

**Etude du potentiel de la
commercialisation des produits
agricoles des pays ACP (Afrique,
Caraïbes, Pacifique) utilisant les
indications géographiques et les
marques avec origine
(ACP-AGGI)**

AGRI-2012-EVAL-05

DÉCEMBRE 2013



Etude du potentiel de la commercialisation des produits agricoles des pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique) utilisant les indications géographiques et les marques avec origine

Les informations et points de vue exposés dans la présente étude n'engagent que leurs auteurs et ne sauraient être assimilés à une position officielle de la Commission. La Commission ne garantit pas l'exactitude des données figurant dans la présente étude. Ni la Commission ni aucune personne agissant au nom de la Commission n'est responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations contenues dans le présent texte.



Impressum

Editeur	REDD SA Avenue Charles-Dickens 6 CH-1006 Lausanne T. +41 21 533 10 30 F. +41 21 533 10 40
Auteurs Co-auteurs:	Dominique Barjolle, Olivier Renard, Pascal Bernardoni Monique Bagal (Chapitres 1, 2 et 4) Giovanni Belletti (Chapitres 4 et 5) , Andrea Marescotti (Chapitres 4 et 5) Giulia Onori (Recherche bibliographique, mise en valeur des données), Martine Laniau (Recherche, analyse et traitement de données), Hélène Bougouin (mise en valeur des données)
Mise en page	Pascal Bernardoni, Hélène Bougouin

Table des matières

1	Contexte de l'étude	1
1.1	Négociations internationales	1
1.2	Complexité des outils de protection	1
1.3	Accords de Partenariat Economique entre l'UE et les pays ACP	2
1.4	Coopération entre l'Union Européenne et les organisations panafricaines ou régionales	5
1.5	Expériences faites en Afrique de la mobilisation de la qualité liée à l'origine	7
1.6	Cadre juridique propre à la région spécifiquement étudiée	7
2	Objet, objectifs et portée de l'étude	8
2.1	Objet d'étude	8
2.2	Objectifs	9
2.3	Portée de l'étude	10
2.3.1	<i>Couverture géographique</i>	10
2.3.2	<i>Période considérée</i>	10
3	Points critiques de l'étude	11
3.1	Délimitation des impacts analysés	11
3.2	Extension des conclusions des études de cas, dont la portée est limitée	11
3.3	Qualité des données quantitatives disponibles en contexte africain	11
3.4	Recommandations limitées par les dimensions culturelles et institutionnelles	12
3.5	Temps nécessaire pour le développement des capacités et la mise en place des contrôles et certifications	12
4	Eléments de cadrage des études de cas	12
4.1	Justification du choix des études de cas	12
4.2	Identification des types d'origine utilisés	14
4.2.1	<i>Des IG sur les cacaos</i>	14
4.2.2	<i>Des IG sur les cafés</i>	15
4.3	Identification des instruments appliqués à l'utilisation de l'identité d'origine	16
4.3.1	<i>Cacao du Cameroun</i>	16
4.3.2	<i>Café du Kenya</i>	17
4.4	Identification des filières	19
4.4.1	<i>Considérations générales</i>	19
4.4.2	<i>Cacao du Cameroun</i>	20
4.4.3	<i>Café du Kenya</i>	26
4.5	Potentiels et obstacles pour des IG Cacao du Cameroun	29
4.5.1	<i>Potentiels</i>	29
4.5.2	<i>Les obstacles</i>	31
4.6	Potentiels et obstacles pour des café IG au Kenya	34
4.6.1	<i>Potentiels</i>	34
4.6.2	<i>Obstacles</i>	35
5	Analyse des thèmes	37
5.1	Potentiel de l'utilisation des indications géographiques et des marques d'origine pour les producteurs ACP	37

5.1.1	<i>Capacité des marchés locaux, nationaux, régionaux et internationaux à payer des prix rémunérateurs.....</i>	37
5.1.2	<i>Niveau de mobilisation des qualités liées à l'origine dans les stratégies commerciales (niveau d'utilisation de l'IG)</i>	41
5.1.3	<i>Impact économique: Identification des chaînes de causalité et quantification</i>	45
5.1.4	<i>Bénéfices financiers pour les producteurs ACP.....</i>	53
5.1.5	<i>Impacts environnementaux: identification des chaînes de causalité et quantification (pollution, biodiversité, ressources génétiques locales)</i>	57
5.1.6	<i>Impacts sociaux: identification des chaînes de causalité</i>	59
5.1.7	<i>Effets de la valorisation de l'origine sur le système local de production du produit d'origine (y inclus les produits et les producteurs qui restent hors de la stratégie de valorisation)</i>	61
5.2	<i>Obstacles à la commercialisation de produits agricoles IG et autres produits d'origine</i>	62
5.2.1	<i>Etape 1: Identification des produits</i>	62
5.2.2	<i>Etape 2: Qualification des produits d'origine</i>	64
5.2.3	<i>Etape 3: Rémunération des producteurs.....</i>	72
5.2.4	<i>Etape 4: Reproduction.....</i>	75
5.3	<i>Méthodes et systèmes potentiellement transférables.....</i>	76
5.3.1	<i>Analyse et évaluation des méthodes et des systèmes potentiellement transférables</i>	76
5.3.2	<i>Avantages et inconvénients</i>	84
6	Analyse des scénarios.....	87
6.1	<i>Objectifs.....</i>	87
6.2	<i>Points critiques selon les scénarios.....</i>	88
6.2.1	<i>Manque de lisibilité des politiques IG entre les pays ACP vs cohérence.....</i>	88
6.2.2	<i>Logique des politiques de la protection des indications géographiques dans les pays ACP: protection renforcée de la provenance vs valorisation des caractéristiques liées aux terroirs.....</i>	90
6.2.3	<i>Différentes modalités de contrôle (doublons vs synchronisation).....</i>	91
6.2.4	<i>L'IG comme «stratégie de différenciation» incluant la durabilité vs comme «outil de protection intellectuelle»</i>	92
6.2.5	<i>Implication des organisations de producteurs et des interprofessions IG pour établir des mécanismes de rémunération entre l'IG et la qualité.....</i>	94
6.3	<i>Éléments liés au contexte international</i>	95
6.3.1	<i>Accords internationaux sur la protection des IG: aucun changement vs protection plus élevée.....</i>	96
6.3.2	<i>Demande pour les IG sur le marché</i>	97
6.4	<i>Scénarios.....</i>	99
6.5	<i>Projections financières.....</i>	100
6.5.1	<i>Projection des revenus de la catégorie des petits planteurs</i>	102
6.5.2	<i>Des effets financiers différents selon les types de certification et de premium</i>	106
6.6	<i>Estimation à dire d'experts de la répartition des marges brutes au sein de la filière</i>	109
6.6.1	<i>Impact sur le bien-être social dans la région d'origine.....</i>	111
6.6.2	<i>Impact sur les ressources naturelles dans la région d'origine.....</i>	111
7	Conclusion et recommandations.....	113

7.1	Conclusion.....	113
7.2	Recommandations	118
7.2.1	<i>Pour les producteurs des produits IG</i>	<i>118</i>
7.2.2	<i>Pour les gouvernements et institutions publiques des pays ACP</i>	<i>119</i>
7.2.3	<i>Pour la Commission Européenne.....</i>	<i>122</i>
	BIBLIOGRAPHIE	126

Liste des Acronymes

A3C	Projet d'Assainissement de la Commercialisation Interne du Cacao et du Café
ACA	Anti Counterfeiting Agency
ACEFA	Programme d'Amélioration de la Compétitivité des Exploitations familiales Agropastorales
ACP	African Caribbean Pacific
ADD	Alternatives Durables pour le Développement
ADPIC	Accord sur les Aspects des Droits de propriété intellectuelle
AFD	Agence Française de Développement
AFT	Aflatoxine
AFOP	Formation Professionnelle dans les Secteurs de l'Agriculture, de l'élevage et de la pêche
ANPCC	Association Nationale des Producteurs de Café et de Cacao
AOC	Afrique de l'Ouest et Centrale
APE	Accord de Partenariat Economique
APROFAM	Agriculteurs pour la Promotion de la Femme à Andock-Minlaba
ARIPO	African Regional Intellectual Property Organisation
AUC	Africa Union Commission
BEAC	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
CAMACO	Cameroun Marketing Company
CBK	Coffee Board of Kenya
CdC	Cahier des Charges
CEDEAO	Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEEAC	Communauté économique des Etats d'Afrique Centrale
CICC	Conseil Interprofessionnel du Café et du Cacao
CIRAD	Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique
CMB	Coffee Marketing Board
CMD	Co-operative Market Department
CNCIG	Comité National de Coordination des Indications Géographiques
COOPEC	Coopératives d'Epargne et de Crédit
CONAPROCAM	Conseil National des Organisations des Petits Producteurs du Cameroun
CoP	Code of Practice
CRF	Coffee Research Foundation
DSCE	Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi
EAC	East African Community

EBA	«Everything but Arms»
ECA	Eastern and Central Africa
ECCOS	Ethics Commission for Cooperative Societies
EPA	Economic Partnership Agreement
EU	European Union
FAO	United Nation Organization for Food and Agriculture
FCC	Fédération pour le Commerce du Cacao
FEPA	Framework Economic Partnership Agreements
FLO	Fair Trade International
FODECC	Fonds de Développement des filières cacao et café
GEX	Groupement des exportateurs
GI	Geographical Indication
GIC	Groupe d'Initiative Commune
GIE	Groupement d'intérêt économique
GMO	Genetically Modified Organisms
GP	Groupement de producteurs
GSP	Generalized System of Preferences
ICCO	International Cocoa Organization
ICO	International Coffee Organization
IG	Indication Géographique
IITA	Institut International d'Agriculture Tropicale
ILO	International Labour Organisation
INAO	Institut National des Appellations d'Origine français
IP	Intellectual Property
IRAD	Institut de recherche agronomique pour le développement
HAP	Hydrocarbures Aromatiques Polycycliques
KCCE	Kenya Co-operative Coffee Exporter Ltd.
KEBS	Kenya Bureau of Standards
KEPHIS	Kenya Health Plant Inspectorate
KIPHIS	Kenyan Plant Inspector Service
KIPI	Kenya Industrial Property Institute
KPCU	Kenya Planters Co-operative Union
KCPTA	Kenya Coffee Producers and Traders Association
LDC	Less Developed Countries
LIFFE	London International Financial Futures and Options Exchange
MINADER	Ministère de l'Agriculture et du Développement rural du Cameroun

MINCOM	Ministère du Commerce
MINEPIA	Ministère de l'Élevage, des Pêches et des Industries Animales
MINRESI	Ministère de la Recherche Scientifique et de l'Innovation
NYBOT	New York Board of Trade
OAPI	Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle
OHADA	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONCC	Office National du Café et du Cacao
ONCPB	Office National de la Commercialisation des Produits de Base
OP	Organisation de Producteurs
OPA	Organisation de Producteurs Agricoles
OTA	Ochratoxine
PMA	Pays les moins avancés
PO	Producers Organizations
PFNL	Produit forestier non ligneux
PPDMVCC	Projet Production et Diffusion du Matériel Végétal Cacao et Café
SACCOs	Savings and Credit Co-operative
SAF	Systèmes Agro-Forestiers
SCAA	Specialty Coffee association of America
SODECAO	Société de Développement du Cacao
SOWEDA	South West Development Authority
SPS	Sanitary and Phyto-sanitary
STABEX	Stabilisation of Exports
SUACC	Syndicat des Usiniers et Acheteurs de cacao et Cafés du Cameroun
TBC	Tea Board of Kenya
TRIPS	Trade Related Intellectual Property Rights
UCCAO	Union Centrale des Coopératives Agricoles de l'Ouest
UE	Union Européenne
WTO	World Trade Organisation

1 Contexte de l'étude

1.1 Négociations internationales

Portant sur des produits comme le *Parmigiano Reggiano*, le *Café de Colombie* ou encore la *Tequila*, les Indications Géographiques (IG) définies dans à l'article 22-1 des accords ADPIC consacrent juridiquement une qualité liée à l'origine. La justification de l'accès à une protection spécifique des IG a été démontrée au plan international, même si les disputes légales continuent d'opposer deux conceptions de leur protection: par le biais des marques ou par le biais d'une protection *sui generis* (Sylvander et al., 2006).

A ce jour, les Etats membres de l'OMC n'ont pas encore trouvé un consensus sur la question de savoir si l'extension de la protection additionnelle à tous les produits fait partie du mandat des négociations du Cycle de Doha¹. Depuis juillet 2008, dans le cadre des négociations de l'OMC, les Etats forment officiellement deux coalitions autour de ces questions. Les pays du Groupe Africain appartiennent à la coalition des 108 pays et soutiennent la «Proposition majoritaire» (extension de la protection additionnelle à tous les produits (voir TN/C/W/5215) qui s'oppose à la «Proposition conjointe» réunissant notamment les Etats-Unis, l'Australie et le Canada.

La présente étude tient compte des négociations internationales dans ses recommandations stratégiques concernant les critères de choix des outils juridiques pour les bénéficiaires finaux, qui sont les producteurs et les consommateurs. En effet, pour arriver à une situation qui permette une réelle impulsion des IG sur le territoire sub-saharien, l'étude identifie toutes les opportunités et contraintes commerciales à court, moyen et long terme, les interactions entre les niveaux nationaux, régionaux et internationaux et propose des solutions compatibles avec les enjeux des négociations.

1.2 Complexité des outils de protection

En Afrique sub-saharienne, périmètre de l'étude, le cadre de la protection légale est en cours d'élaboration (Bagal et al., 2011). On note un nombre fort limité d'enregistrements d'IG dans le système *sui generis*, même si l'outil juridique existe entre les seize pays de l'OAPI et que les dispositifs de mise en œuvre sont en place dans de nombreux pays. Fin octobre 2013, seuls le Miel d'Oku et le poivre de Penja au Cameroun avaient été enregistrés en tant qu'IG *sui generis* par l'OAPI.

L'étude envisage de manière large les avantages et inconvénients des différents outils en faisant l'analyse des impacts de l'existence et de la mobilisation d'une qualité liée à l'origine, telle qu'elle est définie dans le guide FAO sur la promotion de la qualité liée à l'origine (Vandecandelaere et al., 2009) et sans présager de la forme d'outil juridique. Une grille a été développée spécifiquement pour les deux études de cas retenues.

L'étude proposée tient compte de la liberté laissée à l'Etat dans le cadre des Accords sur les Droits de Propriété Intellectuelle liés au Commerce (ADPIC, 1994) quant au choix des outils internes de protection de la qualité liée à l'origine. Par conséquence de leur intégration dans les ADPIC, les 154 Etats membres de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) doivent prévoir sur le territoire de leur juridiction les moyens juridiques d'invalider un signe distinctif de nature à induire le public en

¹ Les négociations concernent aussi la création d'un système d'enregistrement et de notification des vins et des spiritueux.

erreur ou constitutif d'un acte de concurrence déloyale au sens de l'article 10bis de la Convention de Paris. Ainsi, ces outils seront tantôt des marques, tantôt des IG dotées d'un régime *sui generis*. Dans le cas précis des études de cas retenues (café du Kenya et cacao du Cameroun), les outils mobilisés sont décrits dans la partie «Cadre méthodologique» au chapitre 5.

L'étude tient compte du fait que la protection des IG fondée sur le droit des marques est de portée limitée car elle n'empêche pas des tiers d'utiliser le nom dans sa version traduite ou apposé de termes délocalisants, elle implique un renouvellement à intervalles réguliers (dix ans généralement) et la preuve de confusion du consommateur doit être établie à chaque procès.

1.3 Accords de Partenariat Economique entre l'UE et les pays ACP

Les **accords de partenariat économique (APE)** sont des accords commerciaux visant à développer le libre échange entre l'UE et les pays ACP. La négociation est toujours en cours pour certains pays, mais d'autres ont signé des accords intérimaires.

L'UE négocie avec différentes régions qui sont (1) CARIFORUM (Forum des Caraïbes des États ACP); (2) Afrique centrale; (3) Afrique de l'Ouest; (4) La Communauté de développement d'Afrique australe (SADC) Groupe EPA; (5) Le groupe APE de l'Afrique australe (ESA) et de l'Est; (6) La Communauté est-africaine (EAC) et (7) la région Pacifique.

Ces accords, dans leur état actuel, prévoient la suppression immédiate des droits de douane sur les produits originaires des pays signataires entrant dans l'UE, et la suppression progressive des droits de douanes sur les produits originaires de l'Union européenne lors de leur entrée dans les pays signataires. Pour la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale, la suppression des droits de douane serait à l'horizon 2021. Les accords prévoient également un volet d'aide au développement par le déblocage de financement dans les domaines suivants: infrastructures, secteur agroalimentaire, industrie et juridique. Des structures régionales ad-hoc devraient être créées pour recueillir ces financements.

Ces accords prévoiraient également:

- l'interdiction de l'augmentation ou de la création de droits de douanes à l'importation;
- l'interdiction de quotas d'importation ou d'exportation;
- la suppression progressive des subventions à l'exportation des produits agricoles issus de l'UE;
- d'interdire les pratiques commerciales déloyales;
- de permettre la mise en place de mesures de sauvegarde multilatérales temporaires.

Tableau 1: Régime commercial actuel / ACP par Pays

	APE (10 PMA, 26 pays non-PMA)			EBA (30 pays les moins avancés)			RPG (11 non-PMA)[I]
Caraïbes	Antigua & Barbuda Bahamas Barbade Belize Dominique	Rep. Dominicaine Grenade Guyane Haïti Jamaïque	St Kitts & Nevis St Lucia St Vinc. & Gren. Suriname Trinité-et-Tob.				
Afrique centrale	Cameroun			République centrafricaine République démocratique du Congo (Kinshasa) Tchad	Guinée équatoriale São Tomé	Gabon[III] République du Congo (Brazzaville)	
Est / Afrique australe	EAC Burundi Kenya Rwanda Tanzanie Ouganda	ESA Comores Madagascar Maurice Seychelles Zimbabwe	Zambie (IV)	Djibouti Erythrée Ethiopie Malawi	Somalie Soudan		
Pacifique	Papouasie-Nouvelle-Guinée Fidji			Timor oriental Kiribati Samoa	Îles Salomon Tuvalu Vanuatu	Îles Cook Tonga Îles Marshall Niue Micronésie Palauⁱ Nauru	
Afrique de l'Ouest	Côte d'Ivoire Ghana			Bénin Burkina Faso Gambie Guinée	Guinée-Bissau Liberia Mali Mauritanie	Niger Sénégal Sierra Leone Togo Cap-Vert (V) Nigeria	
SADC	Botswana^{III} Lesotho	Namibie^{III} Mozambique	Swaziland	Angola			

I. Les pays non-PMA sont indiqués en **gras** et l'**Afrique du Sud** n'est pas incluse dans son régime commercial. ACDC n'est pas affecté par l'expiration des préférences commerciales de Cotonou.

II. Les pays du Pacifique ont des échanges de marchandises limités avec l'UE alors que le Nigeria et le Congo (Brazzaville) ont refusé de négocier des accords intérimaires.

III Ces pays ne seront pas éligibles pour le nouveau SGP 01.01.2014.

IV. La Zambie rejoint l'APE intérimaire en septembre 2008.

V. Le Cap-Vert a perdu son statut de PMA en 2008. Il a continué à bénéficier de l'initiative TSA jusqu'au 31.12.2011 et du SPG + depuis cette date.

Un certain nombre d'accords ont déjà été signés et ratifiés, alors que d'autres sont en cours de signature ou dans un stade de négociations lentes (cf. Tableau 2). Seule la zone CARICOM dans son intégralité a déjà signé son accord avec l'UE. Dans les zones Pacifique, Afrique Orientale et Australe (ESA), Afrique Centrale et Afrique de l'Ouest, seul un ou partie des pays membres ont signé les accords qui ont en retour reçu le consentement du Parlement Européen. Cependant, dans les cas du Cameroun et de la Côte d'Ivoire, les accords signés ne sont pas encore en vigueur.

Pour le reste des zones géographiques que sont l'Afrique Australe (SADC) et le Ghana, les modalités de signature sont en cours avec certains pays. Enfin, la Communauté d'Afrique de l'Est a clairement exprimé sa volonté de signer un accord plus large que l'accord proposé, qui est de fait en état stationnaire.

Tableau 2: Aperçu des accords

Statut	Accord	Commentaires
<i>Accords signés approuvés par le Parlement européen</i>	CARIFORUM	Signé le 15 Octobre 2008 et approuvé par le Parlement européen le 25 Mars 2009. Appliqué à titre provisoire.
	Pacifique	Signé par l'UE et la Papouasie-Nouvelle-Guinée le 30 Juillet 2009 et par les Fidji le 11 Décembre 2009. EP ratifié le 19 Janvier 2011. Ratification par l'UE complétée par le Conseil le 15 février 2011. PNG a ratifié en mai 2011. En vigueur depuis le 20 décembre 2009.
	ESA	Signé par l'UE et par Madagascar, Maurice, les Seychelles et le Zimbabwe, le 29 Août 2009. Seychelles ont ratifié. Madagascar et Maurice avisés application provisoire en Juillet 2011. Le Zimbabwe a achevé la ratification en Mars 2012. Application à titre provisoire à partir du 14 mai 2012. EP consentement donné le 17 Janvier 2013. Les Comores et la Zambie n'ont pas manifesté l'intention de signer.
	Afrique centrale	Signé par le Cameroun et l'UE le 15 Janvier 2009. Approuvé par le Parlement européen le 13 Juin 2013. Pas encore en vigueur.
	Côte d'Ivoire	Signé le 26 Novembre 2008 et approuvé par le Parlement européen le 25 Mars 2009. Pas encore en vigueur.
<i>Accords signés partiellement</i>	SADC	Signé par l'UE et par le Botswana, le Lesotho et le Swaziland, le 4 Juin 2009. Le Mozambique a signé l'accord le 15 Juin 2009. La Namibie indiqué qu'elle n'est pas prête à signer.
<i>Signature en attente</i>	Ghana	Les modalités de signature de la Communauté européenne sont en cours.
<i>Signature en attente</i>	CAE	CAE a indiqué qu'elle est dans l'attente d'une version plus large de l'APE («comprehensive APE»), et qu'elle renonce de ce fait à l'APE intérimaire tel que proposé.

Les raisons qui freinent l'aboutissement des négociations sont multiples et sont liées à la fois aux négociations à proprement parler et aux désaccords sur les concessions de différentes parties, mais aussi à des environnements difficiles comme des troubles et instabilité politiques.

Sur la question des IG, il faut noter que l'Afrique du Sud a accepté d'entrer en négociation sur un accord sur les IG, qui fut les prémisses à des négociations sur les services et les investissements.

En zone CARIFORUM, les Accords permettent une reconnaissance réciproque des IG, donnant ainsi aux pays concernés à la fois des obligations de contrôle des importations (lutte contre les contrefaçons) et des opportunités de développement des IG.

Dans le cadre de ces négociations, les IG ont été essentiellement abordées d'un point de vue juridique, mais aussi en tant qu'outil de développement pour les produits d'origine dans les pays concernés. Dans le cas de l'APE de l'Afrique de l'Est (EAC) par exemple, le domaine des IG est abordé sous l'angle de la coopération. Cette clause fait partie d'une série de mesures du chapitre «développement» que l'UE financerait en faveur du renforcement des capacités commerciales des agriculteurs africains. Cette approche vise à faciliter les importantes réformes à mener tant au niveau national que régional, pour créer les conditions d'une participation effective des pays de la région à l'APE.

En remarque générale, on peut dire que le point d'entrée juridique ne permet pas de surmonter le manque de capacité des acteurs des pays ACP à s'approprier et à tirer bénéfice de ces outils pour un développement économique et territorial. L'approche juridique doit donc être accompagnée, sinon précédée, par un appui multidimensionnel au développement des produits d'origine en zone ACP, ce qui est le cas mais d'une manière encore trop peu affirmée du point de vue de l'intégration des outils de protection et des mesures d'accompagnement de leur mise en œuvre dans les programmes de coopération technique de l'UE ou des pays membres de l'UE.

1.4 Coopération entre l'Union Européenne et les organisations panafricaines ou régionales

L'étude tient spécifiquement compte du contexte où l'Union Européenne, en tant qu'initiatrice de la Proposition Majoritaire dans le cadre des négociations de l'OMC, entend partager son expérience avec les Etats intéressés par une meilleure protection des IG par le biais d'un système d'enregistrement *sui generis*.

Le cadre actuel de coopération UE-Afrique est celui du JAES=Stratégie adoptée par l'UE et l'Afrique lors du Sommet de Lisbonne en décembre 2007. Dans le Plan d'action JAES 2011-2013, la Commission européenne (par la DG AGRI) travaille étroitement avec l'Union africaine et des organisations régionales africaines pour mettre en place des initiatives visant le développement des chaînes de valeur compétitives. Entre autres, une de ces initiatives est l'organisation d'une série d'ateliers sur les indications géographiques dans différents pays, en étroite coopération avec l'OAPI et l'ARIPO, ainsi que la signature d'un «Memorandum of Understanding» administratif avec l'ARIPO pour le soutien de l'adoption d'un cadre légal sur les indications géographiques

Parmi les travaux réalisés, citons les séminaires internationaux organisés par TradeCom à Montpellier, mars 2009 – Douala, avril 2010 – Cape Town, mai 2010 – Bruxelles, novembre 2010 et séminaire de Genève de mars 2011 organisé par ACP-MTS, sur mandat de la Commission européenne (DG AGRI).

Depuis la déclaration conjointe de l'Union Européenne et de l'Union Africaine à Kampala en 2011, l'assistance technique est davantage tournée vers les opportunités commerciales concrètes à disposition des produits africains dont la qualité est liée à l'origine, dans le souci de ne pas limiter la portée des assistances techniques à l'évolution d'un cadre institutionnel, mais de concrétiser les

opportunités de marché dans le contexte favorable d'une demande croissante pour ce type de produit dans l'Union européenne.

Pour mémoire, dans l'Union Européenne, le chiffre d'affaires des AOP et IGP des produits agricoles a été estimé pour l'année 2007 à 14,2 milliards d'euros au stade de l'expédition. Ce chiffre est tiré d'une estimation faite par la Commission Européenne qui signale par ailleurs une croissance constante du chiffre d'affaires de ces AOP et IGP entre 2005 et 2007, avec une pause pour les AOP en 2006².

Compte tenu des premiers inventaires réalisés (entre autres dans le cadre du Projet PAMPIG de l'OAPI, du Projet FAO PISA, et des études réalisées pour la préparation des séminaires TradeCom et FAO-OAPI de Conakry en décembre 2011), le nombre de produits dont la qualité est liée à l'origine est élevé en Afrique de l'Ouest, et d'une manière générale, le potentiel des IG africaines est important (cf. annexe 4 et carte 1).

Par ailleurs, la Commission européenne a signé, le 26 novembre 2012, à Zanzibar (Tanzanie), un accord de coopération avec l'Organisation de la Propriété Intellectuelle Régionale Africaine (ARIPO) visant à améliorer la protection des produits agricoles traditionnels (indications géographiques) en Afrique. Il s'agit, entre autres, de la promotion du cadre juridique des IG, d'informer les producteurs et les autres parties prenantes, ainsi que de renforcer la prise de conscience du public des indications géographiques et leur potentiel pour les producteurs africains.

