou 2,841 m ³ .
Tonne courte	Tonne de 907 kg.
Tonne longue	Tonne de 1016,06 kg.
Tonne métrique	1000 kg – unité de poids généralement acceptée utilisée dans le commerce international du cacao et unité de poids standard pour tous les contrats boursiers sur cacao.
Tourteaux de cacao	Produit résiduel obtenu après pressage de la liqueur de cacao et extraction du beurre.
Trading de base	Achat ou vente de marchandise effective avec accord pour établir le prix de facturation plus tard en appliquant une différence convenue par rapport à une position à terme.
Tramp	Navire de charge sans itinéraire régulier et assurant des transports à la demande.

Transbordement	Déchargement de la cargaison dans un port d'escale où elle est embarquée sur un autre navire qui l'emmènera jusqu'à sa destination finale.
Transitaire	Agent familiarisé avec tous les aspects du transport des marchandises et qui prend les dispositions pour que les propriétaires de la cargaison déplacent la cargaison, la menant d'un point convenu à sa destination finale. Les transitaires se chargent normalement aussi de toutes les questions de dédouanement et autres formalités à la frontière.
UE	Union européenne.
Vendre à découvert	Vendre un contrat sans avoir au préalable effectué un achat.
Volume des opérations	Total des ventes ou total des achats sur un marché à terme mais pas la somme des deux.
Weather working day	Expression maritime signifiant "jour de travail hors intempéries". Heures de la journée, dans un port donné, pendant lesquelles il est possible de charger et de décharger le navire.

Index

A

Accord de Cotonou	69
Accord international sur le cacao	129
Deuxième Accord	149
Cinquième Accord	151
Historique	148
Premier Accord	148
Quatrième Accord	150
Troisième Accord	149
Acide acétique	7,38
Affrètement	
À terme	48
Chartes-parties	48
En coque nue	48
Non coque nue	48
Afrique	14,21
Afrique de l'Est	17
Afrique du Sud	116
Afrique occidentale	7,9,15,17
Agence américaine de protection de l'environnement (EPA)	62,87
Ajust de valeur	1,10
Subventions	13,106
Transformation locale	13,105
Alcalinisation	102,111
Dutching	102
Allemagne	
Demande	121
Importations	121
Le secteur de la confiserie à base de chocolat	122
Un important marché de consommation	121-123
Alliance des producteurs de cacao	130
Amande décortiquée	41
Couleur	43
Ratio amandes décortiquées-fèves	11
American Cocoa Research Institute (ACRI)	9
Amérique centrale	5,18
Amérique du Sud	18
Amérique latine	7,13,17
Amérique latine et Caraïbes	22
Amsterdam	87
Andes	14
Andes équatoriennes	14
Angleterre	17
Antilles	5,18
Appel de marge de variation	79
Arabie saoudite	117
Arbitrage	55,66,93-95
Aux États-Unis	64
Commission d'appel	94

Commissions	94
Qualité	93
Procédure	55
Réclamations	55
Technique	93
Arbres	7
Hauteur	5
Plants	16
Propagation	8
Reproduction	8
Variétés	1
Archer Daniels Midland	67,118
Argentine	116
Asie	17
Asie du Sud-Est	18
Asie et Océanie	22
Association européenne du cacao (ECA)	135
Associations à vocation commerciale	68,75,129-136
Assurance	54,65
Demande d'indemnisation	54
Tous risques	49
Assurance maritime	
Assurance facultative	49
Couverture d'abonnement	49
Expérience en termes de pertes	49
Voir aussi : Assurance	49
Atmosphères modifiées	52
Australie	59
Autorité fédérale responsable de la commercialisation de produits agricoles	16
Autres dispositions	66
Autriche	116
B	
Balai de sorcière	7
<i>Crinipellis perniciosia</i>	7,13
Bangladesh	88
Banques	
Relations avec les	91
Barry Callebaut	118
Belgique-Luxembourg	116
Beurre de cacao	108
Dans le chocolat	108
Dans les cosmétiques	120
Équivalents	124
Substituts	124
Biologique	
Agriculture	2,33