L'accord (non contraignant) est un protocole d'entente administratif dans lequel la Commission et l'ARIPO s'engagent à travailler ensemble sur le développement des IG. Dans le cadre de la signature de l'accord, les IG suivantes avaient été proposées pour protection:

- Zanzibar cloves (clous de girofles) de Tanzanie
- Rift Valley Coffee de Tanzanie
- Sidamo coffee d'Ethiopie
- Rooibos d'Afrique du Sud
- Karoo lamb d'Afrique du Sud
- Beurre de karité du plateau Mossi du Burkina Faso
- Miel blanc d'Okou du Cameroun
- Poivre blanc de Penja du Cameroun
- Shama shea butter du Ghana
- Ghana Fine Flavour Cocoa
- Café Diama de Guinée
- Rwanda Mountain Coffee
- Mount Kenya Roses du Kenya
- Ngorongoro Mountain coffee du Kenya
- Rodrigues Limes de l'île Maurice
- Karakoel pelt de Namibie
- Senegal Yett
- West Nile district cotton de l'Ouganda
- West Nile Honey de l'Ouganda

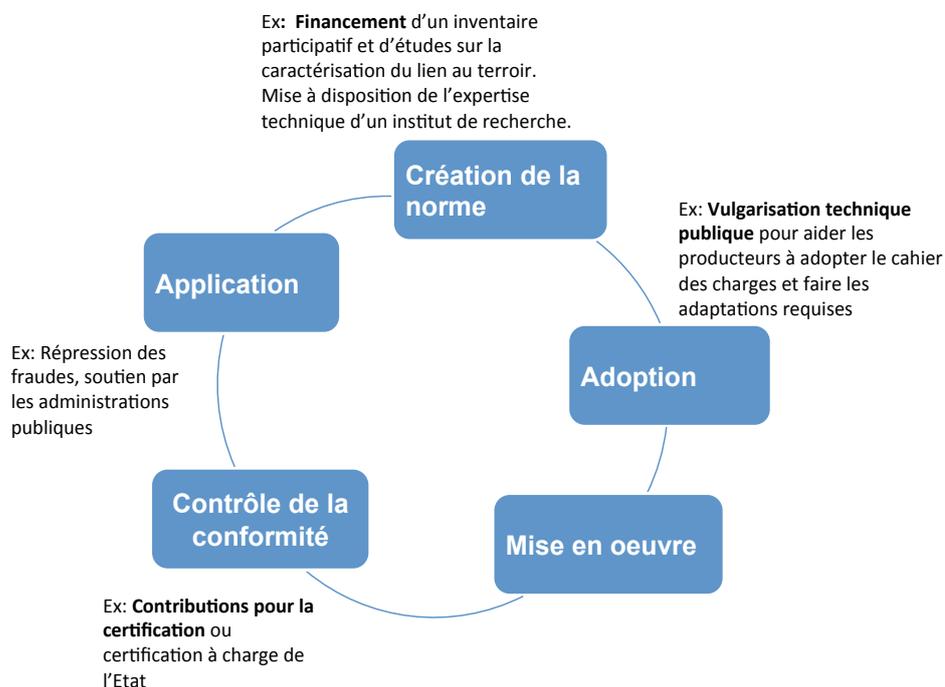
² En ligne sur le site de la Commission : http://ec.europa.eu/agriculture/quality/documents-links/index_en.htm.

1.5 Expériences faites en Afrique de la mobilisation de la qualité liée à l'origine

Même si l'enregistrement *sui generis* IG est un facteur avéré de succès, les travaux publiés démontrent que ce n'est pas le seul facteur qui explique les effets constatés.

Des contre-exemples existent également d'IG n'ayant pas le succès escompté sur le marché (Jeanneaux et al., *forthcoming*). Dans les pays en développement, les conclusions des séminaires organisés par TradeCom, ACP-MTS sous l'égide de l'Union Européenne et de l'Union Africaine, et sous celle de FAO-OAPI en 2010-2011 ont tous souligné que les coûts et charges administratives d'enregistrement, de contrôle et de certification sont des freins importants à la mobilisation de l'outil juridique de l'IG *sui generis* en Afrique.

L'étude a pour objectif de quantifier ces coûts et d'identifier les moyens que les Etats et les agences de développement peuvent développer pour aider les bénéficiaires à y faire face. Plusieurs pistes sont identifiées à ce niveau et ont déjà été mobilisées dans d'autres contextes, par exemple au Maroc, en Amérique du Sud ou en Asie (programmes FAO et de l'Agence française de développement). Les interventions sont identifiées selon les différentes étapes de la politique des IG, selon le schéma suivant, qui illustre avec des exemples concrets les différentes actions que certains Etats ont déjà mis en place pour faciliter le développement des stratégies commerciales fondées sur une qualité spécifique liée à l'origine.



Source: Barjolle & Vandecandelaere, 2013.

1.6 Cadre juridique propre à la région spécifiquement étudiée

Pour une partie des pays considérés par l'étude, le cadre juridique est celui de l'Organisation Africaine pour la Propriété Intellectuelle (OAPI). Les membres sont issus de la Communauté

économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)³ ou de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC)⁴ et sont notamment le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la Centrafrique, le Congo, la Côte d'Ivoire, le Gabon, la Guinée-Conakry, la Guinée Bissau, la Guinée Equatoriale, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Sénégal, le Tchad et le Togo. L'OAPI met à la disposition de ces Etats membres, à l'instar de l'UE⁵, un système abouti de protection des IG. Ce système *sui generis* est caractérisé par l'initiative de l'enregistrement laissée aux producteurs. A noter que le cadre juridique offert par l'OAPI est très fort, puisqu'au sein du territoire couvert par les Etats-membres, l'IG enregistrée est protégée en tant que telle et ne peut plus être utilisée par des tiers quand bien même l'origine véritable du produit est apposée, employée dans une autre langue ou encore légèrement déformée par des termes délocalisant tels que «genre», «type», «façon», «imitation» (Annexe VI de l'Accord de Bangui, articles 1 à 15).

D'autre part, l'écrasante majorité des pays membres de la CAE⁶ sont aussi membres de l'Organisation Régionale Africaine de la Propriété Intellectuelle (ARIPO). Le Conseil d'ARIPO a adopté le protocole de Banjul (1993) sur les marques qui donne mandat au Bureau d'ARIPO de recevoir et traiter les demandes de marques au nom des Etats d'ARIPO parties à ce protocole. Selon le protocole de Banjul, une IG peut être enregistrée comme marque collective ou marque de certification; un déposant peut remplir une seule demande soit auprès d'un des Etats contractants soit directement auprès de l'ARIPO et désigner les Etats où la protection est recherchée. Dans les membres de la CAE, seul l'Ouganda a adhéré à ce protocole de portée régionale. Le Kenya, la Tanzanie, le Rwanda et le Burundi protègent la qualité liée à l'origine dans leur droit interne par le droit des marques collectives et/ou de certification. L'adoption (ou la tentative) par le Kenya, le Rwanda et l'Ouganda de lois *sui generis* est une invitation à l'approche comparative visant à faire ressortir les éventuelles pertes ou gains enregistrés suivant l'outil privilégié à l'endroit d'une IG. En tout état de cause, les Etats de la CAE se sont engagés à coopérer sur la protection des droits de propriété intellectuelle, dont les IG, en vertu de l'article 43.2 (f) du *EAC Common Market Protocol*⁷.

2 Objet, objectifs et portée de l'étude

2.1 Objet d'étude

Cette étude porte sur les produits locaux, traditionnels et dont la qualité est liée à l'origine. En Afrique sub-saharienne, plusieurs IG sont reconnues par le marché et constituent des IG au sens de la définition des accords Accord sur les Aspects des Droits de propriété intellectuelle (ADPIC) (article 22-1).

Afin de comprendre les effets de la reconnaissance et la protection d'une indication géographique (protégée *sui generis* ou par une marque d'origine), il est important de conceptualiser l'IG, en elle-

³ Bénin, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Léone, Togo.

⁴ Angola, Burundi, Cameroun, Centrafrique, Congo, RD Congo, Gabon, Guinée Equatoriale, Sao Tomé et Príncipe, Tchad.

⁵ Règlement (1151/2012) relatif aux systèmes de qualité applicables aux produits agricoles et aux denrées alimentaires.

⁶ Kenya, Ouganda, Tanzanie, Rwanda et Burundi.

⁷ PROTOCOL ON THE ESTABLISHMENT OF THE EAST AFRICAN COMMUNITY COMMON MARKET, http://www.sadc.int/files/7013/3164/6942/EAC_Common_Market_Protocol.pdf

même et par rapport au système de production du produit d'origine qui va être défini et éventuellement protégé par l'IG. Tout d'abord, les effets d'une IG dépendent fortement des caractéristiques du cadre général, légal et institutionnel, permettant la reconnaissance, la protection et la gestion de toutes les IG dans un territoire donné. Selon une vision strictement légale et juridique, ce cadre général donne à la fois une définition des IG et un mécanisme de reconnaissance des IG en tant que telles, en précisant les producteurs qui détiennent le droit de demander et utiliser l'IG protégée (droit d'utiliser), et les outils nécessaires pour empêcher l'utilisation de l'IG sur les produits qui ne respectent pas les règles convenues d'utilisation (droit d'empêcher l'utilisation). Ce cadre est le résultat des lois et décrets, mais aussi des procédures administratives visant à permettre aux parties prenantes de demander l'enregistrement d'une IG et obtenir une protection contre l'utilisation illégitime ou incorrecte de l'IG. Deux questions clés à ce sujet sont de savoir si la loi exige:

- Une spécification qui définit les limites de la production et les caractéristiques du processus de production et du produit fini (cahier des charges).
- La présence d'un système formalisé de contrôle qui détermine la correspondance entre le produit et le cahier des charges (contrôle et certification).

Pour les produits exportés, la situation est plus complexe, et l'efficacité de l'IG dépend d'une façon très importante de la reconnaissance du système national pour la protection des IG dans les pays étrangers.

Il faut distinguer le produit d'origine (PO) (dont la qualité spécifique est liée à son territoire et qui souvent en porte le nom) du produit avec indication géographique enregistrée (IG), qui est officiellement enregistré sur la base d'un cadre légal (système *sui generis* et marque d'origine). PO et IG sont, les deux, le résultat de systèmes locaux de production qui font usage de ressources locales spécifiques dans le processus de production. Lorsque l'enregistrement en IG est obtenu, un sous-système d'entreprises utilisant l'IG reconnue conformément à des règles spécifiques peut être identifié à l'intérieur du système de production du produit d'origine.

2.2 Objectifs

L'étude a pour objectif général l'identification de stratégies marketing de produits d'origine provenant des pays ACP, qui sont couronnées de succès.

Les objectifs spécifiques sont:

- L'évaluation des avantages potentiels d'un marketing de différents produits, y compris les produits indigènes, traditionnels et locaux sous forme d'indication géographique ou de marque collective se référant à l'origine; avec une attention toute particulière pour les petits producteurs.
- L'analyse des obstacles de la commercialisation de produits d'indication géographique ou de marque collective se référant à l'origine, en particulier en relation avec:
 - La constitution d'Organisations de Producteurs.
 - Les systèmes de contrôle de qualité et de traçabilité.
- L'identification des stratégies et initiatives pour surmonter ces obstacles, en utilisant les exemples existant de bonnes pratiques dans les pays ACP.
- La formulation de recommandations et l'identification des besoins d'études complémentaires.

La méthodologie adoptée a pris en compte l'importance d'évaluer ces différents aspects avec une attention toute particulière pour les petits producteurs.

2.3 Portée de l'étude

2.3.1 Couverture géographique

L'étude porte sur les indications géographiques et les marques d'origine dans les pays ACP. Cependant, l'étude a porté plus spécifiquement sur trois régions économiques africaines:

- La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).
- La Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC).
- La Communauté d'Afrique de l'Est (CAE).

Les deux études de cas ont été identifiées dans ces régions; l'une au Kenya et l'autre au Cameroun. La CAE se différencie principalement par le fait que les pays qui la composent ont une forte tradition de marque commerciale, alors que les pays de la CEDEAO et de la CEEAC travaillent ces dernières années sur la mise en place d'un système de protection *sui generis*. Le choix méthodologique est d'analyser deux études de cas dans deux environnements législatifs différents.

Bien que les deux études de cas soient localisées dans deux pays, l'étude porte sur une aire géographique plus large, et l'analyse des types d'origine utilisés, ainsi que des instruments de protection et des chaînes de commercialisation s'appliquent au moins aux deux régions des études de cas.

La recherche est fondée à la fois sur les connaissances des membres du consortium et sur les réseaux entretenus par ceux-ci au sein des différents pays des régions considérées. En outre, une experte en IG basée en Afrique centrale a comblé les lacunes d'information et actualisé les données.

2.3.2 Période considérée

L'étude a tenté de prendre en compte la période allant de 2002 à 2012. Certaines informations relatives aux années antérieures à 2002 ont été prises en compte. Il est certain que 10 ans de recul sont nécessaires pour tirer des conclusions fiables sur l'impact des stratégies marketing des produits locaux, traditionnels et d'origine. La quantification des impacts économiques, sociaux et environnementaux en s'appuyant sur des données assez longues a cependant constitué un défi important. Le contexte actuel est celui de stratégies émergentes (IG en construction, marques collectives ou de certification récentes). Une perspective historique restreinte a donc constitué une limitation importante de l'étude. Etant donné l'impossibilité d'une analyse ex-post des effets de la reconnaissance formelle de l'IG par loi *sui generis* ou par marque collective, les effets attendus de cette reconnaissance ont été identifiés par des entretiens avec les parties prenantes et des confrontations lors de focus groups. En outre, certains effets ont été directement mesurés sur la période effective d'enregistrement, qui est parfois plus courte que les 10 ans envisagés initialement.

L'étude a donc permis, sur la base de deux études de cas de type «analyse de filière», de dégager les effets et impacts de différentes natures sur les opérateurs concernés, ainsi que sur la dynamique de commercialisation des produits liés à l'origine. A partir de ces analyses, les principaux facteurs contribuant à bénéficier durablement aux petits producteurs, d'un point de vue économique, social et environnemental, ont été identifiés pour les différents outils de protection et stratégies de commercialisation étudiés. Des recommandations opérationnelles ont été formulées, afin de pouvoir

mettre en lumière les principaux risques et les avantages liés à la commercialisation des produits liés à l'origine, et contribuer ainsi au développement de ces produits en zone ACP.

3 Points critiques de l'étude

3.1 Délimitation des impacts analysés

Un aspect central de l'étude est la relation coûts-bénéfices de la transition d'IG «informelles» à IG formelles. Par rapport à la situation de la région considérée, la principale difficulté pour remplir l'objectif d'évaluation des avantages potentiels d'un marketing de différents produits sous forme d'indication géographique ou de marque collective se référant à l'origine est que les seules indications géographiques enregistrées dans les régions concernées par l'étude sous un régime *sui generis*, l'ont été pendant l'année 2013, coïncidant avec la conduite de l'étude. La plus grande limite à l'étude est qu'il n'a donc pas été possible de faire l'estimation de l'impact d'un régime de protection en tant qu'IG *sui generis*. C'est pour cela que l'étude proposée se positionne sur l'analyse des stratégies de mobilisation de la qualité spécifique liée à l'origine, en prenant en compte les différents outils juridiques de protection existants ou en développement, y compris des marques collectives ou de certification se référant à l'origine.

3.2 Extension des conclusions des études de cas, dont la portée est limitée

Une des limites importante de l'étude consiste dans le choix restreint de deux études de cas. Il a été possible d'enrichir ces études de cas détaillées par une vaste étude bibliographique, portant en particulier sur les thèses (master et PhD) soutenues sur le sujet et en particulier sur le riz de Kovié (Glé, 2010), sur le thé du Rwanda (Hafashimana, 2010), sur l'Echalote du pays Dogon (Meyer, 2010) et celui sur la stratégie de développement des produits d'origine au Sénégal (Kanouté, 2010), ainsi que sur d'autres cas analysés dans plusieurs pays du sud (Chapados & Sautier, 2009), pour citer les principales, ainsi que les avis d'experts. L'ensemble des débats et discours autour de l'objet d'étude (séminaires financés par l'Union Européenne en 2010 et 2011 co-organisés par l'OAPI et la FAO) ont été pris en compte.

3.3 Qualité des données quantitatives disponibles en contexte africain

La collecte de données et d'informations factuelles et fiables est difficile en contexte africain. Les statistiques ne descendent pas dans le détail des produits locaux, traditionnels et d'origine. D'une manière générale, la qualité des recensements est très variable et les séries temporelles ne sont pas facilement accessibles. Dans ces conditions, la méthode se centre sur le rapport de causalité entre les effets positifs, ou négatifs, sur le revenu des producteurs, les dimensions sociales ou les aspects environnementaux, et les stratégies de mobilisation de la qualité liée à l'origine. Ces relations ont été vérifiées en détail sur les deux études de cas, puis l'analyse des thèmes a tenu compte des perspectives et conclusion, sur la base des autres études réalisées sur la question. Le rapport coût/bénéfice a été estimé en rapportant les coûts additionnels liés à la commercialisation des produits en IG (contraintes de cahier des charges, plan de contrôle, campagne de promotion collective, etc.) à leurs bénéfices directement imputables au passage en IG (différentiel de prix, accroissement des volumes et autres bénéfices financièrement quantifiables) selon une approche fondée sur l'estimation de la valeur ajoutée nette et du taux interne de rentabilité.

3.4 Recommandations limitées par les dimensions culturelles et institutionnelles

Notre expérience de terrain et les recherches menées sur le sujet montrent que l'organisation des producteurs représente le plus souvent la contrainte majeure pour développer des stratégies de mobilisation de la qualité liée à l'origine sur le modèle européen de démarches collectives. Comme mentionné plus haut, la dimension collective est cependant identifiée comme un facteur clé du succès des démarches IG en Europe. Une des limites à l'étude est le manque de soutien plus global des démarches collectives en général, et la faible expérience des producteurs dans le travail organisé de manière collective dans les pays concernés. La structuration antérieure des producteurs dans les contextes des études de cas a été prise en compte, mais les coûts liés n'ont pas pu être évalués. De même, les aspects culturels ont été également pris en compte dans l'analyse, afin de comprendre autant que possible l'articulation entre les pratiques locales et les textes, pour une grande part issus d'accords internationaux.

3.5 Temps nécessaire pour le développement des capacités et la mise en place des contrôles et certifications

L'exploration des alternatives en matière de certification – certification de groupes, agence étatique ou système géré par les producteurs – a été menée, afin d'identifier par quelles modalités peuvent être réduits les coûts, et ainsi faciliter l'adoption des IG et des marques collectives comme outils de promotion des produits.

De ce point de vue, les initiatives en matière d'agriculture biologique, de commerce équitable et autres standards volontaires ont permis le développement de compétences en matière d'organisation des filières, de certification et d'approche qualité, que ce soit au sein des services de conseil étatiques ou privés, ou des organismes de certification créés pour ces standards. Dès lors, l'étude a mutualisé ces connaissances afin d'élargir la palette des standards dont font partie les IG *sui generis* et les marques d'origine collectives et de certification.

La possibilité de synergies entre différentes certifications a été également étudiée (IG-équitable, IG-Bio, etc.).

4 Eléments de cadrage des études de cas

4.1 Justification du choix des études de cas

La difficulté majeure de l'étude résidait dans l'établissement d'une réelle évaluation économique quantitative et représentative. Les données économiques sont très difficiles à obtenir en contexte africain. La revue systématique des produits inventoriés et présentés par les pays lors des séminaires susmentionnés a permis de sélectionner deux produits pour lesquels les données étaient relativement disponibles ou mobilisables. En l'absence d'IG enregistrée au moment du démarrage de l'étude, les produits retenus remplissent les critères de réputation établie auprès du consommateur en tant que produit d'origine, ainsi que celui d'être au bénéfice d'une ou plusieurs marques enregistrées dans les systèmes juridiques en vigueur, et dans les pays d'exportation.

L'étude se base sur deux cas concrets, le **Cacao du Cameroun** et le **Café du Kenya**, qui représentent des démarches visant à commercialiser des produits avec une indication géographique qui (i) ont

déjà une protection de type marque de certification (café du Kenya), et/ou (ii) qui sont sur le point d'obtenir un enregistrement comme indication géographique sur la base d'un régime de protection *sui generis* (cacao du Cameroun) ou qui probablement le seront dans le futur (café du Kenya). En plus, des initiatives autour des IG locales sont en développement dans les deux filières. Il est apparu clairement que les produits choisis ont les caractéristiques suivantes:

- Un fort lien au terroir.
- Une dynamique collective déjà en-cours.
- Une historicité de l'utilisation du nom géographique du produit dans la commercialisation du produit.
- Une reconnaissance locale et régionale du produit par les consommateurs, qui se traduit par une fidélité, une réputation, des usurpations, et un prix plus élevé que pour des produits d'une autre origine géographique.
- Un potentiel commercial avéré, qui se traduit d'ores et déjà par des exportations significatives.
- L'existence d'études détaillées basées sur des recherches de terrain probantes, comportant des données fiables tant qualitatives que quantitatives.
- La connaissance préalable des produits, des opérateurs et des informateurs, sur la base des réseaux personnels des différents experts membres du consortium avec les personnes ressources clés pour l'acquisition des données manquantes.

Par ailleurs, les produits choisis sont issus de pays ayant des systèmes de protection des IG actuellement différents, l'un plutôt basé sur l'approche de marque de certification (Kenya) et l'autre ayant adopté un système *sui generis* (Cameroun). L'objectif recherché était de pouvoir alimenter la discussion autour des outils juridiques de protection sur la base d'évaluation concrète du ratio coût/bénéfice des deux types d'outils, même si certaines estimations resteront nécessaires dans les deux cas puisque l'IG est en construction mais n'est pas encore enregistrée. Le but est également d'apprécier l'efficacité et l'efficacités des démarches visant à la commercialisation de produits avec un signe d'origine. Il est indubitable que l'environnement institutionnel et légal a des répercussions importantes sur les coûts de transaction liés à ces démarches.

Les deux produits ont aussi été choisis pour leur appartenance à deux groupes de produits significatifs et stratégiques pour l'Afrique et pour les pays ACP en général, à savoir le café et le cacao.

Cacao du Cameroun

Le cacao du Cameroun jouit d'une réputation avérée. Il est connu pour la grosseur de ses fèves, son grainage fort et stable, sa bonne homogénéité et sa couleur rouge brique (recherchée par les chocolatiers parce que indispensable pour la fabrication de biscuits noirs aux USA).

Un climat favorable à la cacaoculture et des sols volcaniques riches en humus donnent au cacao du Cameroun une bonne acidité, une amertume et un goût corsé très apprécié par les chocolatiers. Néanmoins, la typicité du cacao de Cameroun n'est pas validée au niveau scientifique et demanderait des travaux de recherche pour consolider cette appréciation. Les principales zones de production de cacao du Cameroun sont situées dans les régions Sud-Ouest (50% de la production totale), Centre (35%), Sud (10%), et Est (5%).

Kumba dans la région Sud-Ouest est connu comme le plus **grand centre commercial de cacao dans la région d'Afrique centrale**. Nkondjock et Nyon ont été identifiées comme deux régions productrices de cacao fin.

Une étude pédologique a fait apparaître cinq zones agro-écologiques au Cameroun auxquelles correspondent des différences entre cacaos produits sur des sols et dans des climats différents. Par ailleurs, les premiums payés à ces terroirs sont une invitation à penser qu'en plus de la typicité nationale liée à la couleur rouge du cacao, des particularités supplémentaires au niveau local pourraient être valorisées par une indication géographique.

C'est ainsi que le cacao de Nkondjock (Littoral) s'est déjà affirmé par sa typicité liée notamment à son goût boisé.

Les zones de Mbam et de Tonga (Centre) présentent la particularité d'un cacao sur savane avec pour corollaire le respect de l'environnement et de la biodiversité.

La zone du Mont Cameroun (Sud-Ouest) présenterait un peu moins d'intérêt malgré une forte acidité et son potentiel de marketing lié au tourisme dans cette région. Dans le Sud-Ouest, du fait des réalités climatiques qui imposent la récolte du cacao en saison des pluies, le cacao est généralement séché au feu de bois, sur des séchoirs traditionnels.

Café du Kenya

Le café du Kenya est réputé pour l'intensité de sa saveur, la plénitude de son corps et l'agrément de son arôme. L'altitude des hauts plateaux **volcaniques** qui entourent le Mont Kenya, le deuxième sommet le plus haut d'Afrique, et de la chaîne des Aberdare (**région du centre-est**), conjuguée à l'acidité du sol, crée des conditions idéales pour la culture du café.

La région de production est recouverte **d'une forêt indigène totalement préservée**. Une abondante faune sauvage prospère dans ce microclimat unique.

Aujourd'hui, le Kenya cultive son café à une altitude comprise entre 1 400 et 2 000 mètres. La surface cultivée actuelle s'étend sur 170 000 hectares environ. Le café cultivé au Kenya est de type «arabica doux».

Les régions de culture ont pour nom **«Mount Kenya West»**. Il s'agit des régions de Kiambu, Kirinyaga, Murang'a, Nyeri, Ruiru et Thika. Nyeri et Murang'a se distinguent particulièrement dans la culture du café du Kenya.

4.2 Identification des types d'origine utilisés

Les deux études de cas identifiés pour la conduite de cette étude sont le **Cacao du Cameroun** et le **Café du Kenya**. Dans les deux cas, des initiatives de différenciation et de promotion d'indications géographiques sont menées tant au niveau national qu'au niveau local.

Dans le cas du cacao du Cameroun, l'étude couvre les cacaos fins des régions de Nkondjock et Nyon, tout en analysant la stratégie d'une indication nationale cacao du Cameroun. De manière analogue, les démarches entreprises dans les cas des cafés des régions de Nyeri et Murang'a sont prises en compte dans l'étude en analysant aussi l'approche développée sous la marque *Kenya Coffee*.

4.2.1 Des IG sur les cacaos

L'IG est intéressante parce qu'elle est potentiellement capable de transférer du pouvoir aux producteurs mais pose toutefois la question de la définition de la qualité du cacao, cacao marchand

ou chocolat. Quels attributs pour mesurer ou tracer cette qualité promise aux consommateurs ? Par exemple, il faut tenir compte dans la réflexion du fait que la notion de «variété» est très floue: le plus souvent les plantations sont composées de mélanges d'hybrides (variations d'hybrides aux contours peu fixés, avec une composition des mélanges qui varie fortement entre le début et la fin des récoltes). Les rendements sont souvent très variables. De plus, les facteurs «variétés» et «rendements» ont été très peu étudiés dans leur impact sur la qualité et le goût du cacao en tant que produit intermédiaire, et encore moins dans la dimension du chocolat en tant que produit semi-fini, puisque bien souvent, le chocolat brut est encore travaillé par le chocolatier pour fournir au client un produit final.

Toute la chaîne de causalité entre la variation de qualité liée au terroir et celle perçue par les consommateurs finaux est donc très mal renseignée et ne fait pas l'objet de publications assez nombreuses permettant des conclusions précises. Cette situation de départ est très différente de celle des vins ou des fromages par exemple. L'effet «terroir» n'est pas encore documenté.

Les démarches IG sur le cacao du Cameroun en sont encore au point de la réflexion et des intentions. Elles prennent forme à deux niveaux:

- a) *Niveau national*: L'intention est de transformer la «provenance» Cameroun in IG enregistrée, tout en maintenant les règles (lois) actuelles en ce qui concerne la définition de la qualité (Le cacao du Cameroun connaît une classification fondée sur les grades. Contrairement au cas du Kenya, la réflexion actuelle ne semble pas s'orienter vers l'exclusion de certains grades d'une future IG). Cette initiative a été évoquée lors du séminaire ONCC-CTA-ORIGIN. A priori, une IG nationale sur le cacao serait déjà possible; elle s'appuierait sur les décrets nationaux concernant le conditionnement du cacao et serait portée par une institution publique ou par l'interprofession.
- b) *Niveau local*: Les IG locales arriveraient ensuite. Il ressort des entretiens sur le terrain que l'ONCC pense faire enregistrer certains noms locaux en tant que marque collective d'ici la fin de l'année. A ce jour, il n'y a pas de stratégie définitive sur les IG en soi, l'enjeu étant surtout de relever la qualité générique du produit pour éviter une décote au niveau international.

Aucune analyse ne permet de les différencier pour l'instant. L'expérience conduit à penser qu'il serait possible d'établir des critères distinctifs sur le caractère plus ou moins «boisé» de certains cacaos. D'autre part, la question de la coexistence entre IG et marque collective a été abordée à l'OAPI: comment faire enregistrer une IG puis des marques collectives pour les IG locales ?

Au Cameroun: Il n'est pas exclu d'enregistrer plusieurs IG pour une même catégorie de produits. On peut envisager, par exemple, une IG Cacao du Cameroun en plus d'une IG cacao de Nkondjock. Ceci ne poserait pas de gros problèmes puisque l'IG cacao du Cameroun est fondée sur un «cahier des charges» (décret) obligatoire.

4.2.2 Des IG sur les cafés

De la même manière que dans le cas du cacao, la qualité du café sur le marché de détail est fonction à la fois de celle de la matière première et de celle sa transformation et en particulier de la torréfaction. La torréfaction joue un rôle déterminant et les consommateurs sont le plus souvent sensibles à la marque de café qui identifie le torréfacteur avec une qualité premium.