Booms et crises du cacao	18-19	Chambre de commerce internationale	45
Pays producteurs	18	Chambre de compensation	78
Bornéo	15	Charge inférieure au contenu (LCL)	44
Bourses de commerce		Chocolat "sombre" relativement clair	33
Caractéristiques particulières	1	Chocolat	1,118
Marchandises	1	Boisson	15
Brésil	7,9,12,23-26,115	Conchage	103
Amazones	12-13	Confiserie	118
Bahia	12-13,20,23,26	De cuisine non édulcorée	101
Bassin de l'Amazone	20	De grande qualité à base de cacao fin	32
Espírito Santo	13	Demande	118
Pará	13	Fabrication	101-104
Recôncavo	33	Flaveur	103
Rondônia	13	Mélange	103
Broyage	107	Pâte	101
Broyeurs	15	Chocolat supérieur	6
C		CIF	45,55
Cabosses	5,7	Contrat FCC	54
Cacao		Ventes	49
Beurre	11,13,102	Civilisation maya	17
Boissons	119	Climat	11
Ceinture cacaoyère	13	Cocoa Association of London, Ltd (CAL)	37,131
En tant que matière première	1	Cocoa Merchants' Association of America Inc (CMAA)	37,93,131
Enrobages	119	Coefficients de conversion	
Fèves de cacao	1	Voir aussi : Équivalent fèves de cacao	115,161
Flaveur	118	Colombie	24-25
Liqueur	101	Colonial Development Company connue plus tard sous le nom de Commonwealth Development Company (CDC)	15
Pâte	101	Comité FAO/OMS d'experts des résidus de pesticides	143
Poudre	118	Comité FAO/OMS du Codex sur les résidus de pesticides	143
Produits dérivés du cacao	1	Commerce électronique	2,96-97
Propriétés nutritives	126	CHIPS	97
Santé	126	Courrier électronique	96
Tourteau	11,102,108	Fournisseur	96
Cacao	6	Internet	96
Cacao biologique	155	Commerce équitable	2
Cacao courant	5,32,38	"Commissionnaire" sur les marchés à terme	78
Cacao fin (fine ou flavour)	6,32-34	Arbitragistes	76
Créneaux de marché	33	Commerciaux	76
Équateur	14,32	"Functional traders"	76
Cacao issu du commerce équitable	156	Liquidité	76
Cacaoculture	1,5	Locaux	76
Altitude	5	Marchés à terme	1,75
Régions tropicales	5	Opérateurs en "day-trade"	76
Températures	5	"Positional traders"	76
Cacaos spécialisés	33	"Positional trading"	76
Cadburys	108,118	Spéculateurs	76
Caisse de stabilisation	28,30	Commodity Futures Trading Commission (CFTC)	79
Caisse de stabilisation des prix des produits agricoles (CAISTAB)	10,13,28-29	Compensation	78
Cameroun	7,9,24-25	Comptant contre documents	83
Canada	116	Concentration-temps-produit (CTP)	52
CAOBISCO	115	Conditions météorologiques	1,7
Caractéristiques organoleptiques	41	Défavorables	7
Cargill	118	El Niño	15
CCN-51	15	Connaissements	44
Centre du commerce international	69	Chartes-parties	48
CEPLAC	13	Trafic maritime régulier	48
Certificat de fumigation	87	Consommation	21,160
CFR		Cacao et chocolat	115,119
Ventes	49		
Chaîne d'approvisionnement	1		

Contrats	73	Droits, taxes	65
À terme	73	DTS (droits de tirage spéciaux)	78
Contrat standardisé de livraison à terme	74		
Contrats sur options	73	E	
Options sur cacao	79	Échantillonnage	40
Contrats standard	40,45,48-51,53,55,63-66,75	Erreurs	56
Clauses les plus importantes	65	Méthode	41
Cocoa Association of London Ltd (CAL)		Méthode d'analyse	41-42
Voir aussi : Chapitre 24	63	Normes internationales	40
Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA)		Économies nationales	27
Voir aussi : Chapitre 24	63	Importance des exportations de cacao	27
Fédération du commerce des cacao ou FCC		Emballage	65
Voir aussi : Chapitre 24	63	Encaissement documentaire	45
Sceau	64	Endosulfan	87
Contrôle des pouvoirs publics sur les ventes	28	Enrobages composés	119
Coque	40-41	Environnement	
Costa Rica	7,15,34	Agence américaine de protection de l'environnement (EPA)	58
Côte d'Ivoire	7,9,18,24-25,29	Protocole de Montréal	57
Abidjan	29	Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE)	62
Broyages	10	Épreuve à la coupe	41-42
Capacité de transformation	10	Équateur	7,9,14,24-25,34
Économie nationale dominée par les recettes à l'exportation du cacao	25	Région de Guayaquil	15
San Pedro	29	Équivalent fèves de cacao	
Volume de production	25	Voir aussi : Coefficients de conversion	116,161
Couleur	10	Espagne	116
Courtiers	29,63,68	État	46
Culture	20	Vice caché	46
Expansion de la	17	Europe	10
Cultures		Europe de l'Est	115
Programme de développement des	10	Évolution historique du cacao	17
Cycle du cacao	19-20	Amérique centrale	17
		Aztèque	17
D		Civilisation maya	17
Danemark	116-117	Colonies espagnoles	17
Déchets	41	Exécution des contrats	30
Déchets/corps étrangers	41	Exécution du contrat	
Déclaration d'embarquement	65	Assurance	44
Défaillances	65	Expédition de fèves de cacao	1
Défauts	33,42	Conseils	37-56
De petite taille	10	De l'exploitation au point d'exportation	37
Dommages causés par des insectes	10	Points relatifs à la pratique actuelle	37
Germination	10	Exportateur	28,68
Moississure	10	Agents de l'exportateur	29
Délais de livraison déterminés	73	Première vente	68
Dépôt de garantie	79	Exportations	
Détention automatique des importations		Certificats d'exportation	29
Détention avant échantillonnage	86	De produits dérivés du cacao	116
Différentiel		Exportateurs	1,28,68
Base	80	Systèmes de commercialisation	10
Contrats différentiels	80	Valeur des	1
Décote	80	Externalisation	32
Prime	80		
Distribution		F	
Centres de	1	Fabrication de chocolat	118
Chaîne de	1	Fabricants de ligne complète	108
Documents d'expédition	66	Fédération de Russie	69,115
Documents remis en toute confiance	45	Fédération du commerce des cacao (FCC)	37,133
Dominique	34		
Douanes et procédures douanières	69		
Droits d'enregistrement minimums	28		