Les torréfacteurs mélangent des cafés de qualités et provenances différentes de façon de obtenir une qualité constante et en ligne avec le profil final de leurs produits. Il s'agit aussi de contrôler les coûts de production. Les cafés torréfiés mono-origine sont une nouveauté sur le marché, souvent

proposée par des petits torréfacteurs qui travaillent sur des niches haut de gamme, mais parfois aussi par de grandes entreprises.

En général, il est très difficile pour les producteurs de se faire identifier sur le marché final, cela demande des formes d'organisation spécifiques et/ou une grande capacité de marketing. Le rôle de l'origine dans ce contexte doit donc être questionné: l'origine peut être conçue «à l'européenne» c'est-à-dire un outil pour le marché final, ou comme un outil pour le marché intermédiaire donnant des garanties de qualité plutôt générique aux acheteurs professionnels, et donc en jouant un rôle de standard «industriel» (relations Business to Business - B2B).

4.3 Identification des instruments appliqués à l'utilisation de l'identité d'origine

4.3.1 Cacao du Cameroun

Cadre légal

Le Cameroun est membre de l'OMC depuis le 13 décembre 1995 et signataire de l'Accord de Bangui instituant l'OAPI, tel que révisé en 1999. A ce titre, il bénéficie pour les IG du cadre *sui generis* de protection des IG⁸. Peut constituer une IG au Cameroun tout produit agricole, naturel, artisanal ou naturel présentant des caractéristiques particulières liées à l'origine. La demande en protection par l'IG doit être assortie du paiement de la somme de 400 000 FCFA qui permet, après examen de la demande, d'enregistrer la dénomination sans renouvellement. D'après l'article 15.4 de l'Annexe VI de l'Accord, «*le contrôle de la qualité des produits mis en vente ou exploités sous une indication géographique enregistrée, ainsi que l'interdiction de l'utilisation de ladite indication géographique sont décidés par voie réglementaire par l'autorité nationale compétente de l'Etat membre concerné*». Comme les **indications géographiques** (Article 1-b de l'Annexe VI), l'accord de Bangui harmonise les **marques collectives** (article 2-2, Titre I de l'Accord) au niveau régional.

Cependant, en dépit de l'existence de ce cadre favorable, seuls le Poivre de Penja et le Miel d'Oku sont enregistrés à l'OAPI.

Le décret déterminant pour le secteur du cacao du Cameroun est le décret n° 97/130/PM du 23 mars 1997 réglementant le conditionnement et la commercialisation des fèves de cacao⁹.

Outil de référence à l'origine

Le décret portant sur le conditionnement et la commercialisation des fèves de cacao impose l'utilisation de l'indication de provenance «Cameroun» à côté de la mention «cacao» sur tout sac de cacao du Cameroun destiné à l'exportation (article 23 du décret).

La démarche IG étant encore relativement nouvelle au Cameroun, les infrastructures nationales destinées à mettre en œuvre effectivement la protection juridique sont encore mal identifiées (Comité national IG, organisme de contrôle).

⁸ L'Accord de Bangui de 1998 définit les IG comme «[...] des indications qui servent à identifier un produit comme étant originaire du territoire d'un Membre, ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique».

⁹ Le décret n° 97/130/PM du 23 mars 1997 réglemente le conditionnement et la commercialisation des fèves de cacao originaires du Cameroun. Il précise par ailleurs les conditions générales auxquelles doivent répondre les fèves de cacao destinées à l'exportation, leur conditionnement et le contrôle de qualité et de l'état phytosanitaire.

Le Cameroun fait partie de ces pays qui envisagent de convertir leur production de cacao en production biologique.

Infrastructures de contrôle et de traçabilité

La loi n° 95/11 du 27 juillet 1995 portant sur l'organisation du commerce du cacao et du café et son décret d'application n° 95/674/PM du 15 décembre 1995 prévoit que le contrôle de qualité à l'achat du cacao et du café est placé sous la responsabilité conjointe de l'acheteur et du producteur. Il semblerait que ces derniers acteurs aient recours aux organisations principales de contrôle qualité (AGROGIC, La Griffe du Littoral, ACE, SGS, UCC, HYDRAC, Certispec). Ces 7 organisations sont agréées par le Ministère du Commerce. Le décret de mars 1997 portant sur le conditionnement du cacao prévoit que pour être commercialisé, le cacao doit satisfaire à un certain nombre de conditions¹⁰ (Article 2 du décret). D'ailleurs, le cacao est classé selon quatre types commerciaux: Grade I, Grade II, Hors standard, résidus de cacao (Article 4 et suivants du décret de 1997).

La législation en vigueur prévoit pour tout lot de produits mis en circulation, la présence d'un bordereau de route indiquant, entre autres, l'origine du produit, les conditions de sa production, son conditionnement. Actuellement, les produits peuvent être tracés jusqu'au niveau de l'organisation professionnelle. Bien que la législation actuelle prescrive que chaque lot distribué possède une fiche de données, comportant des informations sur l'origine du produit et les méthodes de production, les informations sur la qualité du produit, le nom du vendeur et de l'acheteur, et toutes autres caractéristiques spécifiques de produits, pays et/ou zone de production en sont absentes. La réalité montre que, même si des fiches de données ont été conçues par l'ONCC pour le cacao, celles-ci sont souvent mal complétées en raison d'un manque de connaissance des principaux acteurs opérant le long de la filière.

Il existe un cahier des charges pour la qualité des cacaos destinés à l'exportation. Ce dernier définit les organisations pouvant exercer le contrôle qualité et les critères de qualité. Cependant, du point de vue des industriels, il persiste une hétérogénéité de qualité sur les standards de base et des problèmes de défauts du produit.

4.3.2 Café du Kenya

Sur le plan de la qualité, traditionnellement, le Kenya a la réputation d'être l'un des meilleurs producteurs de café Arabica dans le monde. L'origine nationale est bien connue sur le marché d'exportation à travers le standard «Kenya AA TOP». En tant que membre de l'Organisation internationale du café (OIC), le Kenya appartient au groupe des pays producteurs «Arabicas doux» (groupes de qualité OIC) aux côtés de la Colombie et de la Tanzanie.

Cependant, ces dernières années, du Kenya Arabica a été mélangé avec d'autres cafés de qualité inférieure et des références incorrectes à l'origine Kenya sont de plus en plus présentes sur les marchés. Cela pose le problème de la référence à l'origine.

Cadre légal

Le cadre légal applicable est le *Trademarks Act*, cap 506, No.51 de 1956, tel qu'amendé en 2002 et le *Trademarks rules*, L.N.575/1956, tel qu'amendé en 1994 et en 2002. Au Kenya, les IG bénéficient

¹⁰ Etre fermenté : avoir été séché sur une claie ou sur une aire cimentée aménagée à cet effet; être propre et exempt de corps étrangers, notamment des particules végétales, animales, minérales ou synthétiques; être dépourvu d'odeur de fumée, de pesticides ou de toute autre odeur étrangère ; avoir un taux d'humidité inférieur ou égal à 8%. Dans, cette optique, le séchage sur le bitume, le transport du cacao humide et son stockage dans des aires non homologuées ne pourront être tolérés et seront sévèrement réprimés.

d'une protection par le droit des marques qui couvre les marques de certification comprenant des noms géographiques. En effet, l'article 12-(1)-(d) de la loi prévoit qu'une marque commerciale comportant une référence directe à un nom géographique ne présente pas des critères de distinctivité suffisante. C'est pourquoi les marques de certification et les marques collectives peuvent faire l'objet d'enregistrement pour protéger un nom géographique. L'enregistrement par une marque vaut pour dix ans à compter de la date de la demande. Six mois avant l'expiration du délai de 10 ans, les détenteurs peuvent demander un renouvellement de l'enregistrement. L'autorité chargée de l'enregistrement est le Responsable de l'Institut de la Propriété Intellectuelle du Kenya (KIPI).

Depuis 2001, un projet de loi sur les indications géographiques est en gestation au Kenya. Cependant, le *Geographical Indications Bill* est en cours de révision au Kenya. En attendant, le *Kenya Trade Marks Act* permet la protection des noms géographiques grâce aux marques de certification ou aux marques collectives.

Outil de référence à l'origine: l'IG nationale

Depuis le début de l'année 2010, le CBK a enregistré et débuté la promotion de la marque de café arabica kenyan, ayant pour but de lui conférer une identité spécifique dans le monde entier et de le distinguer de fèves d'autres origines. En plus, un logo représentant la silhouette du Mont Kenya est assortie à l'inscription «**Kenya Coffee**»



Il s'agit d'une marque de certification. Les règles d'application de cette marque (cahier des charges) sont en cours d'élaboration. Le *Coffee Board of Kenya* a aussi introduit une demande d'enregistrement de sa marque et de son logo dans le Registre des marques du Système de Madrid. Le CBK enregistre et attribue des licences d'exploitation de la marque au Kenya, notamment aux agents commerciaux.

A noter que le nom de «Mont Kenya» a été déclaré générique en vertu de la loi du Kenya, et par conséquent il n'est pas possible de l'enregistrer comme marque commerciale ou comme IG.

Outil de référence à l'origine: IG locales

Le café cultivé autour du Mont Kenya, en particulier celui de Murang'a ou Nyeri, est réputé avoir des qualités distinctes. Cependant, pour le moment, il n'y a pas de preuves scientifiques de cette typicité locale.

La région de Nyeri (pentes occidentales du Mont Kenya) est caractérisée par des sols volcaniques rouges. Elle est située à une altitude moyenne de 1 800 mètres au-dessus du niveau de la mer. Le café présente en dégustation une saveur douceâtre complexe avec des notes de fruits, chocolat, vanille et noix. Il s'agit d'un contexte favorable à une IG non seulement grâce à la haute qualité de son café, mais aussi à son dynamisme en matière de certification du café. Selon certains experts, Nyeri est la plus importante des zones de production où les grandes plantations font référence aux zones géographiques.

La région de Murang'a est située dans le centre du Kenya, près des montagnes Aberdare et au sud vers le Mont Kenya. Environ 50 % du district est composé de sols volcaniques rouges, généralement riches en matière organique et caractérisés par une bonne fertilité.

La qualité du café à l'intérieur de Murang'a varie en fonction de la zone où le café est produit: la zone inférieure (qui traverse Nyeri), la zone supérieure et la zone médiane. Selon l'Union des coopératives de Mugama, une IG pour chacune de ces trois zones devrait être enregistrée.

En général, le profil organoleptique est caractérisé par des arômes agrumes, cassis ou encore chocolat.

Capacités institutionnelles pour la mise en place des régimes de protection sui generis ou marques d'origine.

Le secteur du café est fortement régulé et il est doté depuis longtemps d'une plate-forme institutionnelle: le Coffee Board of Kenya (CBK) a en effet été constitué en 1971. En sa qualité d'organe régulateur du secteur, le CBK élabore des politiques visant à optimiser la production, la transformation et la commercialisation du café, au Kenya et dans le monde entier.

Le Coffee Board est représentatif de la filière: il comprend les producteurs de café, des acheteurs de café, distributeurs, moulins, agents de commercialisation. Par conséquent, le CBK réunit les partenaires en amont et en aval de la chaîne de valeur et agit comme un organisme interprofessionnel.

Infrastructures de contrôle et de traçabilité

La promotion du café repose en majorité sur sa classification en grade de qualité. D'ailleurs le Kenya Bureau of Standards (KEBS) développe la norme «café» valable pour tout le café produit au Kenya en collaboration avec les acteurs de la filière café.

Le KEBS est l'organisme de contrôle de la qualité des produits alimentaires notamment à l'exportation. Les laboratoires du KEBS sont accrédités par le United Kingdom Accreditation Service (UKAS) pour 100 tests différents au total, ce qui est un argument fort en termes de crédibilité de ses exportations.

Afin de garantir l'authenticité du café exporté, un système de certification est inscrit dans le *Coffee Act 2001*. Ce système rend obligatoire l'obtention de licence auprès du CBK sur la base d'une taxe annuelle. Tous les acteurs ont l'obligation de fournir des données sur la production, que ce soit au niveau de la production primaire, de la transformation, ainsi que celui la commercialisation.

Selon l'accord entre CBK et la «Kenya Revenue Authority» (autorité fiscale nationale), qui est sur le point d'être conclu, une circulaire instruira les points de douanes de n'autoriser l'exportation de café uniquement si les lots sont accompagnés d'un certificat d'origine qui viendra donner la garantie du respect de la norme café valable pour tout le café produit au Kenya.

4.4 Identification des filières

4.4.1 Considérations générales

La fin des années quatre-vingt a été marquée par une libéralisation des marchés du café et du cacao et une forte instabilité des cours mondiaux. Dès lors, les producteurs de ces matières premières ont dû faire face à un problème d'envergure: l'ouverture économique d'un marché important où l'offre est en pleine expansion. La politique de développement de ces filières s'articule désormais autour du renforcement de la libéralisation des filières caractérisée par un fort désengagement de l'Etat des fonctions de production et de commercialisation du café et du cacao produit sur leur territoire.

En parallèle de ces réformes, les filières doivent aujourd'hui faire face à des marchés beaucoup plus volatiles, car progressivement intégrés à la finance internationale du fait combiné du report des investisseurs sur ces marchés considérés comme plus stables ou moins fragilisés par la crise financière de 2008 (implication croissante des *hedge funds* dans la spéculation sur ces produits) et

d'un phénomène de concentration et de prise de contrôle en aval de la filière par des groupes financiarisés (disparition des entreprises spécialisées par produit).

Pour certains cafés et cacao, la labellisation liée à l'origine se présente comme une opportunité de nature à leur permettre de se démarquer des concurrents, de se positionner sur des segments de marché plus rémunérateurs (garantissant un premium par rapport au cours du marché, voire une déconnexion vis-à-vis de ces cours), et maintenir les débouchés.

4.4.2 Cacao du Cameroun

Contexte international

Le cacaoyer est un arbre à feuilles persistantes, qui pousse en zone équatoriale. Son nom botanique est le *Theobroma cacao* L, qui se décline en plusieurs groupes. Dès la fin du XIX^e siècle, des plants de cacao sont exportés du Brésil et sont plantés dans divers pays d'Afrique occidentale. C'est là (principalement en Côte d'Ivoire et au Ghana) qu'est produit le cacao destiné à la consommation des pays du Nord, et en grande majorité à l'Europe. Le cacaoyer donne de bons résultats à une température d'environ 24-26°C.

Deux millions de petits exploitants produisent du cacao en Afrique de l'Ouest. 85 % de la production de cacao est cultivée dans de petites exploitations familiales de quelques hectares. La mondialisation et l'ouverture des marchés se sont imposés et ont nécessité un changement d'approche. Les nombreuses tentatives pour stabiliser et sécuriser les revenus des pays producteurs se sont jusqu'ici avérées décevantes.

Un certain nombre de facteurs participent de cette réalité: alors que l'Etat s'est désengagé de la production, le vieillissement des vergers pose la question des moyens des cultivateurs de cacao pour entretenir et renouveler les plantations de cacaoyers dont on sait que le rendement décroît avec l'âge et dont la longévité dépend de l'entretien qui leur est fourni. De même, la suppression de toute intervention publique au niveau de la commercialisation du produit et notamment de la fixation du prix d'achat aux producteurs s'est traduite par le risque de ne pas vendre ou de ne vendre qu'en fonction du cours sur le marché mondial, qui lors de dépréciation a une forte incidence sur les revenus des producteurs. C'est ainsi que les cultures de café ou de cacao se voient abandonner pour des cultures avoisinantes plus stables (bananes, coco, hévéa).

Le maintien de la qualité pour ces matières premières est à la fois une aspiration en vue d'intégrer le marché mondial et un défi.

De plus, la question du travail des enfants dans les exploitations cacaoyères est devenue ces dernières années l'unité de mesure de l'éthique en matière de production de cacao en Afrique. Emblème du phénomène, le protocole Harkin/Engel est destiné à éliminer l'utilisation abusive des enfants à toutes les étapes de la production du cacao.

Aujourd'hui, le Cameroun est le cinquième producteur mondial de cacao, après la Côte d'Ivoire, le Ghana, l'Indonésie et le Nigeria.

Plus de 1,6 million de petits agriculteurs en moyenne cultivent le cacao dans un système de polyculture avec les cultures vivrières. Environ 400 000 ha sont consacrés à la production de cacao avec un rendement moyen de 375 kg/ha. Les tâches des agriculteurs comprennent les traitements phytosanitaires, la récolte, l'écabossage, le transport sur le terrain, la fermentation et le séchage des fèves de cacao (CTA, 2010).

Gouvernance de la filière

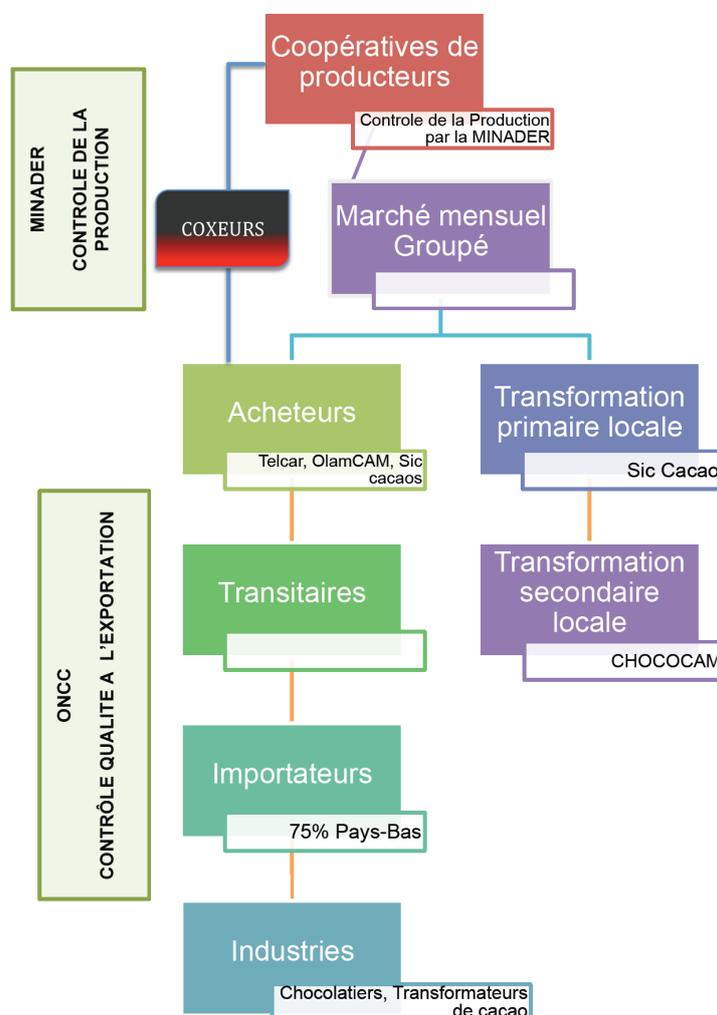
La suppression des mesures de soutien gouvernementales a conduit à la désorganisation du secteur et à l'augmentation du nombre des acteurs privés tout au long de la chaîne, causant un déclin de la qualité et des volumes de production. Le mouvement coopératif a été réorganisé lui aussi avec la Loi n° 92/006 du 14 août 1992, qui facilite la création des Groupes d'Initiative Commune et des coopératives.

De l'avis des professionnels rencontrés, les producteurs sont les principaux responsables de la valeur aromatique du cacao. Le processus de transformation en produits finaux est aux mains des industriels et artisans (cf. Figure 1).

Il n'existe pas de cahier des charges sur le cacao du Cameroun. En 2006, la Confédération nationale des producteurs de cacao du Cameroun (CONAPROCAM) a élaboré un «code de bonne conduite» avec le soutien du CIRAD, ainsi que le logo «qualité CONAPROCAM», qui vise à améliorer la qualité des fèves de cacao en aidant les producteurs dans leurs activités pré et post-récolte. Pour l'instant, les qualités des cabosses ne sont pas tracées de manière efficace. Finalement, la CONAPROCAM avec le soutien de Le Criollo, un chocolatier français, est devenu un exportateur agréé et les premières tonnes de fèves de cacao fin pouvaient être exportées vers la France. L'Association Agriculteurs français et développement international (AFDI) apporte un soutien financier, organise des missions et des échanges entre le Nord et le Sud sur le fonctionnement des coopératives et sur la gestion des exploitations. Il s'agit, selon les informations disponibles de l'organisation de producteurs la plus «active» et la plus représentative (15 000 membres répartis entre 17 fédérations, 93 unions et 509 groupes d'initiative commune).

Etant donné les dynamiques d'acteurs au sein de la filière cacao, la mise en place d'une IG pose la question de sa constitution au sein du CICC qui représente déjà toute la filière, ou au sein des OP locales en intégrant tous les acteurs de la filière, jusqu'aux exportateurs. La question se pose avec beaucoup plus d'acuité étant donné le financement du «Programme d'Appui au CICC» démarré en 2008 et terminé en 2011. Ce programme visait à résoudre l'insuffisance des capacités des OP, le manque d'information des producteurs sur les tendances des prix, et le manque d'information des acheteurs sur les quantités disponibles à la vente, le manque de communication et de concertation au sein de l'interprofession, au plan national et au plan international, et l'insuffisance des capacités du CICC. Ce projet a été mené avec la Délégation de l'Union Européenne à Yaoundé.

Figure 1: Schéma de la filière du Cacao du Cameroun



Commercialisation du produit

Selon un décret de 2005 portant sur la commercialisation du cacao, les acteurs habilités à commercialiser du cacao au Cameroun doivent faire une déclaration d'existence auprès du Ministère du Commerce. Il s'agit notamment de producteurs, d'OP, de «coiseurs», d'unités locales de transformation et des exportateurs.

Le cacao s'achète lors des campagnes c'est-à-dire du 1^{er} août d'une année donnée au 15 juillet de l'année suivant. La première étape se situe au niveau de la collecte locale où les **planteurs** ont le libre choix de vendre leur cacao **aux coopératives agricoles, aux groupes d'initiative commune (GIC), aux rabatteurs (coiseurs) ou aux exportateurs**, qui assurent la collecte locale du produit. La deuxième étape se situe au niveau de l'exportation. Elle est assurée à travers les collecteurs (mandataires) par les exportateurs qui à leur tour sont les fournisseurs des acheteurs internationaux qui alimentent le marché international. La chaîne de commercialisation présente très souvent des points de clivage.

Une partie du cacao camerounais est transformée localement, mais environ 90% du cacao est exporté vers l'Europe, en particulier aux Pays-Bas, comme matière première pour les chocolatiers et l'industrie de la confiserie. Les trois plus grands acheteurs du cacao du Cameroun sont: Archer Daniels Midland (ADM), Cargill et Barry Callebaut.

Aujourd'hui, une majorité des entreprises locales de transformation sont des filiales des grandes multinationales dans le commerce mondial du cacao. Le 31 août 2006, Barry Callebaut possédait 99,95% de SIC Cacaos SA, le transformateur local. ADM - en collaboration avec Olam, un fournisseur de fèves de cacao basé à Singapour, a acquis Usicam, une des plus grandes usines dans le séchage, le nettoyage, l'entreposage du cacao et d'autres activités au Cameroun. CAMACO (Cameroun Marketing Company), Olam - Usicam, SIC Cacaos SA, Telcar Cocoa Ltd et SOCACAO comptent parmi les plus grandes entreprises transformatrices et exportatrices locales.

CONAPROCAM vend son cacao à un chocolatier français (Le Criollo) qui commercialise la marque «Commerce Partagé» sur son chocolat. Le Criollo s'est engagé en plus d'acheter les fèves de cacao au prix du cours du jour, à verser une prime due à la qualité de la fève obtenue par le respect du cahier des charges qualité CONAPROCAM. Plus encore, le Chocolatier Le Criollo a choisi, après la vente des tablettes «Commerce Partagé» de reverser une seconde fois le montant d'achat des fèves sous forme d'achat de matériels ou en finançant les besoins de formation pour accompagner les producteurs de la CONAPROCAM à l'autonomie et à la professionnalisation.

Il est à noter qu'Agence Europe (AGEU), basée à Paris, est chargée du suivi de toutes les activités d'import-export des fèves et produits dérivés de cacao-café ainsi que de la promotion de l'origine Cameroun en Europe.

Les autorités administratives, au regard de leur mission permanente de promotion économique, ont une responsabilité particulière pour ce qui est de la vulgarisation et de la généralisation des ventes groupées dans le cadre des marchés périodiques. A cet égard, elles sont chargées: d'arrêter la liste et les calendriers desdits marchés; de veiller à la mise en place des comités locaux de commercialisation; et d'informer les acteurs sur les prix du cacao sur le marché.

En juillet 2010, le cacao dans la région Sud-Ouest se vendait à FCFA 1 530 – 1 600/kg (environ 3 \$/kg)¹¹. Il y a seulement 10 ans, en novembre 2000, les prix du cacao à la bourse de New York atteignaient un niveau historique de 714 \$/tonne. Depuis la crise financière internationale et la baisse des marchés mondiaux de matières premières fin 2008, les prix du cacao sont remontés pour atteindre un niveau record en 30 ans de 3 510 \$/tonne en décembre 2009, plus du double du prix reçu en 2005. Les causes profondes de ce prix record incluent les effets combinés de la relative faiblesse du dollar, la forte demande des fabricants de chocolat, liée aux préoccupations d'une offre insuffisante, ainsi que la spéculation des fonds d'investissement.

En 2011, la Banque mondiale collabore avec la *World Cocoa Foundation* pour dispenser une formation sur la gestion du risque de prix dans la filière cacao¹².

Durabilité (économique, environnementale, sociale)

Début 2013, 2 000 tonnes de cacao camerounais ont été refoulées des ports européens parce que sentant la fumée. Cette sortie médiatique du président de l'ANPCC fait suite à la décote que subit en

¹¹ CME Market Press Report, 14 August 2010.

¹² Plus d'informations sur:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ACCUEILEXTN/NEWSFRENCH/0,,contentMDK:23030964~menuPK:51200699~pagePK:34370~piPK:34424~theSitePK:1074931,00.html>

ce moment le cacao camerounais sur le marché international, à cause de sa mauvaise qualité, laquelle est principalement due aux conditions de séchage du cacao sur bitume, pratique qui contamine la production en hydrocarbures aromatiques polycycliques (HAP), pour lesquels des normes très contraignantes ont été fixées en 2013 par la réglementation européenne.

Il est vrai que les systèmes de cultures et les pratiques restent très variées (ombrage, plein soleil, etc.) d'un groupe de producteurs à l'autre. Les rendements sont souvent très variables et leur impact sur le goût est encore mal connu.

Toutefois, le cacao représente l'un des piliers de l'économie agricole de la zone forestière du Cameroun et concerne un nombre important des planteurs pour qui la culture du cacao est la principale source de revenus monétaires.

Ainsi, des efforts continuent d'être fournis pour encourager la culture de cacao. Ces efforts vont de manifestations culturelles (Festicacao, la fête du cacao) aux différents projets initiés ou suivis par le Ministère du Commerce pour assainir la filière du cacao du Cameroun (par exemple la distribution de bâches pour améliorer les conditions de séchage du cacao).

Quelques exemples:

- Le projet d'assainissement de la **commercialisation** interne du cacao et du café – 2009.
- Le projet de renforcement de modernisation du **Système d'information des filières** cacao et café.
- **Programme d'amélioration des conditions de vies des petits cultivateurs de cacao** en Afrique de l'Ouest et du Centre financé par GTZ, USAID et *World Cocoa Foundation*.

Le gouvernement a aussi adopté le «Document de stratégie pour la croissance et l'Emploi» (2010-2020) qui sera son cadre d'actions futures sur l'ensemble des filières. A cet égard, le gouvernement estime que le principal défi à relever est le passage à une production rurale semi-intensive et industrielle.

D'autres activités sont aussi à noter, telles que l'atelier de création d'une bourse des produits agricoles pour l'Afrique Centrale au Cameroun (octobre 2009).

Dernièrement, la *World Cocoa Foundation* a lancé un partenariat public-privé dans le but de supporter l'agriculture durable et la sécurité alimentaire dans diverses plantations de cacao du Cameroun sur une période de cinq ans.

Enfin le document «*La main-d'œuvre infantile dans le secteur cacaoyer en Afrique de l'Ouest*» de juillet 2002 fait état de la situation du travail des enfants dans les exploitations cacaoyères au Cameroun.