Fermentation	5,43	Catongo	33
Fermenter	7	Hybrides de l'Amazone	11
Temps de fermentation	38	Résistant à la maladie	8
Fernando Po	17	Résistant aux parasites	8
Fèves		Hygiène dans les exploitations	
Ardoisées	43	Méthodes d'amélioration	12
Couleur	10		
Endommagées	43	I	
De casse claire	33	Importance économique du cacao	23-27
De casse sombre	33	Impact	23
Défectueuses	39	Possibilités d'engranger des recettes	23
Flaveur	10	Social	23
Taille	10	Importateurs	
Taille des fèves	40-41	Agents/mandataires	68
Torréfaction	101	Distributeurs de marchandises physiques	67
Transformateurs	118	Intermédiaires	67
Flaveur	10,32	Négociants à l'importation	67
Caractéristiques	38	Importations	
Fève à la flaveur prononcée	15	De fèves de cacao	121
Flaveurs parasites	42	De produits dérivés du cacao	117
FOB	45	Droits d'importation	69
Contrats	44	Importateurs	1
Prix	30	Inde	88
Ventes	43-44,49	Indonésie	7,9,21,24-25,27,34
Fonds commun pour les produits de base	129	Industrie des cosmétiques	102
Fonds de roulement	91	Industrie pharmaceutique	102
Fongible		Infestation	46
Interchangeable	76	Voir aussi : Questions d'ordre phytosanitaire	
Marchandise	105	et fumigation	51
Uniforme	76	Innocuité des animaux et des végétaux	88
Fongicides	7	Insectes	43
Force majeure	66	Institute of London Underwriters' Cargo Clauses	51
France	17	Clauses de grève	50
Fumigants		Clauses de guerre	50
Bromure de méthyle	52	Intermédiaire	68
Phosphine	52	Intermédiaires indépendants (traitants)	28
Fumigation	51	International Cocoa Research and Education	
Coûts de la fumigation	54	Foundation (ICREF)	126
		Internet	115
G		Informations instantanées	29
Garanties de bonne fin	83	Irlande	116-117
German Cocoa Trade Association	134	Italie	116
Verein der am Rohkakaohandel beteiligten			
Firmen e.v.	134	J	
Ghana	7,9,17,19,24-25	Jamaïque	34
Diversification de l'économie ghanéenne	25	Java	12
Office de commercialisation du cacao		Jute	88
(Cocobod)	11,29		
Grainage	13,40-41	K	
Grèce	117	Kalimantan (Bornéo)	18
Grenade	24-25,34	Kraft Jacobs Suchard	118
Guittard Chocolate Company	118		
		L	
H		Lettre de crédit	44,82
Haïti	17	Lindt & Sprüngli	118
Hershey	100	Liqueur	15,69,101,108
Hershey Foods	118	London International Financial Futures	
Hong Kong (Chine)	116-117	& Options Exchange (LIFFE)	42,77
Hongrie	117	Londres	1
Huile de palme	16		
Hybrides	6,8		

Lutte contre les maladies		Fourmis noires	12
Champignons	8	Guêpes parasitiques	12
Insecticides	11	<i>P. Megakarya</i>	7
Pulvérisation sélective	11	<i>Phytophthora palmivora</i>	7
Régimes de gestion intégrée des maladies et des parasites	8	Pourriture brune	12-13
Techniques de gestion du sol	10		
Lutte contre les parasites	58	N	
Insectes prédateurs	8	Nacional	6
Moyens de lutte biologiques	8	National Futures Association (NFA)	79
Pratiques actuelles	58	Nations Unies	129
Solutions de remplacement potentielles	59	Commission mondiale sur l'environnement et le développement	8
		Navires de haute mer	29
M		Négoce du cacao	90-92
Madagascar	34	Négoce à découvert	90
Main-d'oeuvre	19	Négoce prudent (fonctionnel)	90
Maladies	1,7	Négoce par des bourses de marchandises	73
Balai de sorcière	13	Bourses de commerce	73
Ceratocystis	15	Négociant	68,91
Moniliose (<i>Moniliophthora roreri</i>)	7,15	Nestlé	67,108,118
Cedème des pousses	7	New York	1
<i>Phytophthora megakarya</i>	11	New York Board of Trade (NYBOT)	41,77
Pourriture brune	11-12	Nigéria	7,9,17,24-25
Programme de lutte	1	Secteur pétrolier	26
VSD (vascular streak die-back "des faisceaux vasculaires")	8	Nomenclature combinée (NC)	69
Malaisie	9,15,21,24-25,27	Norme européenne EN 766	89
Autorité fédérale responsable de la commercialisation de produits agricoles	16	Normes de classification	41,43,145
Mandants	29	Normes internationales applicables au cacao	
Marché		Code d'usages	141
Ancienne Union soviétique	115	Ordonnance-type	139
États-Unis	115	Norvège	117
Europe de l'Est	115	Nouvelle CAISTAB	29
Évolution	1	Nouvelle-Zélande	59,116
Fédération de Russie	115		
Tendances	1	O	
Union européenne	115	Océanie	116
Marchés de consommation	1	Office de commercialisation de produits du Nigéria	12
Marchés libres	28,30	Office international du cacao, du chocolat et de la confiserie de sucre (IOCCC)	88
Marchés		Membres	136
Marché à terme	74	Office national de commercialisation des produits de base	14
Marché au comptant	74	Office national du café et du cacao	14
Marché du physique, physique	74	Offices de commercialisation	12,28,83
Marché réel	74	Coopératives monopolistiques	28
Marchés mondiaux	12	Gouvernement	13
Marge	10	Marché libre	28
Marge initiale	79	Organisations d'agriculteurs	13
Marquage	66	Prélèvements	13
Mars	108,118	Secteur privé	13
Matières grasses autres que du cacao dans le chocolat		Offre	
Décision de l'Union européenne	124-125	Déficits structurels de l'offre	21
Mécanismes d'achat	29	Évolution historique de l'offre de cacao	17
Méthodes de commercialisation		Stocks et broyages	160
À la source	28-31	Opérateur (trader)	68
De l'exploitation jusqu'au port d'exportation	28	Operations sur écran	73
Mexique	5,24-25,117	Opérations de couverture	80,84
Mirides (capsides)	7,12-13	Arbitragistes	73
Moisissure	43	Dispositif de couverture	1
Moniliose	7	Opérations différentielles	80
Moyens de lutte biologiques	12	Opérations sur options	81
Champignon	11		