Tableau 3: Principaux acteurs de la filière Cacao du Cameroun

Producteurs	Transformateurs	Commerçants	Institutionnels	Acteurs internationaux
CICC* - CONAPROCAM - Association Nationale des Producteurs de cacao et de café	Société Industrielle Camerounaise des Cacaos SA Filiale de Barry Callebaut	Groupement des Exportateurs du café et du cacao	Ministère du Commerce - ONCC - CICC - FODEC - 7 organisations de contrôle agréées par le MINCOM	World Cocoa Foundation à Washington
UCCAO	SOCACAO	Association des Exportateurs du Cacao et du Café (AAFEX)	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural - SODECAO: Société de Développement du Cacao	- ONU - CNUCED - Banque Mondiale - FAO
Fédérations Régionales	Telcar Cocoa Ltd	Société Industrielle Camerounaise des Cacaos SA Filiale de Barry Callebaut	Ministère de la Recherche Scientifique et de l'innovation (Minresi) - Institut de recherche agronomique pour le développement (IRAD)	IITA
Groupements d'Initiatives communales Planteurs	SIC Cacaos SA Usicam Olam CAMACO (Cameroun Marketing Company)	Exportateurs		AFDI Franche Comté GTZ Alliance des pays producteurs de Cacao Organisation Internationale du Cacao

Remarque: les lignes n'ont pas de signification particulière.

Le **Conseil Interprofessionnel du Cacao et du Café (CICC)** dénommé «Interprofession» est une association de droit privé à but non lucratif créée en juin 1991. Il regroupe les organisations professionnelles de l'agriculture, du commerce, de l'industrie et des services des filières cacao/café qui adhèrent à ses statuts (Loi n°95/11 du 27 Juillet 1995 portant organisation du commerce de cacao et du café).

L'Interprofession a plusieurs missions:

- Etre une force de proposition en matière de **commercialisation des produits** (notamment la taxation).
- **Offrir des conseils** aux Organisations Professionnelles.
- **Etre une caution** morale au bon déroulement des opérations de la commercialisation du cacao.
- **Sanctionner** le non respect des règles de déontologie professionnelle et interprofessionnelle.
- **Veiller à l'application des règles** qui assurent une concurrence saine et loyale entre les opérateurs membres des organisations professionnelles affiliées au CICC et adhérant à ses statuts (voir le cadre légal encadrant les filières café et cacao du Cameroun).

Les statuts du CICC ont été modifiés à plusieurs reprises depuis sa création en 1991, certainement dans le but de renforcer sa présence dans le domaine de la commercialisation et améliorer l'efficacité des opérations, mais surtout la qualité des produits vendus ainsi que l'image du Cameroun

4.4.3 Café du Kenya

L'étude de cas au Kenya a pris en considération essentiellement les cafés de qualité apparentée celle de l'Arabica.

Outre les aspects institutionnels et réglementaires strictement liés aux IG, l'étude analyse en profondeur les conditions d'application de la réglementation IG: environnement des affaires et structuration des producteurs; modalités de contrôles et de certification des IG; rôle actuel et potentiel de l'Etat à différents niveaux de la filière (contrôle et régulation du marché).

Contexte international

Tous les grands producteurs ACP sont situés en Afrique, à l'exception de la Papouasie-Nouvelle-Guinée (PNG). Les principaux producteurs ACP en 2009-2010 étaient l'Éthiopie (avec près de 7,5 millions de sacs, soit une hausse de 7,5% par rapport à l'année précédente), l'Ouganda (3,1 millions), la Côte d'Ivoire (2,2 millions), la PNG (1,1 million) et la Tanzanie et le Kenya (environ 0,9 million). Durant la période 2001-2010, les pays ACP représentaient moins de 15% de la production totale de café, soit une baisse par rapport à la part de 19% qu'ils détenaient dans les années 1990 et 25% dans les années 1980.

Parallèlement à la hausse des prix, l'industrie du café constate une rapide croissance de cafés certifiés selon des désignations telles que les cafés issus de l'agriculture biologique, du commerce équitable, «Rainforest Alliance Certified», «Utz Certified» et autres appellations.

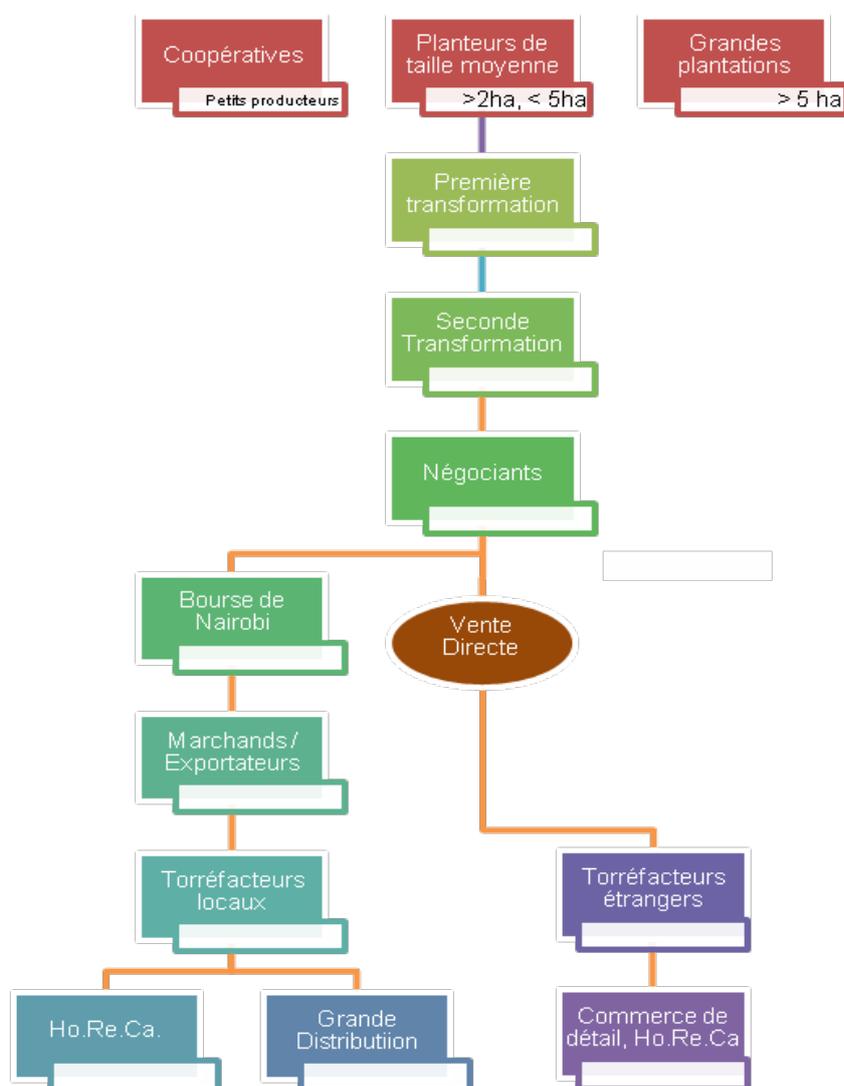
L'UE représente plus de 40% de la consommation totale de café dans les pays importateurs et reste le marché dominant pour les producteurs ACP. La part des pays ACP dans les exportations mondiales de café a presque été divisée par deux au cours des 20 dernières années, à cause de la hausse de la production dans les pays non ACP, comme l'Indonésie et le Vietnam. Cependant, la production dans les pays ACP augmente depuis 2006/07, et à un taux plus élevé que dans les pays non ACP.

Production kenyane

Le café a été introduit au Kenya à la fin du XX^e siècle par des missionnaires français. Son rôle dans le secteur agricole est très important, et on estime que sur les 70% de la force de travail du Kenya occupée en agriculture, 30% (environ 6 millions de Kenyans) sont employés dans le secteur du café.

La production actuelle s'étend sur 170 000 ha dont 75,5% sont plantés par des coopératives regroupant les petits et moyens planteurs, et 24,5% par des propriétaires de domaine (grands producteurs).

Figure 2: Schéma de la filière du Café du Kenya



Au fil des ans, la production annuelle totale a varié considérablement en fonction de facteurs climatiques et socio-économiques. Le volume de production le plus élevé a été atteint en 1987/88 avec 128 926 tonnes de café nettoyé. Depuis lors et jusqu'à ces dernières années, en 2005, la production a décliné: 48 000 tonnes en 2004/05 et quelque 36 000 tonnes en 2011, soit le niveau le plus bas de la période. Les récoltes 2012 et 2013 ont été toutefois supérieures. En 2012 la production du Kenya est de 46 000 tonnes, soit 0,5% de la production mondiale.

Dans l'amont de la filière, à niveau agricole il faut distinguer les moyens et grands planteurs de café (*dits «estates»*) qui n'appartiennent pas nécessairement à des organisations collectives, des petits

planteurs (moins de 5 acres) de café qui ont l'obligation de s'affilier à une «société coopérative» en charge de commercialiser leur produit. L'intérêt de ces deux typologies pour l'IG peut être différent, les *estates* pouvant avoir un intérêt direct pendant que les petits producteurs participent au marché par leur coopérative.

Infrastructures de recherche

Coffee Research Foundation a le mandat de promouvoir la recherche sur le café et d'enquêter sur tous les domaines en lien avec ce produit, y compris les systèmes agricoles et commerciaux qui y sont associés.

Certaines recherches auraient déjà été menées à Nyeri et Kirinyaga où par exemple, 178 exemplaires de cafés ont été testés pour leur intensité, leur arôme, leur amertume, leur acidité. A ce stade, il n'a pas été possible de vérifier la fiabilité de cette information ni même si la recherche a été menée par la CRF. On note aussi l'existence du *Kenya Institute for Public Policy Research and Analysis*.

Gouvernance de la filière

Historiquement, le premier gouvernement après l'indépendance avait créé une gestion centralisée du café autour de la supervision du «*Coffee Board of Kenya*» (CBK). Plus tard, le Kenya a été encouragé par la Banque mondiale à la libéralisation du secteur à travers les Programmes d'Ajustement Structurel (PAS). En conséquence, le gouvernement a retiré son mécanisme de soutien à la filière café entraînant une exposition directe des producteurs aux difficultés du marché mondialisé. Ainsi, la crise du café en 2004 a conduit certains producteurs à arracher leurs plantations ou s'orienter vers d'autres cultures, ce qui a eu beaucoup de conséquences sur la qualité et la quantité des cafés produits. En 2012, la filière café du Kenya n'est pas encore remise de cette crise qui implique la réhabilitation des zones de plantations ainsi que l'amélioration de la quantité et de la qualité.

Le secteur du café du Kenya est caractérisé par son système coopératif de production, de transformation, de mouture, de commercialisation et de vente aux enchères.

Près de 70% du café kenyan est produit par des exploitants de petite taille.

Par ailleurs, il y a trois associations de représentation des intérêts du café du Kenya:

- *Kenya Coffee Producers Association* (KCPA, 1991)
 - Lobby pour des changements de politiques; les moyens de cette action de lobbying ne sont pas déterminés.
- *The Kenya Coffee Traders Association* (KCTA, 2002).
 - Traiter les préoccupations de ses membres (toutes compagnies engagées dans l'industrie du café: agent de mouture, commerçants, magasiniers, fournisseurs de matériels).
 - En juin 2011, le KCTA comportait 21 membres permanents et 16 membres associés.
- *Kenya Coffee Producers and Traders Association* (KCPTA, 2005).
 - Accompagnement à la commercialisation du produit.

Il est à noter que la différence entre les trois organisations demeure floue. De plus, de nombreux producteurs de café ne sont affiliés à aucune de ces organisations, leur existence étant à peine connue.

Commercialisation du produit

97% de la production nationale est exportée brute. De plus le café du Kenya sert surtout à faire des mélanges si bien que son origine disparaît sur le marché de détail.

Le CBK a adopté une stratégie push-pull qui consiste à inciter les parties prenantes à commercialiser sous le logo et la marque de certification «*Kenya Coffee™*» (push) et à promouvoir la marque et inciter les consommateurs à exiger la qualité du «*Kenya Coffee™*» (Pull).

Durabilité (économique, environnementale, sociale)

Avec 500 millions d'euros d'exportations annuelles en valeur, le café est la 4^e source de devises pour le Kenya après le tourisme, l'horticulture et le thé.

Selon le Coffee Board of Kenya (CBK), si 700 000 petits exploitants sont impliqués dans la culture du café, près de 1 million de personnes travaillent directement dans le secteur du café. Plusieurs producteurs de café sont aussi spécialisés dans la production de thé.

L'instauration d'IG dans le secteur du café pourrait jouer un rôle bénéfique et permettre une différenciation sur certains marchés d'export. Actuellement, plus de 95% du café kenyan est exporté sous la forme de café vert, sans identité distincte. La plupart de ces grains sont ensuite intégrés dans des mélanges par les intermédiaires commerciaux et/ou par les torréfacteurs, avec le but de stabiliser le goût final de leur produit et d'arbitrer sur les prix internationaux.

Les IG pourraient permettre d'obtenir un prix plus juste, aussi grâce à la prévention de la contrefaçon et des techniques commerciales trompeuses (telles que la commercialisation de «café du Kenya» qui ne contient qu'un pourcentage restreint de grains provenant réellement du Kenya).

Une des mesures adoptées visant à améliorer les revenus des planteurs a été d'autoriser, outre le système de vente aux enchères, la vente directe par les producteurs. Toutefois, à ce jour, seulement 6 000 à 7 000 sacs équivalents à environ 400 tonnes ont été vendus à travers ce canal. L'influence de cette mesure n'est pas significative sur les revenus des planteurs.

Alors que les négociants se montrent plutôt sceptiques sur une possible augmentation du prix aux producteurs, les planteurs eux-mêmes et le *Coffee Board* montrent un grand intérêt pour la mise en place d'une Indication Géographique.

Un choix stratégique devra être opéré entre deux options: adopter l'IG générique «Kenya Coffee» (en bénéficiant ainsi de la réputation acquise par ce nom sur les marchés mondiaux) ou opter plutôt pour des IG spécifiques à chacune des zones géographiques de production de café du Kenya (c'est-à-dire Mount Kenya West, Kiambu, Kirinyaga, Murang'a, Nyeri, Ruiru et Thika).

4.5 Potentiels et obstacles pour des IG Cacao du Cameroun

4.5.1 Potentiels

Les IG comme un nouvel outil

Au Cameroun, la démarche IG étant encore relativement nouvelle, les infrastructures nationales destinées à mettre en œuvre effectivement la protection juridique sont encore mal identifiées (Comité national IG, organisme de contrôle). Pourtant, l'expérience récente de l'enregistrement du Poivre de Penja et du miel Blanc d'Oku a favorisé l'avancée dans la compréhension du concept et de ces implications.

Des IG pour le cacao du Cameroun: un potentiel inexprimé

En ce qui concerne le cacao, au Cameroun, malgré l'existence de caractéristiques de qualité spécifique liées à son origine géographique, le cacao n'a pas encore été enregistré comme IG au niveau de l'Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle (OAPI). Le décret portant sur le conditionnement et la commercialisation des fèves de cacao impose seulement l'utilisation de l'indication de provenance «Cameroun» à côté de la mention «cacao» sur tout sac de cacao du Cameroun destiné à l'exportation (article 23 du décret).

Une discussion sur les IG cacao a avancé

La discussion sur les opportunités et limites de l'emploi des indications géographiques protégées pour le cacao du Cameroun a avancé, et plusieurs interlocuteurs ont mentionné leur intérêt pour faire de premières expériences.

La recherche du cacao du Cameroun par les importateurs et le fait qu'un important transformateur international utilise l'origine "Cameroun" pour la vente de ses chocolats en Europe permet d'espérer une inversion de la tendance.

En effet, la couleur rouge brique qui distinguerait le cacao du Cameroun des autres cacaos dans le monde peut constituer un élément fort de spécificité liée au terroir, et cette caractéristique se retrouve d'est en ouest au Cameroun.

Les attentes des acteurs de la filière

Les discussions menées avec les acteurs locaux sur les bénéfices apportés par l'IG indiquent qu'en général leur attention et leurs attentes portent plus sur la dimension qualité/marché que sur les questions de développement rural. L'enregistrement de l'IG peut donc améliorer la qualité du produit et permettre aux producteurs d'améliorer l'accès au marché international (soit aux marchés existants plutôt qu'à des nouveaux marchés).

D'après l'enquête, les principaux bénéfices attendus par les acteurs de la filière cacao du Cameroun sont les suivants:

Protection du nom

Il n'y a pas d'abus sur l'origine «Cameroun». Ces abus pourraient éventuellement venir des voisins du Congo ou du Nigeria. Ceci dit, le cacao du Cameroun est un cacao recherché et constitue un marché de niche si bien que la mise en place d'une IG pourrait justifier une naissance des abus de part et d'autre si bien que l'IG constituerait un outil de protection juridique sans précédent.

Amélioration de la productivité

Les planteurs notent que le respect des bonnes pratiques agricoles, induit par la mise en place d'une IG et de la certification, permet de produire plus d'une tonne sur un ha tandis que la négligence réduit à 500 kg/ha le rendement annuel.

Investissement et innovation

Une augmentation des investissements peut être prévue sur la base de la volonté du Cameroun d'assainir la filière du cacao IG. On remarque que peu de producteurs parlent de leurs investissements personnels faute de pouvoir se projeter sur l'acquisition de moyens de financement. Certains parlent d'acquérir leurs propres terres.

Amélioration de la qualité et de la typicité

La standardisation/banalisation du produit suite à l'enregistrement de l'IG n'est pas perçue comme un risque. Au contraire, avec l'IG, notamment nationale (cacao du Cameroun), la production du cacao va se standardiser en ce sens qu'elle va être harmonisée dans l'ensemble des bassins de production. Cependant, elle ne va pas se banaliser, mais au contraire, les spécificités de chaque terroir n'en ressortiront que de manière plus évidente.

Organisation des producteurs

La plupart des planteurs et autres acteurs interrogés ont répondu que la mise en place d'une IG est un moyen d'améliorer l'organisation collective, même si d'un point de vue juridique l'Annexe VI de l'Accord de Bangui ne prévoit pas encore l'obligation d'être un groupement pour porter l'IG.

Accès au marché

La plupart des planteurs et autres acteurs considèrent que la mise en place de labels (en général) serait de nature à favoriser une relation commerciale directe entre les producteurs et les acheteurs. En plus, l'IG peut faire connaître directement le cacao du Cameroun sur des continents comme l'Asie.

Relocalisation de la filière

L'enregistrement des IG pourrait aussi augmenter la partie de la production de la matière première transformée au Cameroun. Dans ce sens, l'arrivée d'un nouveau confiseur national est susceptible d'augmenter le potentiel de transformation national.

4.5.2 Les obstacles

Les acteurs des filières montrent beaucoup de préoccupations en particulier à l'égard de la capacité du système institutionnel d'assurer un bon fonctionnement de l'IG, ainsi qu'un scepticisme quant à la capacité de l'IG de soutenir les revenus des petits agriculteurs.

La construction du cahier des charges de l'IG

On peut envisager quelques difficultés dans la rédaction du cahier des charges, surtout à cause d'une faible familiarisation avec les outils de l'IG, à un manque de confiance des producteurs entre eux, à un manque d'intérêt et donc d'implication dans la démarche, et aussi aux conflits d'intérêts entre les différentes parties prenantes.

Notamment si l'IG est située au niveau national, on peut prévoir des difficultés à favoriser la participation des différentes catégories de porteurs d'intérêt à la rédaction du cahier des charges, étant donné que le CICC n'arrive pas encore à fonctionner comme un cadre de concertation et de discussion entre les différents acteurs. Ces derniers ne sont pas souvent sinon jamais réunis autour de thématiques intéressantes l'ensemble de la filière et nécessitent des prises de position. De plus, toutes les OP ne sont pas membres du CICC.

Organisation des producteurs

On relève un déficit d'organisation des acteurs en général et des producteurs en particulier, ainsi que des compétences commerciales limitées des producteurs, ainsi que le manque de confiance entre producteurs et vis-à-vis de leur OP.

La qualité de base

Le respect des normes de qualité, qui est indispensable à la mise en place d'une IG et donc d'une qualité spécifique, pourrait poser problème à la zone de production du sud-ouest. En effet, cette zone est naturellement plus exposée aux aléas qualitatifs du fait de sa volcanicité (métaux lourds) et de la pluviométrie plus importante (humidité).

Néanmoins, l'état actuel du droit des IG au Cameroun (Accord de Bangui sur la création d'une OAPI, Annexe VI) ne prévoit pas encore d'exigences sur le contrôle a priori des produits enregistrés comme IG. L'existence de normes nationales obligatoires sur le cacao susceptibles d'être intégrées au cahier des charges IG, ne permettra toutefois pas à cette zone de passer au travers des exigences de respect des normes.

Attention portée sur la qualité de base plutôt que sur la qualité spécifique

Outre la faible connaissance du concept des Indications Géographiques en région ACP en général, les acteurs de la filière cacao du Cameroun ont surtout été secoués par le récent problème de décote de leur produit en Europe (renvoi de 2 000 tonnes de cacao du Port d'Amsterdam en janvier 2012, lié à l'odeur de fumée). Il s'en est suivi une forte sensibilité des acteurs quant aux enjeux des normes de qualité générique qui ressort *de facto* comme une urgence au Cameroun.

Etant donné la préoccupation par rapport au respect des normes de production et aux enjeux de la qualité spécifique, ses implications et ses impacts ont du mal à émerger clairement dans les consciences.

Une confusion entre Indication Géographique et Indication de provenance mais aussi entre certification/labellisation (normes volontaires) et différenciation des grades dans le cacao (Grade I, Grade II, Hors standard) est restée une limite pour se conformer strictement à l'orientation initiale des entretiens qui visaient à discuter des IG.

Un problème de quantité

L'élément décisif pour un succès sera la quantité des produits démarqués par l'origine. Pourtant, on ne peut pas prévoir l'effet sur les quantités produites suite à l'enregistrement comme IG. L'impact sur les quantités enregistrées sera lié à des facteurs tels que le contenu final du cahier des charges, les mécanismes de répartition de la valeur ajoutée le long de la chaîne, des effets de substitution entre productions agricoles différentes, le contexte économique général, etc. On peut imaginer que dans un premier temps, la nécessité de «formaliser» la production agricole peut limiter les volumes de production produits sous IG. À moyen et à long terme, un bon fonctionnement de l'organisation des producteurs et une bonne gestion de l'IG peut conduire à une augmentation de la production.

Une augmentation des coûts de production

La filière cacao du Cameroun du point de vue des producteurs reste caractérisée par la quasi-inexistence des comptes d'exploitations. Pour répondre à la question du potentiel de l'IG cacao à une augmentation possible des revenus du planteur, on s'est basé quasi exclusivement sur la convergence des témoignages oraux des producteurs.

En général, les producteurs notent qu'il y a eu une augmentation continue du coût du matériel de production. L'arrivée de nouvelles normes obligatoires (pesticides homologués) ont eu des impacts financiers en terme d'investissement faits par les producteurs.

Les coûts de production vont vraisemblablement augmenter suite à l'enregistrement d'une IG. Il y aura d'une part les coûts de mise en place: cahiers des charges, plan de contrôle, organisation collective, et d'autre part les coûts de fonctionnement liés aux exigences de respect du cahier des charges.

Les répercussions économiques du respect des normes génériques – nécessaire pour la démarche IG – vont se traduire par une augmentation du coût de production lié à l'acquisition de matériel propice à une production régulière de qualité: par exemple en saison des pluies ou dans les zones à

forte pluviométrie: mise en place de fours autobus ou samoas; acquisition d'intrants homologués (plus chers), de matériel de déplacement (pick up, autobus), etc.

Le cacao IG comme matière première et les mélanges

Si l'IG est placée sur le cacao (matière première), il faudra tenir compte du fait que normalement la production de chocolat est le fruit d'un mélange de cacaos de différentes qualités et origines, afin de stabiliser le résultat final. Une IG sur la matière première peut donc être utile d'un côté pour certifier la qualité du lot de la matière première afin que le chocolatier puisse être plus sûr que les caractéristiques qualitatives correspondent à la qualité recherchée (et donc pour le marché intermédiaire, sans que l'IG soit nécessairement mise en évidence sur l'emballage du produit fini), et de l'autre côté pour répondre à la tendance du marché final (consommateur) qui exige de plus en plus souvent une différenciation des produits liés à l'origine. Dans tous les cas, les marchés intermédiaires ne seront pas nécessairement intéressés à payer un prix élevé pour l'IG, surtout si l'IG est conçue comme certification des attributs de qualité et non comme un levier pour une différenciation du produit dans les marchés finaux.

IG nationale, IG locales

Demeure la question stratégique du choix entre donner la priorité à l'IG nationale (cacao du Cameroun) ou aux IG locales, ou les deux.

Certains producteurs obtiennent dans leur zone un premium sur le prix de FCFA 950 contre FCFA 800 pour un produit de même catégorie dans une autre zone, soit un premium de 18,5%. C'est le cas visiblement pour les producteurs de Nyanon, où les planteurs déclarent arriver à négocier un prix supérieur lié à la rareté de leur produit et aux besoins qu'ont les acheteurs d'équilibrer la qualité de leur lot.

Le problème réside dans la nécessité de coordonner les initiatives et d'avoir une spécificité suffisante au niveau local pour mettre en place des IG locales d'une certaine importance quantitative pour être reconnues et demandées par le marché.

La répartition de la valeur ajoutée et l'exclusion

D'après certains interlocuteurs enquêtés, faute d'études spécifiques et de données fiables, on ne peut pas prévoir l'effet de l'enregistrement de l'IG sur la répartition de la valeur ajoutée. Toutefois, en raison de la structure et du fonctionnement actuel de la filière cacao du Cameroun, il est probable que les producteurs les plus pauvres soient exclus.

Les producteurs ont toujours répondu que les acteurs en position dominante sont les acheteurs locaux, ainsi que les chocolatiers étrangers. Cette position dominante s'explique par une certaine force financière de ces acheteurs. Des producteurs de Nkondjock parlent d'un coxeur qui «fait la pluie et le beau temps» dans leur zone parce qu'il a des liquidités et peut régler certains soucis du producteur y compris sur la base d'un prêt.

Tous les acheteurs ne sont pas nécessairement dans la même position de domination. Seuls les majors (SIC CACAO, TELCAR, OLAM CAM, UTI) tirent profit avec leurs mandataires.

En réalité, la quasi généralisation des intermédiaires («coxeurs») dans la commercialisation du cacao du Cameroun et l'absence d'investissements dans la logistique, par ailleurs, font craindre la persistance d'une relation indirecte entre producteurs et chocolatiers.

La capacité de l'enregistrement des IG à modifier ce déséquilibre dépend de l'organisation qui porte l'IG et du travail d'animation qu'elle fera autour de sa valorisation. On peut penser que la mise en

place d'une IG au niveau de l'interprofession en impliquant les 4 collèges (planteurs, exportateurs, transformateurs, usiniers) est le seul scénario de réussite.

Aspects de durabilité environnementale

D'un point de vue environnemental, on peut prévoir que l'adoption des bonnes pratiques agricoles, la gestion de l'énergie, de l'eau, des sols et des déchets pourrait s'améliorer suite à l'enregistrement, qui oblige les producteurs à se conformer aux normes de production. Les pratiques éco-responsables tendent à être de mieux en mieux acceptées par les planteurs.

L'IG viendrait donner tout son sens aux projets visant à améliorer et certifier les semences de cacao. Le cahier des charges pourrait prévoir cette exigence de traçabilité qui aura un impact sur la qualité du produit.

Aspects de durabilité sociale

L'IG va favoriser la fiscalisation des entreprises agricoles et l'accès des planteurs à la protection sociale. L'IG peut renforcer la confiance entre producteurs.

Le travail des enfants dans les plantations au Cameroun est un phénomène minoritaire. La plupart des enfants des planteurs sont scolarisés. On estime qu'avec l'IG, le peu d'enfants qui travaillent dans les plantations ne seront plus appelés en renfort.

De plus, comme beaucoup de femmes travaillent dans la cacaoculture, on pense que l'IG pourrait permettre aux femmes de se rendre visibles, de s'affirmer en tant que productrices et leur rendre un accès plus immédiat à la terre.

Effets sur l'économie locale

Suivant la réussite de sa gestion, l'IG pourrait augmenter le marché des intrants, les prix des terres, et l'emploi de la main d'œuvre.