Options sur cacao	79	Surprix	15
Option d'achat	79	Volatilité	76
Option de vente	79	Prix (singulier)	
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture	21	Cours quotidien des fèves de cacao	78
Organisation internationale de normalisation (ISO)	40-41,86	Cycles de	21
Organisation internationale du cacao (ICCO)	21,88,129	Risques de	1
Site Web	159	Production durable	2,8
Organisation internationale du jute (OIJ)	88	Définitions	8
Organisation mondiale des douanes (OMD)	69	Rajeunissement et replantation	21
Organisations professionnelles	129-136	Sustainable Cocoa Program (SCP)	8
Organisme international traitant d'un produit de base	129	Production	
Œdème des pousses	7	Bénéfices	1
P		Coûts de	1
Pacifique	7,13,115	Gestion des intrants	21
Paiement	44,65	Mondiale	1,9,18,32
Après paiement	45	Par région	18
Comment réduire le risque de non-paiement	44	Pays producteurs	1,9
Documents remis en toute confiance	45	Producteur	1
Encaissement documentaire	45	Produits	
Lettre de crédit	44	Finis	1
Panama	34	Semi-finis	1
Papouasie-Nouvelle-Guinée	5,24-25,34	Q	
Parasites	1,7	Qualité	46
Foreurs de cabosse	7,12,16	Contrôle de la qualité	30
Teigne du cacaoyer	88	De l'exploitation au point d'exportation	57
Passagers clandestins	89	Détermination de la	65
Pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique)	69	Évaluation de la qualité	39
Pays d'Europe de l'Est	69	Humidité	44
Pays-Bas	17,106,111,122	Maintenir la	57
Le long de la rivière Zaan	111	Prescriptions relatives à la qualité	40
Principal secteur de broyage de cacao	111	Produire de la bonne qualité	38
Pesticides	87	Service fourni par l'exportateur	44
Petites exploitations	1,7,38-39	Questions d'ordre environnemental	2
Taille	27,38	Questions d'ordre phytosanitaire	51-53
Plantations	7	Questions phytosanitaires des contrats	53
Cultures sous forme de plantations	7	R	
Poids	65	Recettes à l'exportation	1,24
Bulletins de pesage	45	Part du total des exportations	25
Contrat poids délivré	45	Tirées du cacao	160
Contrat poids embarqué	46	Valeur des exportations de produits tirés du cacao	24
Erreurs	56	Récolte	
Réclamation pour freinte	45	Quantités récoltées	1
Police maritime	50-51	Récolte de cacao	7
Pologne	116-117	Récolte intermédiaire	7
Portugal	117	Récolte principale	7
Position non couverte	85	Saisons	8
Pratiques du négoce	1	Régions de l'Amazone	5
Précipitations	5	Réglementations	2
Principe	17	Relatives au cacao	86
Privatisation		<i>Règles du marché</i>	64,75
Achats et commercialisation	11	Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU 500)	45
Système de libre commercialisation	12	Rendements	5-6
Prix (pluriel)		République de Corée	116-117
Cours élevés du cacao au milieu des années 70	25	République dominicaine	17,24-25
Fèves de cacao	160	République tchèque	117
Marché international	1,12	Résidus	87
Payés au producteur	11-12,28	Risques	1
Risques	74	Gestion (Voir aussi : Opérations de couverture)	82-85

Risques de marché	84	Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises	
Risques liés à l'exécution (risques partenaires)	82	Système harmonisé (SH)	69-70
Risques physiques	82		
S			
Sabah			
Plantation Bal	15		
Sac			
Jute	88		
Lubrifiant sans hydrocarbure	88		
Polypropylène filé tissé	88		
Sacs			
De qualité alimentaire	38		
Samoa	33		
Sao Tomé-et-Principe	17,23,24,25		
Sarawak	27		
Schokinag Schokolade Industrie	118		
Séchage	5		
À l'air libre	7		
Acide acétique	7		
Aération	7		
Chaleur artificielle	7		
Processus naturel de	7		
Séchage au soleil	7,38		
Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques (FDA)	14,40,86-87		
Département américain du commerce (Bureau du recensement)	115		
Détenion automatique	54		
Tolérance zéro	54		
Secteur de la pâtisserie	14		
Secteur des produits laitiers	14		
Services d'appui	1		
Services de vulgarisation	8		
Sierra Leone	9		
SIFCA	67		
Sisal	88		
Sites Web	9,157		
Sol	20		
Gestion	20		
Qualité des éléments nutritifs	20		
Structure	20		
Utilisation d'engrais	20		
Sous-traitance	110		
Accords de	12		
Spéculateurs	73		
Sri Lanka	5,33		
Stock régulateur	130		
Stockage	1,76		
Substance qui appauvrit la couche d'ozone de Classe II	57		
Suède	116-117		
Suisse	116-117		
Sulawesi (Célèbes)	12,18,27		
Sur la base de flux tendus	106		
Surveillance/contrôle	65,55		
À l'arrivée	55		
Au départ	55		
Société de surveillance	83		
Surveillant indépendant	56		
Surveillant d'entrepôt	46,56		
Système de commercialisation libre	83		
		T	
		Taxe à l'exportation	40
		Teneur en graisse	11,38
		De l'amande décortiquée	41
		Terre	19
		Zones plantées de cacaoyers	1,5
		Tests organoleptiques	42
		<i>Theobroma</i>	17
		Timor oriental	12
		Togo	24-25,28
		Tourteau de cacao	11,108
		Tous risques	
		Voir aussi : Risques	49
		Trading fonctionnel	85
		Traitement après récolte	1,57-62
		Indonésie	12
		Transformation	1
		Importateur	1
		Locale	1,16
		Pressurage, pressage	14
		Produits finis à base de cacao	23
		Produits semi-finis à base de cacao	23
		Transformation à grande échelle	10
		Transformation après récolte	39
		Transformation du cacao	101-103
		Beurre	101
		Dans les pays producteurs	105-107
		Fèves	101
		Graine décortiquée	101
		Les données économiques de la	108-109
		Liqueur	101
		Poudre	101
		Rentabilité	109
		Torréfaction de la graine décortiquée	101
		Tourteau	101
		Transformation locale	23
		Transport maritime	46
		Affrètement	48
		Éléments documentaires	47
		Éléments physiques	46
		Expédition en vrac	47
		Fractionné	47
		Péniches LASH (navires porte-barges)	47
		Utilisation de conteneurs	47
		Trinité	15
		Trinité-et-Tobago	17,34
		Turquie	116
		Types de fèves	6
		Courantes	6
		Fines (fine ou flavour)	6
		Normales	6
		Ordinaires	6
		Vrac	6
		U	
		Ukraine	117
		Union européenne (UE)	111,115