L'enregistrement de l'IG pourrait aussi apporter des bénéfices en terme d'activation d'autres activités économiques liées au tourisme. De ce point de vue, la région du sud-ouest a une longueur d'avance: il s'agit d'une zone très touristique (Mont Cameroun) que l'IG pourrait renforcer. Quant à Nkondjock, cette IG locale pourrait aller de pair avec l'amélioration des infrastructures et donc de l'attractivité de la zone.

4.6 Potentiels et obstacles pour des café IG au Kenya

L'IG peut être envisagée tant comme un outil de type offensif (renforcement de la position du café sur le marché international, en tant qu'outil de marketing) que comme un outil de type défensif (protection contre les utilisations incorrectes du nom géographique).

Le choix du détenteur de l'IG est un choix clé. Le CBK semble être un acteur crédible pour devenir le porteur d'une IG nationale, dans la mesure où il représente la plupart des catégories des acteurs de la filière.

4.6.1 Potentiels

Qualité et réputation

La filière «café du Kenya» présente plusieurs points sur lesquels une valorisation centrée sur l'origine pourrait s'appuyer.

La réputation du café Kenya et en particulier de la catégorie Kenya AA est un élément important, qui s'appuie sur la présence d'un système de classification (physique et organoleptique) géré par le Coffee Board of Kenya qui est déjà répandu et utilisé normalement.

Organisation de la filière

En général, la présence d'une grande organisation de la filière (Coffee Board of Kenya avant tout) peut favoriser la création d'une IG nationale, pendant que la présence d'un système coopératif à niveau local peut supporter la création et la gestion des IG locales.

Le système coopératif pourrait aussi, sous certaines conditions, faciliter la participation des petits agriculteurs aux IG et ainsi profiter des bénéfices.

Niveaux de protection

A l'heure actuelle, seule la marque «Kenya Coffee®» est enregistrée, mais son cahier des charges n'est pas encore adopté officiellement, et la marque demeure peu utilisée. Le standard développé par le KEBS en collaboration étroite avec le CBK et les autres parties prenantes pourraient constituer la base du futur cahier des charges.

Par ailleurs, dans la perspective d'une adoption de loi IG *sui generis*, un double niveau de protection des noms est envisageable:

- Une IG Kenya se référant à toute la production nationale d'un niveau de qualité donné: son but serait de qualifier la plus grande partie de la production nationale.
- Des IG locales se référant à des niveaux de qualité plus spécifiques, de façon à éviter une homogénéisation de la qualité perçue par les acheteurs et de valoriser des «terroirs» spécifiques.

Sur le modèle des vins en France et en Italie, de cette façon, les producteurs de café pourraient choisir le nom géographique à utiliser (et les normes de production et produit à respecter) selon leur stratégie. L'articulation correcte entre les deux niveaux de protection serait alors un point critique pour le succès de l'initiative.

4.6.2 Obstacles

Définition des IG

La question centrale à définir est le rôle de l'IG nationale par rapport à la classification de la qualité. L'IG doit être sélective, c'est-à-dire que le cahier des charges doit délimiter des régions de production spécifiques et des niveaux de qualité minimale à un haut niveau. Il s'agit ici d'un point clé, car dans un régime de protection, *sui generis* pourrait engendrer des effets d'exclusion de l'utilisation du nom «Kenyan Coffee».

En général, la définition des normes peut engendrer des exclusions de certaines catégories d'acteurs. Pour le moment, il ne semble pas que la réflexion sur les effets de la norme IG pour «Café du Kenya» ait été abordée de manière participative entre les acteurs.

Un risque majeur est l'approche top-down à la construction des IG, sans une véritable participation et réflexion des acteurs clés. Ce risque est critique surtout pour les IG locales.

Système de contrôle et traçabilité

Un système efficace de contrôle et de traçabilité est à la base de l'efficacité de l'IG, car cette dernière doit assurer à l'acheteur la qualité spécifique définie dans le cahier de charges. En même temps, les contrôles engendrent des coûts qui peuvent être importants par rapport au chiffre d'affaires de

l'entreprise. Pour l'instant, la question des contrôles ne semble pas encore abordée dans la réflexion sur les IG au Kenya. Il faudra prévoir de valoriser la structure de gestion de la filière déjà existante.

Rôle défensif de l'IG

En ce qui concerne le rôle défensif des IG, celui-ci peut être envisagé seulement pour l'IG nationale dont le nom est suffisamment réputé. Le cadre juridique actuel au Kenya (absence d'implémentation d'une législation *sui generis*) et la situation au niveau international (manque d'un système d'extension de la protection nationale) limitent fortement les effets attendus, en considérant aussi la structure de la chaîne de valeurs. La protection internationale devra donc se fonder sur des accords bilatéraux et multilatéraux.

L'enregistrement du nom «Kenya Coffee™» en tant que marque de certification est limité à 10 ans (renouvelable). Il pourrait toutefois survenir l'opposition de quelques torréfacteurs locaux qui ont déjà enregistré le nom «Kenya» en tant que marque privée («Kenya AA» et «Kenyan coffee»).

Rôle offensif de l'IG

En ce qui concerne le rôle offensif, l'IG pourrait avoir de grandes difficultés à être présente sur les marchés extérieurs à la consommation, à cause de la résistance des grandes multinationales et des torréfacteurs des pays de consommation à se lier à une origine précise, ce qui engendrerait une perte de leur pouvoir de marché. Pour que l'IG puisse jouer un rôle de différenciation sur le marché final, il faudra donc construire des alliances avec des torréfacteurs/utilisateurs et faire des investissements dans la promotion (actions de marketing). En effet, les désignations des IG locales possibles comme Nyeri et Muranga ne sont pas encore suffisamment associées au pays du Kenya pour les consommateurs locaux ou étrangers.

Effets attendus

En ce qui concerne les effets attendus, l'accès des producteurs aux bénéfices de l'IG est difficile à évaluer. Les petits producteurs participeraient aux bénéfices de l'IG via leur coopérative, et donc la question de l'efficacité du système coopératif est centrale. La participation des agriculteurs les plus pauvres devrait donc être favorisée par la coopérative et bien spécifiée dans les éventuels programmes d'appui.

IG et autres systèmes de différenciation

Il y a une compétition possible de l'IG avec d'autres schémas de certification, centrés sur les aspects sociaux (par exemple le commerce équitable) et environnementaux (par exemple Rainforest Alliance). Cette multiplication de normes et de «dimensions» de la qualité du café peut engendrer une certaine confusion auprès des consommateurs, et ainsi dévaloriser le rôle de l'origine en tant que critère de qualité propre. Les synergies sont cependant fortes pour la valorisation de l'IG auprès des torréfacteurs des pays développés, et une intégration des exigences des normes volontaires de durabilité dans les démarches IG doit être activement envisagée.

5 Analyse des thèmes

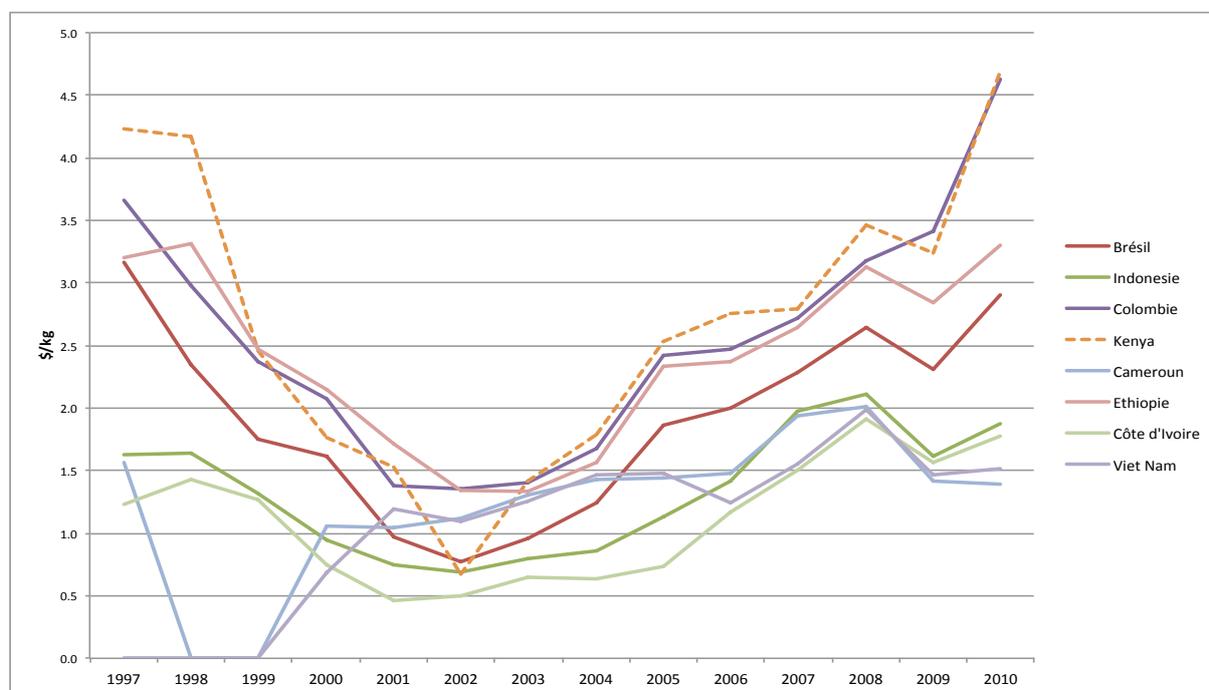
5.1 Potentiel de l'utilisation des indications géographiques et des marques d'origine pour les producteurs ACP

5.1.1 Capacité des marchés locaux, nationaux, régionaux et internationaux à payer des prix rémunérateurs

Café du Kenya: une fixation des prix liée au grade et à la tasse

Dans le cas du café vert du Kenya, il apparaît clairement qu'un différentiel de prix lié à l'origine existe entre le café d'origine kenyanne et les cafés d'autres pays (cf. Figure 3).

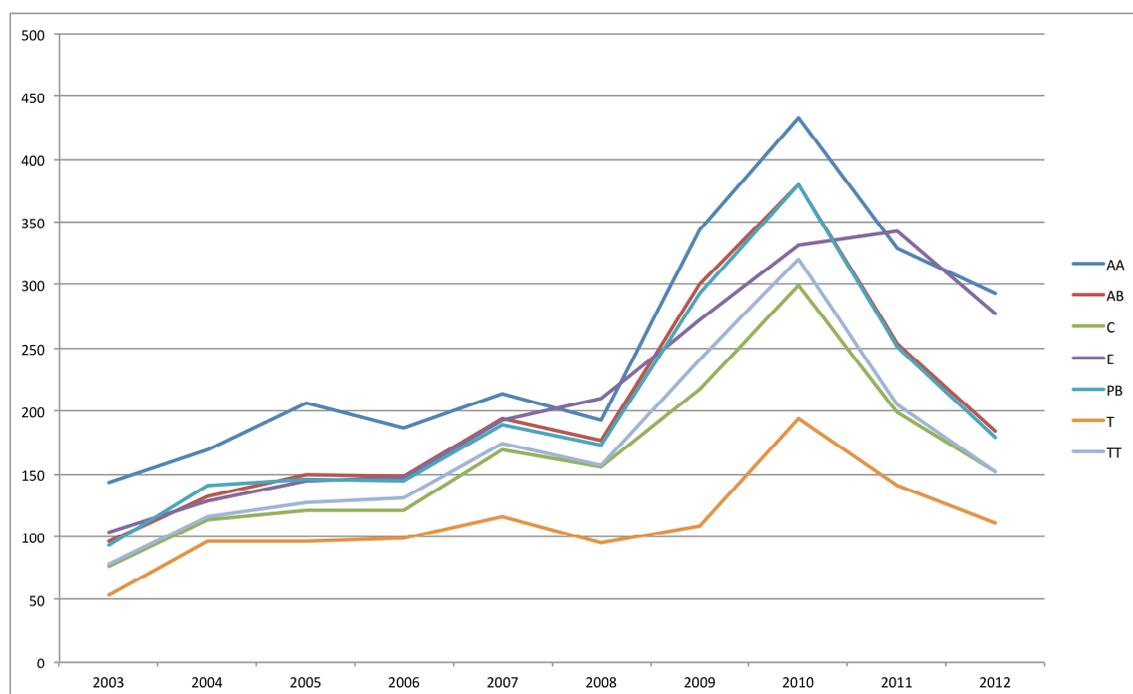
Figure 3: Prix à l'export (US\$/kg) pour le café



Source: ComTrade

La reconnaissance par le marché de différents niveaux de qualité entre cafés kenyans originaires de différentes régions semble aussi avérée selon les experts kenyans, même si aucune étude scientifique ne l'établit formellement. En effet, le café est évalué par des dégustateurs professionnels selon un protocole établi scientifiquement et trié en 10 classes différentes qui vont de la classe 1 pour les cafés de haute qualité à la classe 10 pour les cafés de basse qualité. Cette classification fait intervenir les qualités organoleptiques du produit, plutôt que sur le seul grade (basé sur la taille des grains, l'homogénéité de la couleur et les défauts). La rétribution finale du café est basée à la fois sur le grade et sur la classe. Ce fait révèle l'importance conférée à l'expression organoleptique des terroirs dans l'évaluation de la qualité finale. De plus, le profil organoleptique du café («cup profile») par le biais de cette participation à l'évaluation de la qualité du produit intervient pour partie dans le prix payé au producteur, bien que ce dernier soit en grande partie déterminé par le grade (cf. Figure 4).

Figure 4: Prix moyen des différents grades de café Kenyan (US\$/tonne)



Source: NCE

Ce mécanisme de valorisation de l'origine est marqué pour l'origine «Kenya», particulièrement pour les cafés de grade AA, et sur les marchés internationaux. En revanche, sur les marchés locaux, cette valorisation de l'origine est inexistante. Pour le Café du Kenya, comme pour les autres cafés et de nombreuses cultures d'exportation nécessitant une transformation avant la consommation finale (cacao par exemple), la connaissance du produit fini dans le pays de production est faible. Sur le marché local, la demande de café torréfié est peu développée même s'il existe quelques signes de croissance de la consommation du café kenyan. De plus, les ménages kenyans privilégient le café importé, ce qui rend difficile l'évaluation de tout différentiel de prix de café kenyan sur le marché local.

Tableau 4: Influence des sols et de l'altitude sur les propriétés aromatiques des différents «crus» de café du Kenya

Type de sol	Altitude (m)	Arome et acidité	Zone géographique
Sol volcanique rouge	1500-1550	Acidité moyenne avec un corps bien équilibré et harmonieux	Machakos
	1400 -1650	Acidité moyenne	Kericho
Sols argileux rouges, friable, profonds, bien drainés et haute fertilité	1680 - 1900	Acidité avec des arômes de citron	Kericho Embu Nyeri Kirinyaga
Loams plus ou moins sablonneux, rouge et profonds	> 1900	Acidité avec des arômes de citron	Kericho
	1550	Acidité moyenne, corps harmonieux et crémeux	Nyamira

Source: Etude de cas Kenya.

Cacao du Cameroun: une origine reconnue bord champ non valorisée en aval

Dans le cas du cacao du Cameroun, les experts camerounais indiquent que le cacao de certains terroirs contribue à relever la réputation des lots exportés grâce à leur bonne qualité. Les planteurs de certaines zones affirment recevoir un premium, tel à Nyanon, où le prix au producteur atteint les FCFA 915 lorsque le prix dans le reste du pays est FCFA 880/kg (mars 2013), soit une différence de 4%. Ces premiums payés au niveau des terroirs portent à croire qu'en plus de la typicité nationale liée à la couleur rouge du cacao, au taux de beurre et à la stabilité du cacao, des particularités supplémentaires – d'ordre organoleptique – en lien avec la localité de production pourraient être valorisées commercialement.

Marchés internationaux et régionaux

Au-delà des mécanismes de rémunération de la qualité spécifique liée à l'origine pour le café et le cacao, la reconnaissance des noms géographiques des localités productrices pose d'autres questions. En effet, une stratégie de promotion des cafés et des cacaos par des indications géographiques locales passe par une phase de qualification puis de rémunération qui permet de stabiliser un effet positif à long terme pour les opérateurs des filières y compris en amont au niveau des producteurs agricoles. Or, pour l'instant, les producteurs sont déconnectés des consommateurs puisque les matières premières sont exportées et les produits finis fabriqués essentiellement dans les pays développés. Les industriels ont développé des stratégies de mélanges entre les matières premières différentes et des stratégies de marques propres. Pour bien évaluer la capacité de rémunération du marché, il faut dissocier les prix payés aux producteurs de ceux que les consommateurs finaux des marchés locaux, nationaux et internationaux sont prêts à payer.

Les filières café et cacao sont organisées de manière similaire: ils peuvent être commercialisés comme produit «tout venant», pour un marché de masse, ou comme produit à qualité spécifique, liée soit à l'origine, soit à d'autres attributs certifiés par des normes privées de durabilité. Les grands groupes mondiaux se positionnent sur toute la gamme de produits, mais ont tendance à privilégier la qualité industrielle et le prix à la qualité spécifique, qui demande un investissement non négligeable en amont et en aval, tout en nécessitant une relation directe avec les producteurs (relation que l'organisation des marchés de matière première tend à réduire au minimum).

Le marché de «*specialty coffees*» est dynamique, ce qui laisse à penser que l'identification de l'origine du café est un enjeu important en termes de marketing. Sur ces marchés très compétitifs, la différenciation par les produits de niche justifie des investissements.

Actuellement, les acheteurs principaux font un travail important en amont de la filière pour améliorer la sécurisation de leurs approvisionnements. Plusieurs raisons expliquent cette tendance forte. D'une part, les exigences de sécurité sanitaire se sont renforcées et la responsabilité des metteurs en marché a été clairement fixée dans les lois sur la sécurité sanitaire des aliments. D'autre part, le contexte de la croissance de la demande crée une inquiétude sur la disponibilité et le prix des matières premières. Enfin, les consommateurs des pays développés affirment par leurs choix de consommations davantage de valeurs éthiques: au respect des ressources naturelles et des conditions sociales de travail et de rémunération. Cela va dans le sens de l'investissement des acheteurs pour fidéliser les producteurs, tout en fixant des conditions élevées sur la qualité qui doit répondre aux exigences des normes de sécurité sanitaire et des attentes des consommateurs.

Ce faisant, ces normes de durabilité de type UTZ, Rainforest Alliance, ou encore Equitable, ont des effets sur la structuration des filières et sur les transactions. En position faible face aux acheteurs, car atomisés, éloignés, et mal informés, les producteurs peuvent développer le sentiment que ces normes leur sont imposées sans contrepartie en termes de perspectives de marché plus stables ou

de meilleure rémunération. De plus, les acheteurs sont en phase de transition vers la généralisation des normes et jouent sur les prix car ils ont le choix pour leurs approvisionnements entre des produits qui respectent les normes et d'autres qui ne les respectent pas (et qui sont accessibles à des prix plus avantageux). A terme, selon certains interlocuteurs enquêtés, cette situation devrait évoluer vers la généralisation du respect des normes de durabilité. Toutefois, les délais pour parvenir à cette situation stabilisée sont inconnus et certainement encore très longs.

Dans le cas du Café du Kenya, cette tendance est encore plus marquée, dans la mesure où les certifications tendent à devenir la règle, alors que la différenciation liée à l'origine ne permet pas aux producteurs de se démarquer commercialement auprès des consommateurs finaux.

Dans le cas du Cacao du Cameroun, on constate de façon caricaturale un transfert de la valeur ajoutée de l'image de marque «Cameroun» du pays producteur (filiale étatique d'avant réforme avec contrôle et valorisation de la qualité) aux grands groupes (filiale privatisée avec exportation de cacao de faible qualité, trié et valorisé en Europe).

Concernant les marchés locaux (marchés de pays en zone ACP), la rétribution de produits de qualité est bien sûr tributaire du pouvoir d'achat des consommateurs locaux. Dans les cas où la priorité des populations locales est avant tout d'assurer une alimentation suffisante et saine, les aspects de qualité premium et de prix qui lui correspondent entrent peu en considération. Dans bien des pays, il existe toutefois une demande croissante sous l'effet conjugué d'un pouvoir d'achat de classes moyennes urbaines en augmentation et de la demande de produits de qualité et/ou véhiculant une forte image identitaire.

Encadré 1: Quelques exemples de produits d'origine valorisés sur les marchés locaux en zone ACP

Echalote du pays Dogon

Au Mali, 31 consommatrices sur 36 interrogées ont affirmé qu'elles seraient prêtes à payer un premium variant de € 0.4 à 0.15 pour une échalote du pays Dogon labellisée. La différence correspond à près de 20 à 25% du prix relevé sur le marché (Meyer, 2010).

Misse

Au Bénin, un gari spécial, appelé Misse, se distingue du reste de la production par la qualité de la matière première et le savoir-faire des femmes qui l'élaborent. Le prix plus élevé de ce produit traduit bien la reconnaissance de cette qualité spécifique. Toutefois, aucune protection n'a pour le moment été nécessaire dans la mesure où le produit reste sur un marché très local où les usurpations ne sont pas relevées comme un problème (Larson, 2007).

Miel d'Oku

Au Cameroun, le marché national reconnaît la spécificité du miel d'Oku en lui accordant un prix supérieur aux autres miels. La coopérative d'Oku vend le produit fini à environ FCFA 1 500 le kilo, soit près de FCFA 500 de plus que le miel rouge de la même région. Dans un supermarché de Yaoundé, le «miel blanc du nord-ouest du Cameroun» était proposé à FCFA 8 000 le kilo, un prix quatre fois supérieur à celui d'un miel brun «multi-fleurs» national, et dépassait le prix de certains miels importés (Bridier & Chabrol, 2010).

Riz de Kovié au Togo

Dans le cas du riz de Kovié au Togo, le prix implicite ou la valeur économique que les consommateurs attachent à l'origine du produit est de FCFA 200 /kg. Les autres caractéristiques qui retiennent l'attention des consommateurs et pour lesquelles ils sont prêts à payer sont respectivement le caractère «naturel et frais» de ce riz (FCFA 159/kg); son «caractère nutritif ou très nutritif» (FCFA 134/kg) et son «bon goût» (FCFA 131/Kg) et son «arôme parfumé ou très parfumé» (FCFA 127/kg). Ce consentement est donc plus élevé parmi les valeurs économiques (prix implicites) des différents attributs de qualité reconnus. Il varie en fonction de la connaissance et de la consommation de riz local, des caractéristiques socio-économiques et des motivations des consommateurs. Ce consentement croît avec les revenus (Glé, 2010).

Le riz des montagnes en Côte d'Ivoire

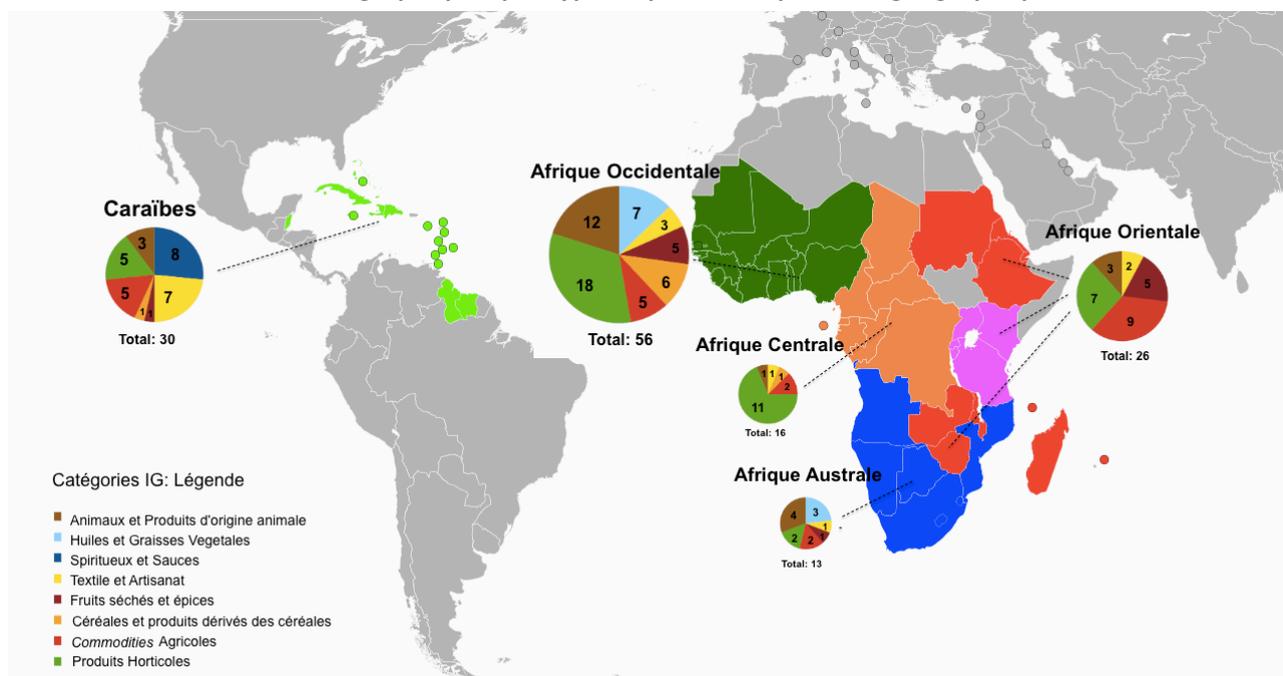
Le riz Danané se vendait en mai 2013 à FCFA 400 le kilogramme, alors que la plupart des autres riz (riz long, nérica, toura rouge) se négociaient à FCFA 325/kg. La plus-value de la qualité supérieure de ce riz est également partagée par les différents maillons de la filière (questionnaire expert).

5.1.2 Niveau de mobilisation des qualités liées à l'origine dans les stratégies commerciales (niveau d'utilisation de l'IG)

Cette partie cherche à déterminer dans quelle mesure la valorisation des qualités liées à l'origine est porteuse pour des stratégies commerciales qui soient gagnantes sur les marchés et dont les retombées soient positives aussi pour les petits producteurs, en ce que leurs efforts soit rémunérés et que la rémunération par les consommateurs ne soit pas entièrement retenue en aval.

Le potentiel que représente la mobilisation de l'origine dans les stratégies commerciales est bien établi, et est important dans les pays ACP.

Carte 1: Indications Géographiques par type de produit et par zone géographique



Il est indiscutable que la diversité et le nombre même de produits potentiellement concernés sont des signaux forts de l'intérêt de telles démarches. Dans les pays ACP, les produits identifiés avec une qualité liée à l'origine sont nombreux (plus de 150 ont déjà fait l'objet d'une étude ou d'un premier inventaire selon les sources documentaires collectées pendant cette étude). Il s'agit de produits très divers, consommés soit en tant que produits finis (poivre de Penja, miel d'Oku), soit en tant que consommations intermédiaires (beurre, huiles, etc.), soit nécessitant une transformation finale avant consommation (le cas du café vert devant être torréfié, ou du cacao devant être transformé puis incorporé à d'autres produits pour produire du chocolat ou autre dérivés).

Cependant, la mobilisation de ce potentiel est encore à un stade embryonnaire. Le niveau de l'utilisation des indications géographiques et marques d'origine est donc actuellement faible. Les raisons sont multiples. La capacité de formuler une stratégie de valorisation autour de l'origine est un processus qui est exigeant, en ce qu'il requiert une action coordonnée des différents opérateurs d'une filière, aux deux niveaux horizontaux (opérateurs de même niveau) et verticaux (du producteur aux intermédiaires jusqu'au produit final). La construction de ce que l'on appelle la «vision» autour d'une IG, c'est-à-dire la compréhension de l'intérêt des producteurs et de l'aval de la filière à s'unir pour défendre un produit, est un point important pour son développement.

En contexte des pays ACP, les obstacles aux actions de ce type sont nombreux. La taille des filières et notamment le nombre très élevé des opérateurs peut être un premier obstacle (cas des café et cacao étudiés). Parfois, les producteurs dans une même filière ne parlent pas la même langue. Les opérateurs en aval de la filière (par exemple les acheteurs des pays développés, les intermédiaires et les transformateurs en chocolat et café) ne sont pas dans le même pays que les producteurs et n'ont pas la même culture. Les obstacles culturels et sociaux sont donc très importants. Ensuite, les obstacles techniques sont très importants également: il y a des cas où les producteurs n'ont pas tous la capacité technique suffisante pour assurer une qualité régulière, ni même pour respecter des normes de base en matière de sécurité sanitaire des aliments. Dans ce contexte, les questions liées à

la qualité spécifique liée à l'origine apparaissent comme secondaires aux yeux des responsables locaux et nationaux. Enfin, les producteurs ont de très faibles capacités financières pour investir dans des études de caractérisation des qualités spécifiques liées à l'origine, dans les travaux de qualification des produits, dans les formations des producteurs et dans les stratégies collectives de promotion.

De plus, les producteurs doivent être mobilisés sur ces sujets. Dans le contexte actuel des filières cacao et café étudiées, les difficultés supplémentaires se greffent sur les principaux obstacles mentionnés. Il s'agit d'abord de la méconnaissance du concept même de l'IG par les producteurs et consommateurs locaux. Mais plus grave, il s'agit aussi d'une certaine lassitude des producteurs, découragés par la multitude et l'émergence de nouvelles normes. Dans certains cas, la faible demande pour certaines normes (UTZ par exemple) oblige même les producteurs à vendre un produit certifié à une norme de durabilité sans mention de la certification obtenue. L'absence de retour sur les investissements concédés pour l'obtention de la certification de ces différents labels est donc un facteur de scepticisme qui empêche d'aboutir à une mobilisation des producteurs.

Cependant, dès lors qu'une vision partagée de l'IG existe, qu'une dynamique peut s'enclencher, le potentiel impact au niveau des acteurs de la filière peut être très important. A titre d'exemple, selon le Coffee Board of Kenya (CBK), dans le cadre du projet «Kenyan Coffee» (IG nationale), seraient impliqués 700 000 petits producteurs, associés à environ 450 coopératives, à 3 300 petites et moyennes exploitations (5-10 hectares), ainsi que 100 entreprises productrices de café (>10 hectares).

Le niveau d'utilisation de l'IG ou d'une référence à l'origine par les **producteurs** est fonction du cahier des charges et de la capacité des producteurs à s'y conformer. L'une des questions qui se pose à chaque création d'IG et de formulation de cahier des charges est: «IG sélective garantissant une haute qualité ou IG inclusive avec un niveau de qualité moyen». Cette question se pose avec d'autant plus d'acuité lorsque le niveau des acteurs en place est très varié, ce qui est souvent le cas dans les pays en développement ou émergents. De la stratégie choisie dépendra le niveau d'utilisation de l'IG.

Les avantages pour les producteurs à adopter une stratégie de valorisation des qualités liée à l'origine sont (i) un meilleur positionnement en terme de négociation résultant de la différenciation du produit sur le marché et donc d'un degré de substituabilité limité voire nul dans le cas où la qualité spécifique est clairement reconnue par les consommateurs ; (ii) une capacité organisationnelle de la filière accrue permettant une meilleure gestion de la qualité du produits IG et des stratégies de commercialisation efficaces et (iii) une plus grande crédibilité vis-à-vis les autres acteurs de la filière et des décideurs politiques.

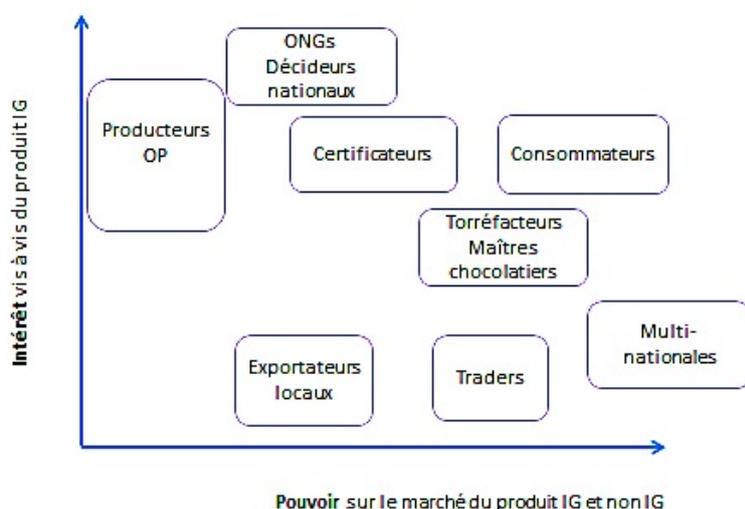
Du côté des **acteurs intermédiaires de la filière** (collecteurs, transformateurs, grossistes, multinationales agro-alimentaires, etc.), l'intérêt pour des démarches IG n'est pas forcément lié au produit lui-même (sa valeur intrinsèque), entre autres pour les raisons évoquées dans le chapitre précédent (préférence pour les mélanges, volonté de privilégier les marques et les certifications volontaires les moins contraignantes). Par contre, étant fréquemment confrontés à des problèmes de qualité et de graves défauts de qualité générique, **ces acteurs considèrent l'IG comme facteur d'amélioration générale de la qualité**. Dans de nombreux pays ACP, surtout ceux aux économies les moins solides, l'exportation de matière première agricole est gérée principalement par des opérateurs économiques intervenant dans de nombreux secteurs (import / export, bâtiment, travaux publics, services, etc.). Cette diversité des activités confère à ces derniers une forte résilience aux crises sectorielles ou à la fluctuation des prix, ce qui permet d'assurer des liens commerciaux stables, sur le long terme (les entreprises concernées restent présentes et maintiennent en place leurs

réseaux d'approvisionnement). En revanche, les produits d'exportation sont souvent considérés par ces mêmes opérateurs avant tout comme des sources de devises, ce qui n'encourage ni l'appui à l'amélioration de la qualité, ni la structuration en filières professionnelles.

Pour ce qui est des **consommateurs**, comme mentionné ci-avant, pour le café et le cacao, la marque est un déterminant de choix d'achat très fort. Le savoir-faire du transformateur final est en effet décisif aux yeux des consommateurs, bien plus que la qualité de la matière première. Cependant, dès lors que la qualité organoleptique est assurée, l'origine (surtout pour le café) ou la qualité spécifique (certifications) a son importance aux yeux des consommateurs. A titre d'exemple, Illy Caffè a développé sa gamme MONOARABICA; Zanetti une gamme «Le Origini», Nespresso propose 3 «Pure Origine». De manière encore plus marquée, Jacques Vabre, a développé une gamme «100% Origine», les terroirs d'origine des cafés provenant du Brésil, de Colombie, de Kitalé au Kenya. De manière similaire, certains fabricants de chocolats ont diversifié depuis une dizaine d'années leur offre sur le marché en produisant des chocolats de qualité qui font référence à l'origine du cacao. A la différence du café, les producteurs de chocolats les plus importants ne sont pas ceux qui utilisent cet argument de vente pour vendre leurs tablettes. Ce sont le plus souvent de petits maîtres chocolatiers ou de petits industriels qui utilisent les indications géographiques et le plus souvent en référence à des noms de pays. Il est à souligner que si les noms du Brésil, Madagascar, Costa Rica, Pérou, apparaissent régulièrement, la référence au Cameroun est plus rare. En effet, la mise en avant de certains pays par rapport à d'autres est, entre autres, liée à la prévalence dans ces pays de cacao Le Criollo et de Trinitario; la variété Forestero étant considérée de qualité moindre. D'autres types de produits sont commercialisés sur les marchés d'export avec l'origine comme argument de vente. Dans le secteur des épices, produits dont les qualités organoleptiques sont primordiales aux yeux des consommateurs, on remarque une référence assez systématique à l'IG pour les produits premium.

Sur les marchés européens, la notoriété du poivre de Penja dont la production est encore confidentielle encourage les différents traiters, sites spécialisés et autres détaillants de marché de niche à en faire la promotion sous son appellation d'origine. Il en va de même pour le poivre de Madagascar et le poivre de Kompot, d'origine cambodgienne.

On peut synthétiser l'intérêt des différents acteurs des filières café cacao pour les produits IG de la manière suivante:



Il ressort de cette matrice un intérêt limité des acteurs majeurs des filières concernées pour une valorisation de l'origine, alors que les producteurs et décideurs locaux, ONG, et consommateurs affirment un intérêt plus marqué, dès lors que les enjeux sont connus et discutés.

Cette contradiction favorise l'émergence d'IG peu contraignantes (zone géographique étendue avec des terroirs hétérogènes et des caractéristiques liées à l'origine peu claires, cahiers des charges peu exigeants, producteurs peu mobilisés). De telles démarches de valorisation de l'origine, si elles répondent pour partie à une attente de traçabilité de la part des consommateurs, répondent peu aux enjeux de structuration et de rémunération des qualités liées à l'origine pour les producteurs, principaux moteurs de développement d'IG pérennes, à l'origine de l'intérêt pour les IG d'une partie des acteurs des filières.

5.1.3 Impact économique: Identification des chaînes de causalité et quantification

La mesure d'impact économique concerne par définition l'impact des IG ou des marques d'origine pour la société en tant que telle (par opposition, une évaluation financière des effets est réalisée du point de vue des intérêts particuliers des agents concernés).

Cette partie s'attache à identifier les avantages et inconvénients du développement des stratégies de valorisation des produits d'origine, à les quantifier, et enfin à apprécier l'intérêt pour les pays ACP à mobiliser ces stratégies.

Une étude d'impact par la méthode des effets (Chervel, 2008), qui prend en compte la création de valeur ajoutée au niveau national et les redistributions de valeur ajoutée entre les différents acteurs de la filière aurait été utile pour éclairer les impacts des IG, mais ne peut être réalisée dans le cadre de la présente étude car les données ne sont pas disponibles.

Il a donc été décidé, à partir des deux études de terrain et de la littérature existante, d'estimer autant que possible les différents effets des IG, de les décrire et de les quantifier, afin de pouvoir au mieux répondre aux enjeux posés par le développement des IG en zone ACP.

Les principaux effets suivants ont été identifiés:

Effets directs:

- Augmentation des prix et des volumes commercialisés.
- Structuration interprofessionnelle et professionnelle (OP), facteur d'amélioration de la filière (diminution des coûts de transaction, amélioration de l'environnement des entreprises concernées, accès direct aux importateurs pour faciliter la traçabilité).
- Gains en devises pour les pays concernés.

Effets indirects:

- Amélioration de l'environnement institutionnel grâce à l'implication des autorités nationales et locales dans la valorisation du produit (simplification des procédures administratives (reconnaissance, certificats d'exportation, etc.), projets nationaux, promotion internationale, etc.).
- Développement de la transformation locale, augmentation de la valeur ajoutée locale, création d'emplois locaux.

Effets induits:

- Valorisation du patrimoine rural, culturel, développement des territoires locaux.

- Augmentation de revenus des ménages, préservation de l'environnement, de la santé (usage de produits chimiques règlementé).

Les différents effets sur les volumes et les prix peuvent être renseignés sur la base des études de cas et de la littérature. Pour les autres effets, compte tenu du fait que les produits d'origine ont faiblement développé de stratégies de valorisation de cette origine, les études disponibles ne mesurent pas leurs effets et pour les deux études de cas réalisées dans le cadre de l'étude, le caractère embryonnaire de leur stratégie de valorisation ne permettait pas une mesure des effets.

Volumes

L'évolution des volumes de production renseigne dans une bonne mesure sur la santé d'une filière, la satisfaction du côté de la demande, ainsi que sur les incitations au niveau de l'offre.

Depuis 1964, la production mondiale a progressé au rythme de 1,4% par an, passant de 3 millions à 6,5 millions de tonnes de café vert. En progression beaucoup plus faible que le robusta (0,9% contre 2,7%), l'arabica voit sa part passer des 4/5 aux 2/3 de la production totale en 2010. Plus sensible aux aléas climatiques, la production d'arabica est aussi plus fluctuante d'une année sur l'autre.

Sur le marché du robusta, la place prépondérante de l'Afrique au début des années 1960 disparaît au profit de l'Asie et de l'Amérique latine. La forte progression asiatique et sud-américaine (Brésil) s'accompagne d'une relative stagnation voire un déclin de la production d'autres régions du monde, conséquence des coûts de production élevés, de crises successives et du développement de cultures alternatives (palmier à huile, hévéa, cacao) plus rentables et surtout moins exigeantes en main d'œuvre. A partir des années 1975, la production brésilienne de robusta croît puis se stabilise au début des années 1990. Le relais est alors pris par l'entrée du Vietnam sur le marché mondial, entraînant une baisse significative de la part des arabicas dans l'offre mondiale.

Le café n'a d'autre utilisation que la consommation alimentaire après torréfaction et broyage. La façon de le préparer a connu des évolutions (décoction, infusion, filtration, percolation), mais pas de véritable révolution, à l'exception du café soluble en grande majorité fabriqué à base de robusta.

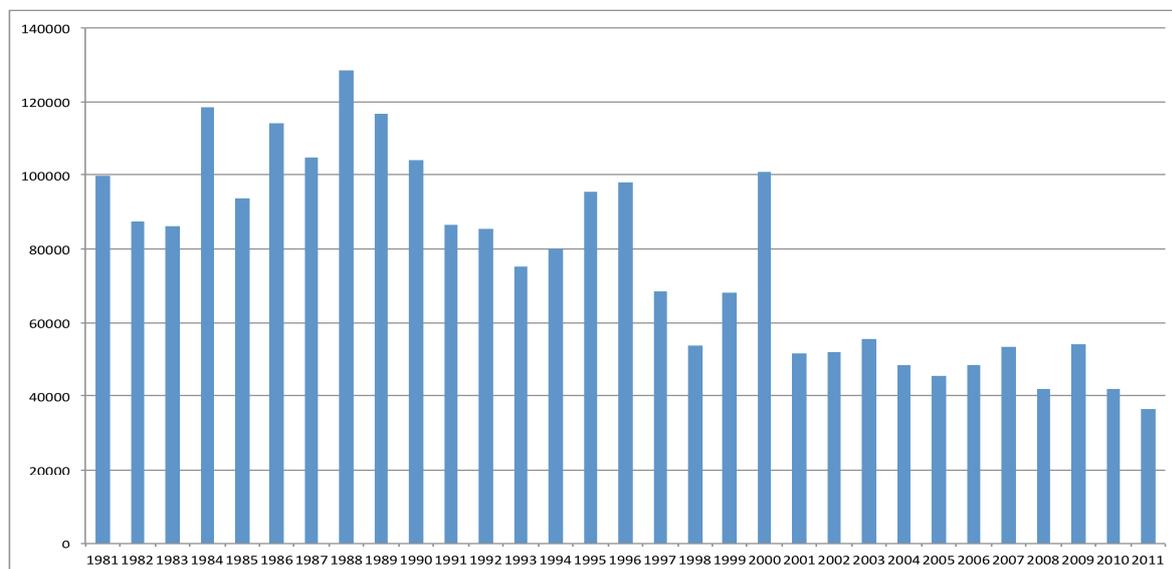
La croissance annuelle de la consommation mondiale depuis 1965 est estimée à 1,7%, soit plus que celle de la production (1,4%). Au cours des dix dernières années, cela correspond à une croissance de la consommation totale de café de 17% alors que celle de café soluble a quant à elle augmenté de 35%. En termes de café vert, la demande totale mondiale est en 2010 de 135 millions de sacs, dont 53 millions de sacs de robusta.

Il est estimé qu'au cours des 10 prochaines années (de 2010 à 2020), la demande de robusta (+2,3% par an) continuera de croître plus fortement que la demande globale et que la demande des arabicas.¹³

Sur une période de 30 ans, la production du café kenyan a fortement baissé. Les causes principales sont la baisse des prix sur les marchés mondiaux et la possibilité saisie par certains producteurs de changer de production pour s'orienter sur des cultures plus rentables comme la production maraîchère et l'horticulture. Par ailleurs, certains opérateurs sont d'avis que la réputation du café d'origine kenyan est exagérée et que son prix n'est pas en rapport avec la qualité offerte. La démarche autour de la promotion de l'origine du café du Kenya, qui veut affirmer un meilleur contrôle de la qualité, pourrait permettre de ralentir voire d'inverser cette tendance.

¹³ Extrait du rapport «Stratégie commerciale pour le café IG Ziama-Macenta», Damien François et Olivier Renard, Iram, 2012

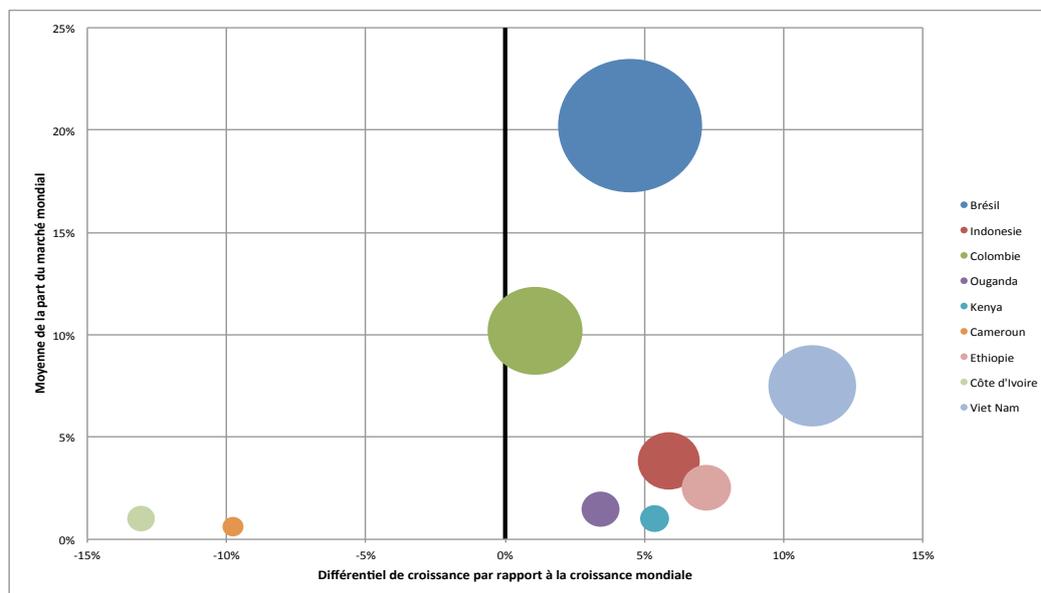
Figure 5: Evolution de la production de café vert au Kenya (tonnes)



Source: FAOSTAT

Cependant, sur la période de 2000 à 2011, la valeur des exportations de café kenyan a augmenté avec une progression de 5% plus importante que la progression mondiale (cf. Figure 6). Cette situation révèle la bonne tenue des prix pour le café du Kenya, dont la qualité semble reconnue par la majorité des acheteurs.

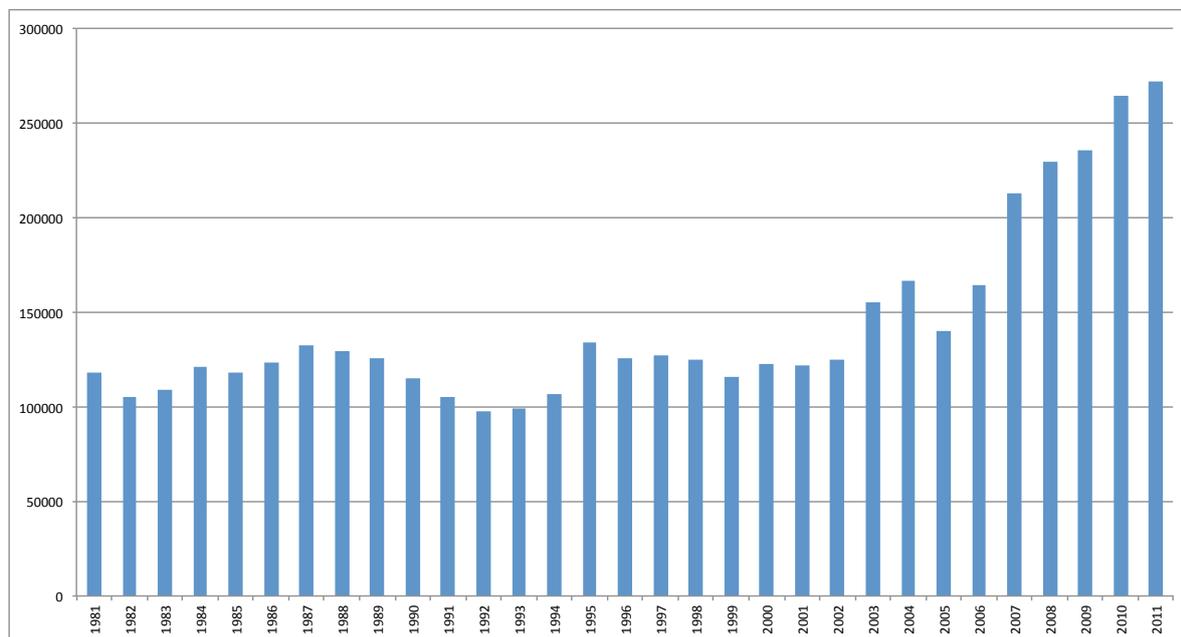
Figure 6: Tendence des valeurs d'exportation, part du commerce mondial et croissance relative pour le café (2000-2011)



Source: Comtrade

Dans le cas du cacao du Cameroun, après avoir stagné entre 100 000 et 130 000 tonnes de fèves de cacao jusqu'en 2002, la production camerounaise a entamé une progression régulière jusqu'à parvenir à plus de 270 000 tonnes en 2011 (cf. Figure 7).

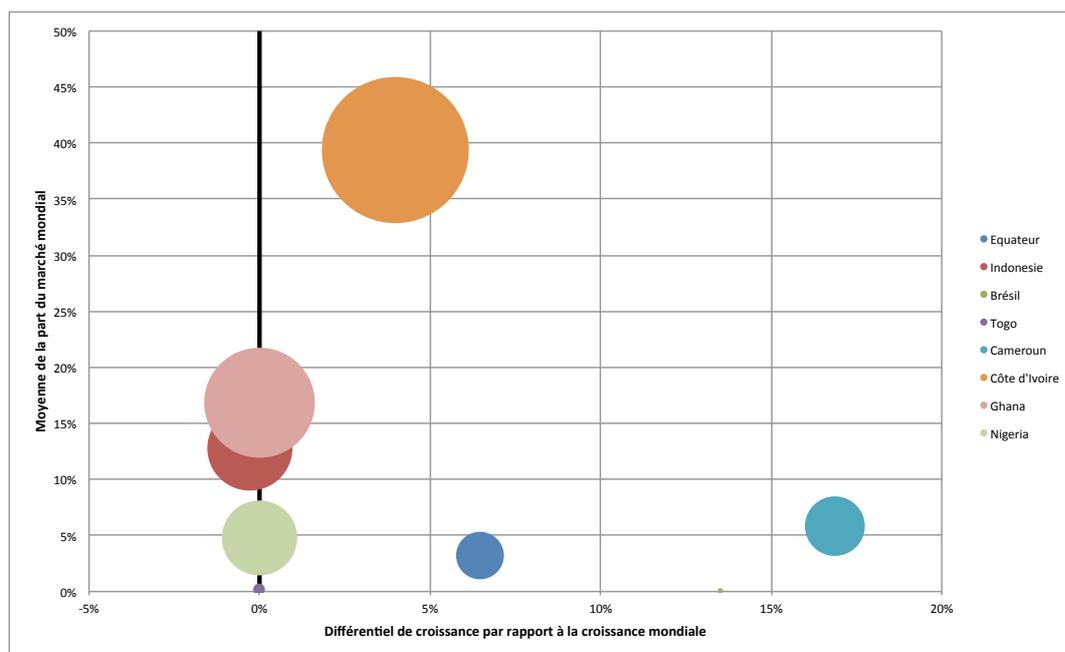
Figure 7: Production de fèves de cacao camerounaises (tonnes)



Source: FAOSTAT

La valeur des exportations a progressé plus rapidement que le commerce mondial qui a lui-même quintuplé en l'espace de 11 ans sous l'effet de la demande croissante des pays émergents. Le Cameroun est même l'un des principaux pays exportateurs avec la croissance la plus marquée durant cette période (cf. Figure 8).

Figure 8: Tendence des valeurs d'exportation, part du commerce mondial et croissance relative pour le cacao (2000-2011)



Source: Comtrade

Si la Côte d'Ivoire bénéficie probablement d'un effet «sortie de crise» qui peut expliquer sa forte croissance, il est également important de souligner que la Côte d'Ivoire et le Ghana, en tête des parts de marché et de la croissance des exportations, sont fortement engagés dans des démarches de certification volontaire, qui tendent à devenir la règle sur les marchés européens et américains. Le Cameroun, qui peine encore à se remettre de sa privatisation, n'a pas encore – ou trop peu - amorcé cette transition. Sa croissance importante en termes d'exportation s'explique surtout par une remise sur pied progressive de la filière après les nombreuses réformes subies.

Comme il y a encore trop peu d'IG enregistrées dans les pays ACP, l'impact sur les volumes de production n'est pas encore significatif.

Dans le cas d'autres IG en zone ACP, l'impact sur les volumes de production est encore difficile à estimer étant donné leur récent enregistrement. On peut noter cependant que dans le cas de l'IG nationale «Café de Colombie», l'IG a permis au pays de se maintenir en tête de la croissance des exportations, derrière le Brésil. Dans ce cas précis, l'IG a été un outil de mobilisation des acteurs de la filière, qui ont su saisir cette opportunité, avec l'appui des autorités.

Prix du café

La gestion du commerce international du café est tributaire des stratégies d'entreprise mises en œuvre par les grands négociants, torréfacteurs et détaillants internationaux.

Le commerce international du café étant une entreprise très volatile, l'activité a été progressivement amenée à des restructurations et concentrations importantes. Alors que les négociants internationaux connaissaient des transformations profondes au cours des 2 dernières décennies, les négociants de taille moyenne dont les positions n'étaient pas couvertes (arbitrées en bourse) enregistraient des pertes considérables. Ils ont réalisé qu'ils étaient trop petits pour résister à la concurrence des plus grands. Acculés à la faillite, ils ont été forcés de fusionner entre eux ou de se laisser absorber par les plus grandes entreprises.

Aujourd'hui, 4 sociétés assurent environ 48% du volume total des importations de café vert dans le monde. Par ordre alphabétique, il s'agit de

- Volcafé (ED&F Man/Mercon) - Suisse: 18% de parts de marché.
- Neumann - Allemagne: 14%.
- Esteve ECOM - Suisse/Espagne: 11%.
- Louis Dreyfus Commodities - France: 6% de parts de marché.

Parallèlement, dix torréfacteurs se répartissent quant à eux 60% à 65% des ventes de cafés transformés, pour la plupart vendus sous des noms de marques. Les quatre plus grands sont:

- Nestlé (Suisse - Nescafé, Bonka, Ricoré, Nespresso,...) 14,5% de parts de marché.
- Kraft Foods (États-Unis - Maxwell House, Hag, Jacques Vabre, Café Grand'Mère, Carte Noire, Saimaza,...) 13,5%.
- Sara Lee/DE (États-Unis/Pays-Bas - Maison du café, Douwe Egberts, Marcilla, Senseo, Merrild, Hill Bros,...) 9%.
- Folgers (États-Unis - Folgers, Millstone,...) 5,5% de parts de marché.

Le robusta et l'arabica non lavés sont les principales composantes des mélanges de café espresso, dans lesquels ils sont associés avec des arabicas lavés bas de gamme. Même si la qualité de ces

mélanges tend à se réajuster vers des qualités supérieures, il est encore rare que ces produits mettent en avant les origines ou terroirs. En réalité il s'agit de produits qui tendent plutôt à valoriser le savoir-faire des torréfacteurs ou des marques, qui s'attachent quant à eux à travailler un goût régulier et stable, indépendamment de l'origine des matières premières utilisées. Une stratégie qui leur permet à la fois d'obtenir des cafés de hautes qualités et de se prémunir face aux hausses de prix potentiellement liées aux aléas d'une origine particulière.

Autre tendance forte, les consommateurs se tournent désormais vers plus de qualité, y compris pour le café consommé hors domicile. La qualité moyenne des cafés, notamment l'offre des mélanges arabicas/robustas se réajuste vers une qualité supérieure. La demande de cafés gourmets (arabicas haut de gamme) reste stable.