Union internationale de chimie pure et appliquée (IUPAC)	89	Cacau comun	13
V		CCN-51	15
Valrhona	118	Criollo	5,33
Van Houten	102	Forastero	5,10
Variétés	5	Nacional	6,15,32
À base de Criollo	5	Trinitario	5
À base de Forastero	5	Venezuela	5,17,34
Amelonado	11	VSD (vascular streak die-back “die-back des faisceaux vasculaires”)	7
Amelonado/Forastero d’Afrique occidentale	16	W	
Arriba	15	World’s Finest Chocolate	118

Comment voir l'image cachée dans la couverture

Sur la couverture est représenté un ensemble de cabosses de cacao de diverses origines. Elle a été créée par Bohdan Petyhyrycz, Canada.

La couverture cache une image en trois dimensions qui peut être vue en utilisant les techniques suivantes :

Technique 1

Placez l'image à 25-30 cm de vos yeux, mais ne fixez rien du regard en particulier. Regardez simplement l'image et détendez-vous. Dans un premier temps l'image sera floue, mais elle commencera rapidement à changer. Continuez de ne rien fixer en particulier. Après un moment l'image en 3-D apparaîtra clairement.

Technique 2

Placez l'image juste devant vos yeux. L'image sera floue. Ensuite, sans rien fixer d'autre du regard (l'image doit rester floue), reculez lentement l'image. Arrêtez-vous à une distance d'environ 25-30 cm. Faites en sorte que l'image reste floue et l'image en 3-D apparaîtra.

Technique 3

Regardez un objet distant, par exemple par une fenêtre. Votre regard se porte à présent vers le lointain. Faites passer l'image dans votre champ de vision, entre vos yeux et l'objet distant, en maintenant l'image à quelque 25-30 cm de vos yeux. Continuez de vous concentrer sur l'objet lointain : l'image sera floue. Soyez patient et l'image en 3-D apparaîtra progressivement pour finalement devenir claire.

D'aucuns abandonnent si l'image en 3-D n'apparaît pas en l'espace d'une ou deux minutes. Tenez bon ! Avec un peu de patience, la plupart d'entre vous apprendrez les techniques.

Sur la couverture, l'image en 3-D cachée est un texte composé de deux mots qui se lisent verticalement, et qui ressemblent à :

C	C
O	A
C	C
O	A
A	O

CCI : Votre partenaire pour le développement du commerce

Le Centre du commerce international (CCI) est l'agence de coopération technique de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) chargée des aspects opérationnels du développement des échanges axés sur l'entreprise.

Le CCI aide les économies en développement et en transition, en particulier leurs secteurs commerciaux, à exploiter au maximum leur potentiel de développement des exportations et à améliorer leurs opérations d'importation.

Les six services essentiels du CCI sont les suivants :

- ▶ Développement des produits et des marchés
- ▶ Développement de services d'appui au commerce
- ▶ Information commerciale
- ▶ Mise en valeur des ressources humaines
- ▶ Gestion des achats et approvisionnements internationaux
- ▶ Évaluation des besoins et conception des programmes



Centre du commerce international
C N U C E D / O M C

Pour plus d'information :

Siège : CCI, 54–56, rue de Montbrillant, Genève, Suisse.

Adresse postale : CCI, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse.

Téléphone : +41 22 730 0111, *Fax* : +41 22 733 4439, *E-mail* : itcreg@intracen.org, *Internet* : <http://www.intracen.org>