Il existe cependant entre consommateurs de différents pays des différences importantes de comportement et de préférences. Les pays du nord de l'Europe confèrent, comme pour les autres produits agricoles, une importance importante aux aspects de durabilité, et sont donc de relativement gros consommateurs de cafés certifiés. Au sud de l'Europe, le goût du café est le seul critère de choix des consommateurs. En Italie, le café n'est ni brésilien, ni kényan, ni colombien, il est avant tout italien. Dans certains pays, et particulièrement en France, les consommateurs restent très sensibles à la relation qualité/goût/origine et donc curieux de découvrir les «grands crus» et les «pures origines». En Europe, l'offre reste très diversifiée sur ce segment. Certains torréfacteurs offrent des pures origines à des fins de découverte ou ludiques. Il s'agit avant tout pour le consommateur de faire l'expérience du goût spécifique d'un des éléments du ou des mélanges confectionnés par ailleurs; ou alors de faire ses propres mélanges. L'offre de ces pures origines demeure réduite et ne substituera pas les mélanges considérés par les fabricants comme mieux équilibrés et supérieurs en termes gustatifs. À noter que le café en grains, qui avait pratiquement disparu des rayons, fait un retour remarqué dans le haut de gamme.

Autre élément important: les dosettes. Elles poursuivent leur essor, tiré vers le haut par le succès de Nespresso, leader du marché. Les dosettes représentent aujourd'hui plus de 20% de la valeur du marché du café.

Enfin, troisième tendance significative du marché même si elle ne représente qu'une petite part de volume: les cafés certifiés. Avec les labels biologiques, équitables mais aussi de nouveaux labels synonymes de production durable comme UTZ Certified ou Rainforest Alliance, désormais présents sur les linéaires. L'ensemble de ces cafés certifiés représente aujourd'hui près de 10% des volumes de café vert commercialisés dans le monde, avec de fortes perspectives de croissance (surtout en dehors du Bio et de l'Equitable, plus contraignants [pour les industriels et les négociants] et plus chers)¹⁴.

Sur le marché de détail, en 2006, le prix du café Kenya AA était de US\$ 12 par livre contre US\$ 11,45 pour le café Harar d'Ethiopie. Il était le café le plus cher après le café 100% Kona de Hawaï vendu à US\$ 29,87 et loin derrière le JAMAICA Blue Mountain (43,44 US\$/pound), deux produits d'origine qui se distinguent clairement des cafés d'autres pays par leurs stratégies marketing.

¹⁴ Extrait du rapport «Stratégie commerciale pour le café IG Ziama-Macenta», Damien François et Olivier Renard, Iram, 2012

Exemples de cafés engagés dans une démarche de valorisation de l'origine:**Jamaica Blue Mountain Coffee**

Ce café est cultivé et transformé par les agriculteurs locaux de manière artisanale. Dès 1944, les autorités ont réalisé le potentiel du café cultivé sur les Blue Mountains et ont reconnu la nécessité d'un contrôle de la qualité et de la marque. Le gouvernement a également établi la Central Coffee Cleaning House, où tout le café destiné à l'exportation devait être remis, nettoyé et classé. En 1950, la CIB a été créée «pour maintenir et standardiser la qualité et l'homogénéité» du café exporté. Un certificat d'authenticité accompagne toujours le vrai café jamaïcain. Afin d'être en mesure d'utiliser le logo du Conseil, le café doit avoir passé tous les contrôles de qualité nécessaires.

La Jamaïque protège activement ses marques nationales. En 2004, la Jamaïque a adopté la Loi sur la protection des indications géographiques, qui protège les noms des produits liés à une origine géographique. La loi IG fournit un système d'enregistrement, bien que l'enregistrement ne soit pas nécessaire pour bénéficier d'une protection. La réputation du café Blue Mountain est un atout immatériel inestimable, intrinsèquement liée à la région où il est cultivé. En conséquence, le CIB a pris des mesures pour enregistrer Jamaica Blue Mountain Coffee comme une IG avec l'Office de la propriété intellectuelle Jamaïque (JIPO). En conformité avec les exigences d'inscription de l'IG au JIPO, la stratégie IG de la CIB se concentre sur la rédaction d'un code de bonnes pratiques et sur l'établissement d'un cadre institutionnel comprenant les producteurs, un organisme de gestion et d'un organisme de certification. Après l'achèvement des travaux de fond, le CIB va déposer une demande de reconnaissance de Jamaica Blue Mountain Coffee en tant que IG. Le prix premium que le Jamaica Blue Mountain Coffee reçoit est une contribution importante à l'économie jamaïcaine (Source: WIPO).

Le café Kona, Iles Hawaï

Presque tous les producteurs du Kona Coffee cultivent à petite échelle. Aujourd'hui, ce café est vendu à des prix très élevés. Ceci est principalement le résultat de trois facteurs:

- Adoption d'une qualité de base standard et constante amélioration de la technologie et de la production, qui a abouti à des volumes plus importants et une meilleure qualité.
- Bien qu'une partie importante des producteurs soit de petite échelle, une part considérable de la réputation de Kona a été construite grâce à des alliances avec des grands acteurs de l'industrie dont la commercialisation et les réseaux de distribution ont porté Kona à la connaissance d'un large public.
- Les producteurs et l'industrie organisés ont mobilisé une participation considérable du gouvernement pour aider à contrôler la qualité et l'authenticité de la production d'origine.

L'histoire et la réputation du café Kona se reflètent dans les prix plus élevés par rapport à la plupart des autres origines et même à d'autres cafés hawaïens. Actuellement, le prestige de son caractère unique et sa réputation sont maintenues par des normes de qualité supérieures à la moyenne, bien que la capacité limitée de contrôler les cafés «Kona» en dehors de l'origine et sur le marché ont conduit à des cas importants de contrefaçon (Source: Giovannucci, 2008).

Le café IG «Ziama-Macenta» en Guinée Conakry

Le café «Ziama-Macenta» est un robusta d'une qualité organoleptique remarquable, qui a été retenu par le programme PAMPIG comme IG pilote, aux côtés du Poivre de Penja et du miel d'Oku (au Cameroun). Cultivé en système agroforestier sur les flancs du massif protégé de Ziama, il bénéficie d'un microclimat favorable à la production d'un café de qualité, à très faible rendement. Le projet d'appui à la reconnaissance de l'IG a permis d'aboutir à l'élaboration d'un dossier de demande de reconnaissance d'une indication géographique «Café Ziama-Macenta», qui soit accepté à la fois par les opérateurs eux-mêmes, les experts impliqués dans le projet d'appui, et les différentes parties prenantes nationales et sous régionales, en particulier l'OAPI qui devrait enregistrer l'IG d'ici la fin de l'année.

Le projet a mis l'accent sur la structuration d'une association de défense et de promotion de l'IG (ADECAM), afin de mobiliser à la fois les planteurs et les collecteurs pour rédiger un cahier des charges adapté à leurs attentes, développer de nouveaux marchés, et faire face aux enjeux liés à une première contractualisation avec un importateur européen, la Maison Jobin.

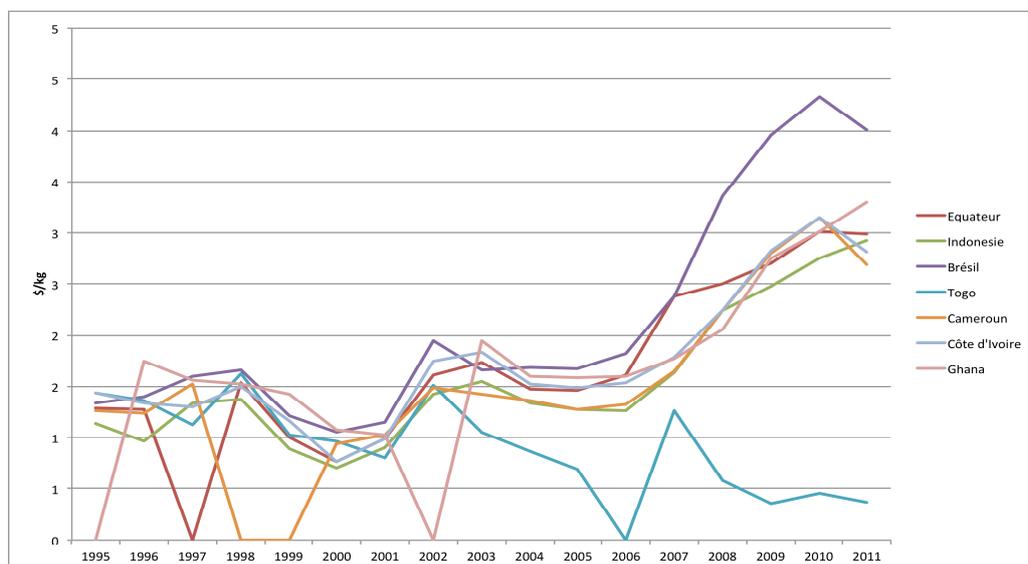
L'un des points forts de cette première phase de structuration a été la démonstration de la capacité des producteurs à se mobiliser pour honorer un premier contrat, sans ressources propres, sans possibilité de prépaiement du café aux producteurs, ni de prise en charge de l'acheminement. Cet apprentissage a été possible grâce à la complicité de l'acheteur de café, qui souhaite accompagner durablement l'IG Ziamamacenta, mais également grâce à une forte mobilisation des acteurs de la filière eux-mêmes, et des autorités guinéennes, souhaitant fortement promouvoir l'IG sur les marchés internationaux.

Prix du cacao

Le marché du cacao connaît le même phénomène de concentration des acteurs de l'aval que dans le secteur du café. Les principaux importateurs de fèves de cacao sont les pays industrialisés du Nord qui concentrent plus de 80% de la consommation de produits issus des fèves de cacao. Il existe deux marchés pour l'achat de cacao: la bourse de Londres (LIFFE) et celle de New York (NYSE).

Les prix du cacao sont avant tout soumis à des facteurs conjoncturels (climat, environnement politique, conflits, etc.). Il apparaît assez clairement dans la Figure 9 que les prix des cacaos des différentes provenances ne varient que très peu entre eux (en dehors du Brésil, élevé, et du Togo, dont le prix a chuté depuis 2002).

Figure 9: Prix des fèves de cacao (US\$/kg)



Source: Comtrade

Cette évolution montre une certaine homogénéité des prix pratiqués. Le marché du cacao – même si cela évolue ces dernières années – est beaucoup moins influencé par les critères de qualité que ne peut l'être celui du café arabica, où les origines ont une grande importance sur le café à la tasse.

Faute de références, il est dans le cas du cacao très difficile d'estimer un potentiel impact des IG sur les prix, à l'exception du différentiel constaté au Cameroun pour certains terroirs. Une différenciation pourra se faire grâce à des rapports directs entre organisations de producteurs et certains maîtres chocolatiers soucieux de valoriser une origine précise. Les grandes entreprises du secteur privilégient

une gestion des achats du cacao sur les marchés de matière première, où les critères industriels restent la règle, en dehors des certifications volontaires (ne prenant pas en compte l'origine), dont la part de marché est susceptible d'augmenter dans les prochaines années.

Le cas d'autres produits d'origine en Afrique

Que ce soit sur le marché local ou international, certaines IG africaines se démarquent clairement de produits génériques par leur prix. Lors d'une enquête menée dans le cadre du projet PAMPIG en avril 2008, il a été constaté que le «miel blanc du nord-ouest du Cameroun» était proposé dans un supermarché de Yaoundé à FCFA 8 000 le kilo, un prix quatre fois supérieur à celui d'un miel brun «multi-fleurs» national, et dépassait le prix de certains miels importés (Bridier B., Chabrol D., 2010).

Les détaillants camerounais ont révélé dans le cadre d'une enquête vendre le **Poivre de Penja**, au prix de FCFA 7 000 (10 €) en 2008 contre FCFA 4000 (6 €) en 2004 (Spinsanti G., Belletti G., Chabrol D., 2013). Sur le marché français, où il est enregistré depuis 1998 comme marque, le Poivre de Penja est vendu en ligne à des prix variant de 120 € à 197 € le kilo, soit plus élevés que des poivres sans indication d'origine. Cependant, des poivres de marque peuvent aussi atteindre des prix similaires. C'est par exemple le cas du Poivre McCormick commercialisé en Suisse au prix de 180 CHF (146 €), ou du poivre Ducros vendu 195 €/kg en France.

Le café IG «Ziama-Macenta» ne bénéficie d'aucune certification permettant d'obtenir un premium sur le marché LIFFE. Cependant, la Maison Jobin a accepté d'acheter le café sans prendre en compte la décote du café guinéen sur le marché mondial, soit un gain de 120 €/tonne pour le café Ziama-Macenta par rapport au café tout-venant. La Maison Jobin s'est par ailleurs engagée à reverser aux producteurs 50% de la plus-value générée à la vente par Jobin aux torréfacteurs, par rapport à un robusta similaire. Dans ce cas, c'est à la fois la qualité supérieure et l'image de marque de «première IG ouest-africaine» qui ont favorisé les producteurs du café Ziama-Macenta. A court terme, les coopératives productrices vont s'engager dans une certification équitable afin de se positionner sur le marché «Fair trade», très demandé pour le robusta, et bénéficiant de primes et de prix planchers. Elles continueront en parallèle à faire valoir la spécificité de l'IG pour obtenir les meilleurs prix.

5.1.4 Bénéfices financiers pour les producteurs ACP

Répartition verticale des bénéfices économiques

La répartition verticale des bénéfices économiques se réfère aux effets d'une politique en termes de réduction des inégalités, de redistribution entre les acteurs des fruits d'une politique.

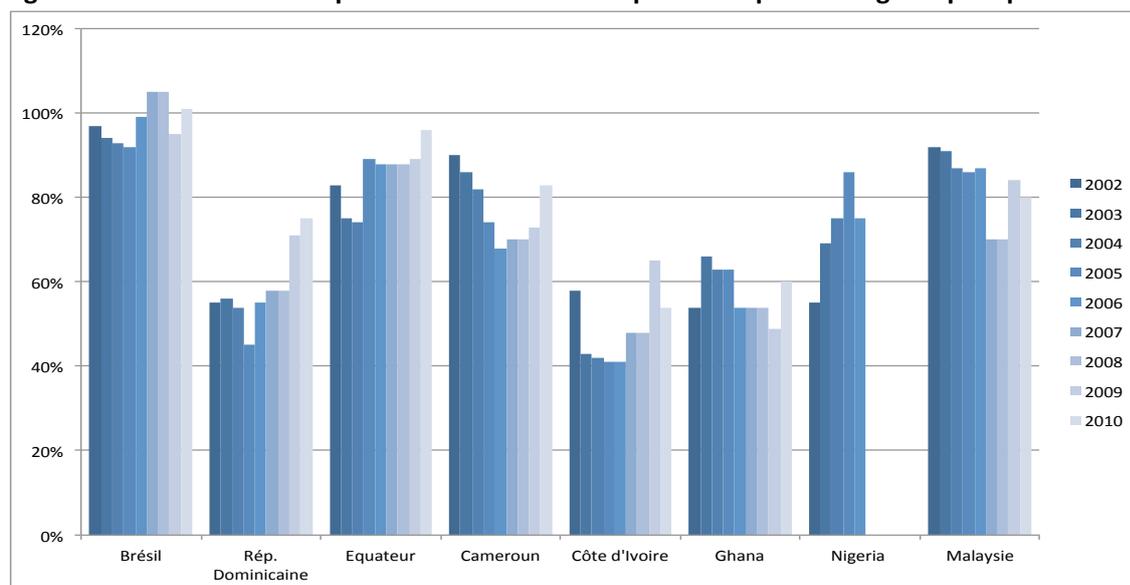
De ce point de vue, les effets des certifications durables sur les revenus des petits producteurs sont extrêmement controversés. En effet, sur la base d'une revue de la littérature effectuée par Loconto (*à paraître*), les effets sont plutôt négatifs (les coûts ne sont pas compensés par les prix plus élevés). Un effet supplémentaire d'exclusion de ces marchés a été démontré pour les petits producteurs dont les capacités techniques et financières sont trop faibles pour accéder aux exigences de la norme et aux procédures de certification. Il est donc particulièrement important de regarder les effets de la stratégie de valorisation de l'origine sur la répartition verticale des bénéfices économiques entre les différents acteurs de la filière.

Dans le cas du café du Kenya, le système de commercialisation du café en amont de la filière repose principalement sur des agents commerciaux engagés par les coopératives. Ces agents négocient des contrats avec les torréfacteurs étrangers. Les producteurs sont payés sur la base du prix payé par l'acheteur au moment de la transaction. L'organisation du système permet le transfert effectif d'une partie de l'effet de la qualité et de la réputation liée à l'origine aux producteurs.

Dans le cas du Cameroun, les prix aux producteurs sont fixés sur la base des cours quotidiens des bourses de Londres et de New York (diffusés par l'Interprofession vers les coopératives de producteurs). Producteurs et acheteurs négocient ensuite le prix qui peut être revu à la baisse selon les charges additionnelles auxquelles l'acheteur devra faire face, en particulier les coûts de transport qui peuvent s'avérer élevés pour les zones enclavées lors de la saison des pluies.

Selon une interprétation matérielle de la loi, le premier critère de différenciation du prix est le grade commercial qui détermine la qualité du cacao: «*Le cacao est acheté aux producteurs suivant un prix différencié par qualité, négocié et fixé d'entente entre les parties sur la base des prix de référence publiés par le système d'information des filières*». Le cacao est classé en trois types commerciaux suivant le degré de fermentation; du mieux fermenté au moins bien fermenté on trouve le Grade I (G 1)¹⁵, Grade II (G II), Hors Standard (HS) et enfin, les résidus de cacao. En pratique, ce système semble ne pas bien fonctionner, car tous les planteurs interrogés dans le cadre de l'enquête déplorent que le cacao ne soit pas payé en fonction du grade et donc que la qualité de ce dernier ne soit pas récompensée par un prix supérieur. Comme l'a souligné Ruf (2001), la filière est passée d'un système étatisé avec un club d'exportateurs bénéficiant de marges confortables et des producteurs peu payés mais avec des prix fixés, à un système libéralisé caractérisé par une concurrence forte, dans une atmosphère non coopérative, avec des prix fluctuants, ce qui aboutit à une recherche individuelle de profit sans processus collectif vertueux d'amélioration de la qualité.

Figure 10: Prix du cacao aux producteurs en dollars exprimés en pourcentage du prix quotidien ICCO¹⁶



Source: ICCO

On notera cependant que les producteurs camerounais ne sont pas les moins bien lotis (cf. Figure 10), puisque hormis le Brésil, l'Equateur et l'Indonésie, les autres producteurs perçoivent des prix

¹⁵ «Le cacao de GRADE I, en abrégé GI est composé de lots homogènes quant à la couleur et à la grosseur des fèves. La proportion de fèves dont le poids s'écarte de plus ou moins un tiers du poids moyen de 1 gramme par fève ne doit pas excéder 10%: Il ne doit pas renfermer plus de 3% en nombre de fèves moisies ; 3% en nombre de fèves ardoisées ; 3% en nombre de fèves défectueuses» (article 5).

¹⁶ Le prix est exprimé en droits de tirage spéciaux (DTS) par tonne. Le prix quotidien ICCO est calculé en utilisant la moyenne des cotations pour les fèves de cacao des trois derniers mois sur les marchés de Londres et New York (LIFFE/ NYSE).

inférieurs. Entre 2002 et 2010, le prix aux producteurs camerounais a oscillé entre 67% et 90% du prix ICCO, calculé sur la base de moyennes des cours des bourses de New-York et de Londres.

Ces moyennes recouvrent en effet des disparités entre pays en ce qui concerne les prix payés aux producteurs. Ces différences s'expliquent par différents facteurs dont le niveau de qualité des fèves (les fèves camerounaises ayant des propriétés appréciées par le marché, elles peuvent se vendre à un prix plus élevé, à qualités égales), mais pas uniquement. Au Brésil et en Equateur, par exemple les prix payés aux producteurs sont proches du prix international moyen.

L'origine du cacao, sur les marchés de matière première, s'entend au sens strict: le pays d'origine, qui a une réputation auprès des acheteurs, réputation impactant sur le prix. Ainsi, l'origine «Cameroun» est connue pour sa qualité moyenne mais ses caractéristiques propres (couleur, teneur, stabilité) qui lui confèrent une valeur légèrement supérieure. D'autres pays, dont les variétés de cacao n'ont pas ces avantages, vont être cotés en fonction de la qualité générique du produit (taux d'humidité, taux de résidus, etc.) et de l'origine (décote ou non).

De fait, le marché accorde donc une valeur résiduelle aux produits d'origine, mais il est difficile d'établir un lien direct entre cette plus-value et la rétribution aux producteurs. Il n'existe donc pas de répartition verticale transparente des bénéfices générés. Les cacaos «Origine», y compris s'ils sont vendus comme tels aux consommateurs finaux, dès lors qu'ils n'impliquent pas les producteurs, fonctionnent uniquement sur les mécanismes de marché de matière première, et ne génèrent donc pas de redistribution au niveau des pays concernés.

Pour avoir un effet redistributif vertical, les dynamiques de reconnaissance des origines doivent s'appuyer sur les producteurs et autres acteurs des filières locales; pour optimiser ces redistributions, des systèmes de contractualisation favorables aux producteurs doivent être mis en place, la stabilité des liens commerciaux entre acheteurs et producteurs étant une condition importante, car elle permet la structuration progressive des acteurs locaux.

La filière café et dans une bien moindre mesure cacao, en Afrique, ont connu une certaine désaffection ces dernières années de la part des acheteurs. L'Asie comme l'Amérique du Sud ont en effet su offrir des services satisfaisants, une qualité stable (mais pas nécessairement supérieure). Ces critères orientent les acheteurs mondiaux, et relativisent la qualité intrinsèque des produits. Pour valoriser l'origine, il est nécessaire, **au préalable**, d'offrir un produit de qualité générique, sur la durée, et en quantité. Pour obtenir ces résultats, la structuration de la production est indispensable, ainsi qu'une rémunération satisfaisante des producteurs, garantie de leur implication. Des bénéfices partagés verticalement le long de la filière sont également un facteur de diminution des coûts de production, et de rentabilité accrue à tous niveaux.

Autres exemples d'effets sur les prix payés aux producteurs

Au Cameroun, le miel acheté aux producteurs par la coopérative d'Oku au prix de FCFA 400 le kilo après en avoir vérifié la qualité est revendu localement comme produit fini à environ FCFA 1 500 (Bridier & Chabrol, 2010). Le producteur perçoit donc 27% du prix de détail, ce qui est faible. Il y a une redistribution verticale des bénéfices du produit d'origine faible, qui pourra probablement être corrigée par la structuration de l'IG en cours. L'Association des producteurs de miel d'Oku, en renforçant le pouvoir de négociant de ses membres, permettra d'augmenter la rémunération de ces derniers.

Au Maroc, Romagny et Guyon (2010) relèvent que malgré une augmentation très marquée du prix de l'huile d'argan sur les marchés européens de détail (entre 20 et 25 € pour 250 ml), le prix perçu par les femmes concassant les noix a par contre stagné et s'élève entre 3 à 6 € par litre.

Répartition horizontale des bénéfices économiques à l'intérieur du secteur agricole

La répartition horizontale des bénéfices économiques concerne l'ensemble des acteurs à l'intérieur du secteur agricole, ce sans prise en compte particulière d'effets redistributifs entre différentes catégories d'acteurs, mais davantage au sein de catégories données (différentes catégories de producteurs, ou différents types de territoires, plus ou moins bien dotés en capital ou en ressources naturelles, par exemple).

Une des préoccupations majeure lors de mise en place de stratégie de qualité est d'évaluer la capacité de l'ensemble des acteurs de la filière, et particulièrement les nombreux petits producteurs à pouvoir en bénéficier de manière équitable. Des problèmes de capacités techniques et financières peuvent en effet exclure certains, ce qui peut avoir un impact négatif sur leur revenu et leur niveau de subsistance. En outre, les phénomènes d'exclusion résultant de la limitation des zones de production et des pratiques de production interdites sont inhérents à la démarche de l'IG. Dès lors, un certain nombre de producteurs qui contribuent objectivement à la réputation de tel ou tel produit peuvent être lésés.

Dans le cas du café du Kenya, l'approche nationale évite l'écueil de l'exclusion territoriale, mais un certain nombre d'acteurs ont émis l'hypothèse que certaines zones de production situées dans les régions de plaine pourraient voir leurs producteurs pénalisés dans la mesure où la qualité inférieure du produit pourrait ne pas satisfaire les exigences des spécifications du cahier des charges. Par ailleurs, les grandes plantations pourraient être pénalisées si les exigences du cahier des charges sont trop élevées, puisque la qualité de leur produit est en général moins élevée en raison de la mécanisation de la récolte (tri moins efficace du niveau de maturité des cerises).

Le phénomène d'exclusion dû à l'incapacité des producteurs d'huile d'argan les plus pauvres à adapter leurs processus de production, de traitement et de distribution est aussi mentionné comme un danger d'exclusion des IG par Romagny et Guyon (2010). Il semble néanmoins que ces effets résultent plus des profondes mutations de la filière que de contraintes résultant d'exigences contenues dans le cahier des charges.

Dans le cas du cacao, l'«Étude sur les coûts, les avantages et les désavantages de la certification du cacao» de KPMG exprime clairement une inquiétude sur la capacité des petits producteurs à bénéficier des systèmes de certification. Ces inquiétudes reposent sur le fait que la plupart des petits exploitants ont des contraintes à court terme telles, qu'ils ne peuvent s'engager dans des dynamiques dont les retombées sont attendues à moyen ou long terme. Selon KPMG, le réel risque encouru par les petits exploitants est de se voir exclus d'un marché où la certification serait la règle. Ce danger est aussi évoqué dans d'autres études: Bacon (2008); de Battisti et al. (2009); Consumers International (2005); Nelson and Galvez (2000); Verkaart (2009). **Selon ces auteurs, ce sont avant tout les coopératives et les plus grands exploitants qui voient les coûts additionnels de la certification compensés par les bénéfices de celle-ci.** L'étude financière réalisée dans le cadre de la présente étude montre que la rentabilité financière ne peut être atteinte qu'avec une prise en charge – sur trois, idéalement six ans – des principaux coûts de mise en place de la certification, et d'amélioration des pratiques. Cette prise en charge est envisageable dans le cadre de programmes nationaux, ou de programmes de bailleurs internationaux, en appui à la structuration des producteurs. Le secteur privé prend également en charge ce type d'appui, pour tout ou partie, mais répercute généralement les coûts d'appui sur les primes de certification, ce qui limite fortement l'intérêt des producteurs à s'impliquer.

5.1.5 Impacts environnementaux: identification des chaînes de causalité et quantification (pollution, biodiversité, ressources génétiques locales)

Les impacts environnementaux peuvent être mesurés à différents niveaux: utilisation des ressources (eau, intrants, bois, etc.), pollution (de l'air, de l'eau, du sol), gestion des sols et des déchets, émission de carbone et autres gaz à effet de serre, maintien de la biodiversité.

Dans ces différents aspects, il n'est pas possible de mesurer les effets environnementaux des produits d'origine, ces derniers n'étant pas mesurables dans le contexte ACP, faute de référence et de manque de temps pour estimer les effets éventuels.

Les stratégies de valorisation de l'origine, par nature, ne prennent pas nécessairement en compte les critères environnementaux, contrairement à d'autres certifications volontaires, telles que la production biologique, UTZ ou RFA par exemple. En revanche, dans le cadre de stratégies de double certification, les cahiers des charges peuvent prendre en compte les aspects environnementaux.

Cette prise en compte dépendra fondamentalement des modalités de co-construction du cahier des charges, avec les producteurs: les enjeux environnementaux peuvent être considérés comme une contrainte à court terme par les producteurs (moins de désherbant signifiant plus de temps de désherbage, l'interdiction du défriche-brûlis signifie un coût de nettoyage du terrain plus élevé, l'absence, etc.), alors qu'ils peuvent présenter un intérêt à moyen et long terme d'un point de vue agronomique (conservation des sols), économique (labels).

Priess et al. (2007) ont démontré qu'une constellation gagnant-gagnant est possible entre la production agricole et les pollinisateurs prospérant dans l'agroécosystème du café. De la même façon, d'autres bénéfiques tels que plus d'efficacité dans l'utilisation de l'eau et la régulation hydrique (Gomez-Delgado *et al.*, 2011; Righi *et al.*, 2008), la biodiversité (Bisseleua *et al.*, 2009; Gallina *et al.*, 1996; Garcia *et al.*, 2010; Gillison, *et al.*, 2004; Gobbi, 2000; Harvey *et al.*, 2006; Perfecto, 2003), la biomasse sous et sur terre (Segura & Kanninen, 2005; Youkhana & Idol, 2010) et la séquestration de carbone (Jose, 2009) pourraient être obtenus grâce à des agroécosystèmes de café et de cacao durables au niveau mondial. Les recherches ont déjà montré les bénéfices d'un écosystème fonctionnel développé et entretenu dans les paysages agricoles, mais il reste encore beaucoup à faire pour appliquer ces recherches au niveau des décisions techniques et politiques (Fisher, *et al.*, 2009). Malgré le bénéfice évident des services produits par un système agro-écologique durable, mais ces systèmes peinent pourtant à être adoptés par les opérateurs agricoles et à influencer favorablement la gestion des ressources économiques et naturelles ainsi que la réduction de la pauvreté (Daily, *et al.*, 2009; Sileshi *et al.*, 2007; Zhang *et al.*, 2007). Cela est avant tout le cas en Afrique où les agriculteurs et les politiciens sont les premiers concernés par la croissance de la productivité.

D'une manière générale, le droit des IG dans le cadre de l'OAPI renvoie aux dispositions nationales pour les questions de normes environnementales (souvent peu contraignantes) et de leur contrôle sur le produit portant l'IG. La mobilisation des outils de formalisation des cahiers des charges, que ce soit dans le cadre d'une norme nationale comme le café du Kenya, d'un règlement d'utilisation comme pour une marque de certification qui fait référence à une origine, ou d'une indication géographique au sens du droit des IG, permet d'instaurer un dialogue équilibré, prenant en compte les contraintes des différents acteurs concernés, et permettant d'optimiser les services éco systémiques des produits concernés.

La norme développée pour le café du Kenya par le KEBS permet de sensibiliser les producteurs aux enjeux environnementaux de la culture du café. En effet, un chapitre entier du cahier des charges est dédié aux mesures environnementales, concernant la conservation des sols, la gestion des déchets,

la pollution, la gestion de l'eau ainsi que les économies d'énergie. Indépendamment des scénarios IG nationale ou IG régionales, la prise en compte de ces facteurs semble possible. Dans le cas du Cameroun, compte tenu de l'absence de cahier des charges et l'absence d'obligations à l'égard des aspects environnementaux dans le droit des IG (OAPI), il est difficile d'établir un lien de causalité entre l'adoption d'une IG et la réduction des risques environnementaux.

On constate cependant que la qualité des produits reconnus pour leur qualité, et associés à une origine, dépend fortement du terroir considéré, terroir dont le sol est une composante majeure. Une trop forte artificialisation du milieu (utilisation de produits de synthèse, destruction des micro-organismes) est donc un facteur de déperdition de la qualité liée à l'origine. La biodiversité locale joue également un rôle majeur.

De manière générale, si l'IG se construit en prenant en compte l'ensemble des contraintes et opportunités présentes et futures, l'aspect environnemental risque et devrait être posé. Les réponses apportées doivent être graduées, afin de ne pas déstabiliser trop fortement les itinéraires culturels, et offrir aux producteurs des alternatives financièrement supportables à court et long terme.

Quelques exemples de lien entre produit et bonnes pratiques environnementales

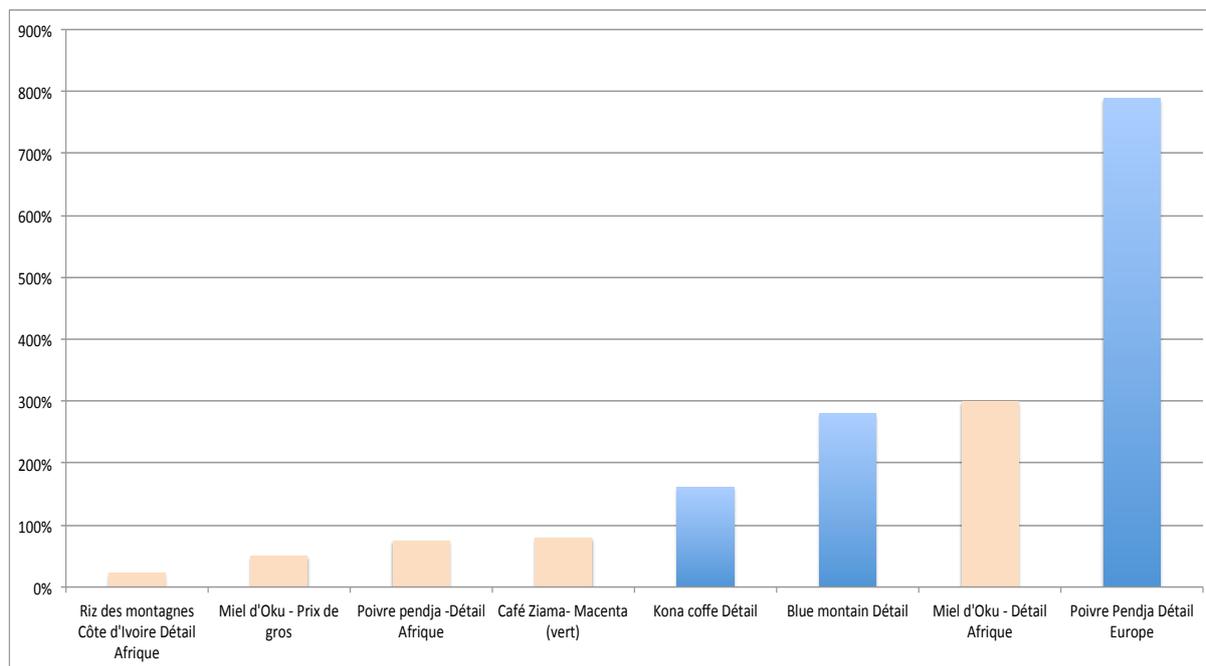
Le miel d'Oku

(Cameroun), récolté grâce à des méthodes ancestrales dans la forêt tropicale de Kilim-Ijum, doit ses qualités à la forêt et surtout à deux espèces végétales dont les fleurs sont butinées par les abeilles. Le projet d'IG du Miel d'Oku contribue clairement à la préservation de l'environnement et comprend un projet de conservation de la forêt (FAO, 2002).

Le **café «Ziama-Macenta»** est produit dans des agro-forêts qui contribuent à la richesse des sols et fournissent un ombrage garantissant une croissance lente des cerises, facteur d'une qualité organoleptique spécifique. Les discussions sur le cahier des charges n'ont pas posé de problème particulier pour ce qui concerne la préservation de ces agro-forêts, mais davantage sur l'utilisation de pesticides (pour se prémunir des attaques de fourmis à la récolte) et des herbicides (pour lutter contre les herbes dont la croissance est très rapide). Il a été décidé de fixer une échéance de 5 ans pour une conversion à des pratiques écologiques, à charge pour l'Association de défense et de promotion du café de trouver les moyens nécessaires pour former et accompagner les producteurs dans leur transition.

L'ONG Twin (de commerce équitable) a accompagné la conversion à une production biologique d'une grande coopérative de production de café au Malawi. Les producteurs faisaient en effet face à une recrudescence des maladies et à une baisse des rendements, ainsi qu'à des problèmes financiers, liés à une trop forte dépendance vis-à-vis des intrants chimiques. L'ONG a mis au point un paquet technique associant plantes de couverture (bananiers, etc.), mulching, intrants biologiques et introduction d'innovations adaptées pour la lutte contre les ravageurs. La diffusion de ce paquet technique a dépassé les espérances de l'ONG, grâce aux revenus complémentaires générés par les plantes de couverture, et par la diminution du coût des intrants. La certification «Bio» a été un élément important, mais non déterminant, de cette conversion.

Figure 11: Premium en pourcentage du prix de produits génériques



5.1.6 Impacts sociaux: identification des chaînes de causalité

Les effets sociaux mesurables peuvent être compris au sens strict (sécurité des travailleurs, santé, respect des droits sociaux, des conditions de travail, etc.), ou dans un sens plus large (effets sur les relations entre hommes et femmes, jeunes et personnes âgées, la discrimination ethnique, initiatives communautaires, bien-être des populations, etc.). Les normes de type RFA ou UTZ, s’attachent à garantir que les premiers soient respectés, alors que des normes plus exigeantes d’un point de vue social, de type Commerce Equitable, s’attachent davantage aux seconds.

Il existe une grande diversité de situations en zone ACP, la société civile étant plus ou moins active et implantée, les populations plus ou moins réceptives et en capacité d’initier des dynamiques allant dans le sens d’une amélioration des conditions sociales. Les Etats, par ailleurs, sont plus ou moins favorables ou en capacité de favoriser une amélioration d’un point de vue social de la situation des populations.

Les IG formelles, de par leur nature, imposent une structuration des producteurs, ce qui en soi est porteur d’amélioration des relations entre acteurs économiques. Leur reconnaissance suppose également l’existence d’un savoir-faire, qui repose sur des us et coutumes, un tissu social suffisant pour pérenniser des pratiques de production ou de transformation agro-alimentaire.

Si le contexte de développement des IG est donc favorable à l’émergence d’effets sociaux positifs, d’un point de vue légal, rien n’impose ou n’oriente les acteurs dans ce sens. L’impact plus ou moins fort d’un point de vue social dépendra prioritairement de la volonté des individus – des leaders locaux – porteurs de la dynamique de création de l’IG, ou, dans certains cas, des institutions qui en ont la charge.

Mesurer les impacts sociaux de telles stratégies requiert de recueillir des données socio-économiques, dont la récolte est très compliquée et longue en contexte ACP. En effet, les bases de

données sont peu nombreuses, difficiles d'accès, de qualité parfois douteuse. La collecte de données primaires directement sur le terrain en nombre et qualité suffisante pour avoir une portée de signification statistique n'était pas possible dans le cadre de cette étude.

La norme développée par le CBK au Kenya prévoit l'interdiction du travail des enfants, du travail forcé et de différentes formes de discrimination. Cette interdiction du travail des enfants s'inscrit dans la continuité d'un travail de sensibilisation de la part de l'Etat auprès des producteurs mené ces dernières années. De fait, un nombre croissant d'exploitants exige les pièces d'identité lors d'engagement de travailleurs. On notera donc que la norme n'est pas plus exigeante que la réglementation imposée à tous les producteurs, mais on peut faire l'hypothèse que les contrôles de la norme seront effectifs, ce qui peut accroître ses effets et apporter les garanties requises par les acheteurs pour les marchés occidentaux. Les surfaces des plantations de café sont en régression et l'âge moyen des planteurs est en constante augmentation. Les experts interrogés ont espoir que la mise en place de la marque de certification «Kenya Coffee™» ou d'IG régionales encouragera des jeunes entrepreneurs à investir dans le secteur.

Dans différents contextes, les IG ont un effet démontré sur le développement rural dans les zones marginales, par la localisation des opérateurs dans les zones délimitées dans les cahiers des charges. Dans le contexte ACP, cette hypothèse n'a pas été vérifiée par manque de recul temporel par rapport aux initiatives de valorisation de l'origine.

Par ailleurs, le succès d'une IG d'un pays en voie de développement sur le plan international peut constituer une menace sur sa consommation locale et traditionnelle. Au Maroc, le succès de l'huile d'argan et son utilisation croissante à des fins culinaires et cosmétiques dans les pays du nord a eu une incidence significative sur le prix des fruits qui est passé de Dirham 0,75 en 2000 à Dirham 5,5 en 2008. Cette huile fortement ancrée dans la tradition culinaire des familles marocaines n'est aujourd'hui que difficilement accessible pour nombre de ménages, qui la consomment parcimonieusement et parfois uniquement à l'occasion de célébrations (Romagny et Guyon, 2010). Cet aspect peut avoir des impacts mineurs mais peut aussi s'avérer négatif pour la sécurité alimentaire s'il concerne une culture vivrière à laquelle il n'y a pas de substitution ou une culture dont l'emprise foncière augmente au détriment des surfaces cultivées pour les cultures vivrières, d'autant plus si l'usage des terres est confisqué à une partie des producteurs.

En Guinée, l'IG «Ziama-Macenta» se situe sur deux territoires distincts, à ethnies dominantes différentes (les Malinke d'une part, les Loma d'autre part). Le travail de terrain a mobilisé les deux ethnies et a permis d'aboutir à un Conseil d'Administration de l'IG qui soit représentatif de l'ensemble de la population, tout en privilégiant les compétences et non l'origine de ses membres. La mobilisation de tous vers le même objectif d'exportation de café en IG a été un élément fédérateur fort. Les groupes de producteurs Malinke, plus impliqués dans la filière, ont ainsi contribué à intégrer davantage les groupes Loma.

En République Démocratique du Congo, dans le Sud Kivu, l'appui à la coopérative SOPACDI pour une conversion au bio et une certification équitable a également été l'occasion d'un rapprochement entre ethnies qui, de l'aveu des membres, «ne se parlaient plus».

Les initiatives collectives, de façon générale, sont génératrices d'un mieux être social, en permettant une mobilisation d'acteurs divers vers un objectif commun. En mettant en place des critères sociaux, certaines normes volontaires facilitent davantage ces processus et maximisent l'impact social, même s'il ne faut pas ignorer parfois le caractère artificiel des réponses apportées localement.

Les IG, plus que d'autres produits, ont vocation à avoir un impact social fort, dès lors qu'elles s'inscrivent dans une démarche de reconnaissance d'un produit porteur de valeurs sociales. La synergie avec d'autres normes permettrait de tirer un avantage plus grand de ce potentiel.

5.1.7 Effets de la valorisation de l'origine sur le système local de production du produit d'origine (y inclus les produits et les producteurs qui restent hors de la stratégie de valorisation)

La stratégie de valorisation de la qualité liée à l'origine, et plus particulièrement, la reconnaissance d'une IG se mérite: un produit, même s'il bénéficie d'une notoriété liée à un terroir et/ou un savoir-faire, est rarement commercialisable à un prix supérieur si un effort sur la qualité n'est pas réalisé. La filière doit se structurer pour répondre aux exigences de qualité, et, si la démarche de qualification aboutit, pour répondre aussi à celle de la certification de l'IG. Un effort important de définition des caractéristiques liées au terroir est nécessaire. En cas d'enregistrement, la construction du cahier des charges est un épisode important de la vie de l'IG, car les choix opérés conditionnent son développement futur. Le bassin d'approvisionnement en matière première, par exemple, va conditionner à la fois le chiffre d'affaires potentiel et une bonne partie des qualités organoleptiques du produit.

Dans les cas du café du Kenya ou du cacao du Cameroun, si l'option d'une IG nationale est retenue, les produits concernés verront probablement peu de changements en termes de systèmes de production. En effet, une IG nationale va s'appliquer à un très grand nombre de producteurs. L'expérience montre que dans ce cas, en raison du nombre d'opérateurs concernés, les règles s'appliquant à tous les producteurs ne sont pas très restrictives.

En revanche, si des IG locales sont développées, la caractérisation des produits et de leur lien d'origine permettra de déterminer plus finement les conditions de production (types de sols, d'ombrage, de taille, de densité de plants, etc.), et conduira probablement à développer des cahiers des charges plus contraignants pour les producteurs.

Dans le cas de l'IG «Ziama-Macenta», les bonnes pratiques faisaient largement consensus, en raison d'un appui antérieur dans le cadre d'un projet au niveau de la production (projet RC2, Relance Café Cacao de l'AFD, mis en œuvre par le CIRAD). L'enjeu principal pour les producteurs est de faire en sorte que les pratiques promues par le cahier des charges (cueillette sélective, séchage sur claie, tri, etc.) et le surplus de travail qu'elles peuvent générer soient compensées par un prix plus élevé du café. Avant la mise en place de l'IG, les bonnes pratiques étaient en effet pénalisées, car non rémunérées: le paiement d'un café «tout-venant» sans critères de qualité encourage les mauvaises pratiques et l'investissement *a minima*.

L'IG vient en général reconnaître des pratiques existantes: les systèmes de production ne sont pas modifiés en profondeur. En revanche, dès lors que l'appui à la reconnaissance de l'IG se place dans une perspective de long terme, ou de double certification, la prise en compte d'aspects sociaux ou environnementaux pourra modifier sensiblement les pratiques au sein de la filière: production biologique, production d'intrants biologiques, utilisation des résidus de culture et déjections animales, limitation de la défriche-brûlis, promotion de nouvelles rotations ou associations culturales (légumineuses, plantes de couverture à valeur commerciale, etc.).

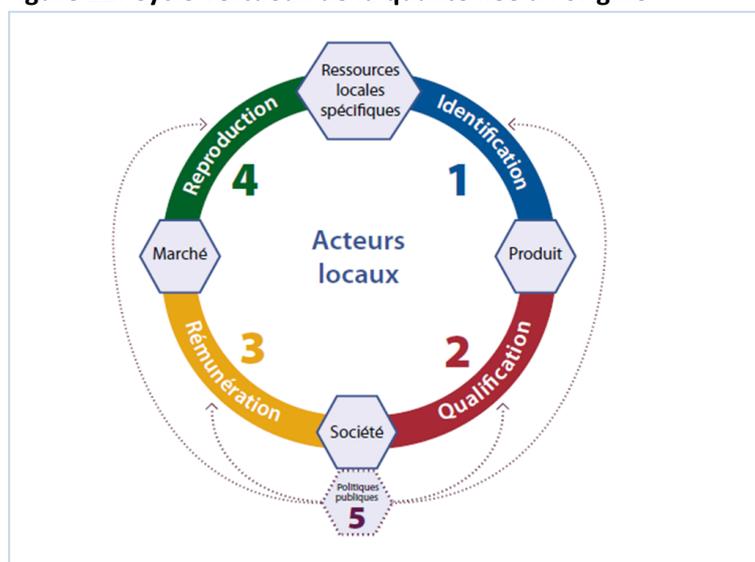
Dès lors que des systèmes de production alternatifs auront été mis en place, leur diffusion au sein des producteurs en IG et hors IG dépendra en priorité de leur pertinence d'un point de vue agronomique, organisationnel, mais également socio-culturel. Le processus de reconnaissance de l'IG est donc important en termes d'impact sur les systèmes de production. Dès lors qu'ils seront discutés

de façon participative, au service des acteurs de la filière, les changements proposés pourront répondre à des attentes locales et se pérenniser.

5.2 Obstacles à la commercialisation de produits agricoles IG et autres produits d'origine

Si les IG et autres produits d'origine présentent de nombreux bénéfices potentiels pour les producteurs et autres acteurs des filières, leur développement peut être freiné par un certain nombre de contraintes, ce qui limite leur commercialisation. Une partie de ces contraintes est propre à l'ensemble des produits en zone ACP, d'autres liés au processus de certification, certaines enfin sont propres aux produits d'origine. Afin de décrire précisément ces dernières, les quatre phases du cycle vertueux de la qualité liée à l'origine (Figure 12) sont analysées ci-dessous en termes de contraintes.

Figure 12: Cycle vertueux de la qualité liée à l'origine



Source: FAO, 2009.

5.2.1 Etape 1: Identification des produits

Définir le lien au terroir

Dans le cadre des études de cas qui ont été menées, le lien au terroir, pierre angulaire de l'approche IG, semble mieux appréhendé dans le cas du café du Kenya qu'au Cameroun où il n'est pour le moment perçu que de manière intuitive.

Au Kenya, un travail d'analyse de la qualité des cafés issus des différentes régions est déjà bien avancé (cf. Tableau 4: Influence des sols et de l'altitude sur les propriétés aromatiques des différents «crus» de). Les facteurs de qualité liés aux pratiques culturelles et à la transformation (tels que la maturation) sont bien identifiés et font partie de la norme du café du KEBS. Un certain nombre d'acteurs de la filière démontrent également une bonne connaissance de la qualité spécifique du café kenyan. En particulier, les dégustateurs professionnels («cuppers») peuvent aisément identifier la région de production d'un café, l'altitude à laquelle il a été cultivé, ainsi que la qualité du sol duquel il est issu sur la base de sa seule dégustation.

Les débats sur le cahier des charges de l'IG portent essentiellement sur le degré d'exigence de qualité et opposent les planteurs les plus avancés qui produisent majoritairement du café AA aux autres producteurs, dont la part de café de première classe est moins élevée. Les premiers estiment que les exigences doivent être élevées et qu'un nivellement par le bas serait une erreur. Les seconds craignent leur exclusion de certains canaux de commercialisation. Cette divergence de vues s'est déjà manifestée lors de la définition de la norme du café établie par le KEBS. Enfin, il est avéré que les grandes plantations produisent un café de moindre qualité que celui fourni par les petits exploitants, qui utilisent proportionnellement aux surfaces récoltées plus de main d'œuvre. Une solution de compromis qui permette de mener une stratégie de produit de qualité sans pour autant exclure trop de producteurs et de quantités, consiste à inclure les différentes classes à l'intérieur de l'IG. C'est d'ailleurs celle adoptée par la future marque «Kenya Coffee™», qui fait coexister en les différenciant les classes AA et A. Il convient de noter également que le grade AA n'est pas un signe de qualité gustative, mais un critère de qualité physique. Exclure les autres grades reviendrait donc à éliminer un grand nombre de cafés de grande qualité gustative.

Un autre point d'achoppement concerne les variétés. L'introduction du Ruiru 11 aurait porté préjudice à la qualité des Arabica kenyans (selon le torréfacteur interrogé), cette variété Arabica résistante à certaines maladies étant proche du Robusta d'un point de vue gustatif.

Une recherche menée en 2012 semble confirmer les liens de parenté entre le Ruiru 11 et la Robusta). (Kathurima et al., 2012). Ces questions montrent la difficulté à qualifier un café dont les qualités organoleptiques varient fortement d'un terroir à l'autre, et selon les variétés introduites

Dans le cas du Cameroun, la faible familiarisation des acteurs avec les outils de l'IG et les travaux encore à mener sur la caractérisation du cacao camerounais sur le plan national et local indiquent le degré encore embryonnaire de la démarche. La recherche agronomique camerounaise dispose cependant déjà d'une part importante des informations nécessaires à la qualification des produits, un travail de synthèse et de mobilisation de l'information au service de la qualification d'IG restant à faire (un projet pluriannuel d'évaluation de l'influence du terroir et du microclimat sur la qualité organoleptique va être mené prochainement).

Au niveau national, il existe un consensus sur la spécificité du cacao camerounais: grainage constant tout au long de l'année, taux en beurre plus élevé et couleur rouge. Ces trois atouts sont reconnus par les chocolatiers, mais insuffisamment valorisés. Ces caractéristiques contribuent donc à une renommée certaine du «cacao du Cameroun», mais restent néanmoins des critères physico-chimiques où les qualités organoleptiques n'apparaissent pas. Ces dernières sont moins connues, malgré l'identification de 5 zones agro-écologiques distinctes; une seule étude (société Certispec) a effectué un travail plus local de caractérisation des goûts de cacao, liés principalement, en première analyse, aux conditions pédoclimatiques. A ce stade, la constitution d'un dossier de demande ou l'élaboration d'un plan de contrôle semble donc difficile.

De manière générale en zone ACP, les filières peuvent s'appuyer sur une recherche nationale dont le niveau permet de faire face aux exigences scientifiques et techniques pour effectuer les recherches en vue de la qualification des produits. Le principal enjeu est l'orientation des chercheurs vers les thématiques que sont le lien au terroir, l'influence des savoir-faire, l'historique des IG, voire l'appui aux dynamiques locales. Ces sujets sont nouveaux pour ces équipes, et cela requiert que des programmes de recherche spécifiques soient engagés, comprenant des formations spécifiques à l'international, des programmes d'échange et des appuis directs.

5.2.2 Etape 2: Qualification des produits d'origine

La qualification du produit consiste en sa définition, l'identification des caractéristiques spécifiques liées à l'origine (lien au terroir), ainsi que la formalisation du cahier des charges, qui décrit précisément le produit et ses étapes d'élaboration, ainsi que les modalités du contrôle que le cahier des charges soit bien respecté. Il s'agit là d'une étape importante pour la valorisation du produit sur le marché. Cette formalisation est nécessaire pour la reconnaissance juridique de l'IG, que ce soit en tant que marque de certification ou d'indication géographique sous un régime particulier. La qualification est un processus exigeant, qui requiert l'implication de tous les acteurs de la filière, et donc leur mobilisation et leur participation. Cette section identifie les obstacles identifiés en contexte ACP dans la phase de qualification des produits d'origine.

Ressources institutionnelles pour la phase de qualification

Le Cameroun est membre de l'OMC depuis le 13 décembre 1995 et signataire de l'**Accord de Bangui instituant l'OAPI tel que révisé en 1999**. A ce titre, il bénéficie pour les IG du cadre *sui generis* de protection des IG¹⁷. Peut constituer une IG au Cameroun tout produit agricole, artisanal ou naturel présentant des caractéristiques particulières liées à l'origine. A l'instar des **indications géographiques** (Article 1-b de l'Annexe VI), les **marques collectives** (article 2-2, Titre I de l'Accord) sont harmonisées au niveau régional.

Les états membres de l'OAPI n'ont pas encore tous un comité national pour l'examen des demandes d'enregistrement. Sur 17 Etats membres, seuls 7 ont des comités nationaux mis en place dans le cadre de la phase pilote du projet PAMPIG. Cette activité va se poursuivre pour couvrir l'ensemble des 17 états membres. La mise en place des comités nationaux suppose des processus de nomination qui peuvent être complexes et des formations pour assurer leurs compétences.

Au Kenya, les marques de certification et marques collectives sont disponibles pour enregistrer un nom géographique. En l'absence de mise en œuvre d'un projet de loi sur les IG, les outils juridiques actuels montrent leurs limites. Selon les dispositions en vigueur (article 15 de la Loi sur les marques de commerce), «aucune marque ne peut être enregistrée si elle est identique ou similaire à une marque appartenant à un propriétaire différent pour des produits ou des catégories de produits identiques». En d'autres termes, l'enregistrement de «café du Kenya» pourrait faire face à l'opposition des torréfacteurs locaux qui vendent leurs produits sous les noms géographiques «Kenya AA» (Java) ou le «café du Kenya» (Dorman's). Si ces noms sont des marques déposées, le principe «premier arrivé, premier servi» peut être brandi et empêcher l'enregistrement de la marque «Kenya Coffee» à moins que la règle de bonne foi soit appliquée par le Greffier. De plus, contrairement à l'enregistrement des IG qui est de durée indéterminée, l'enregistrement d'une marque est valable dix ans et est renouvelable. De plus, le champ de la protection n'est pas le même, car dans le régime des marques, les producteurs ne seront pas obligés de répondre aux exigences du cahier des charges pour utiliser la référence à l'origine géographique. Cette obligation se limitera aux producteurs qui souhaitent faire usage personnel de la marque de certification «Kenya Coffee™». Si une loi sur les IG est adoptée, le champ de la protection pour la dénomination «Kenya» sera étendu à tous les usages évocateurs de l'origine kenyane, et le respect de la norme (cahier des charges de l'IG café du «Kenya» sera rendu obligatoire pour tous les opérateurs qui font référence à l'origine kenyane dans

¹⁷ L'Accord de Bangui de 1999 définit les IG comme «[...] des indications qui servent à identifier un produit comme étant originaire du territoire d'un membre, ou d'une région ou localité de ce territoire, dans les cas où une qualité, réputation ou autre caractéristique déterminée du produit peut être attribuée essentiellement à cette origine géographique».

leurs transactions commerciales. Conscientes de ces limites, les institutions kenyanes ont entamé la rédaction d'une loi type sur les IG qui mettrait en place un système *sui generis*.

Ressources des secteurs professionnels pour la phase de qualification

Dans les pays ACP, les filières d'exportation ont historiquement été structurées sur un modèle colonial centralisé, qui a subi dans les années 80 et 90 des réformes (privatisations) aux résultats mitigés, souvent en deçà des attentes. Les filières vivrières et locales n'ont pas connu ces bouleversements et ont pu, pour certaines, se structurer progressivement avec l'appui d'organisations paysannes. Les cas de filières efficacement structurées restent à ce jour des exceptions, le café du Kenya en étant une. Dans la plupart des contextes et pour la plupart des produits susceptibles de valoriser leur origine, on constate donc une forte atomisation des producteurs, des organisations professionnelles peu ou pas organisées, manquant souvent de moyens. Les services d'encadrement, par ailleurs, restent les héritiers d'administrations dirigistes, peu à l'écoute des producteurs, ce qui ne facilite pas ni le dialogue au sein des filières ni la mobilisation des producteurs ou leur participation.

Dans le cas du Kenya, la forte structuration de la filière sous l'égide du CBK et le rôle clé joué par les coopératives facilitent les processus de circulation de l'information et de prise de décision. Les acteurs de la filière attirent l'attention sur la difficulté d'impliquer l'ensemble des très nombreux producteurs et en particuliers ceux appartenant à des syndicats très importants qui peuvent regrouper jusqu'à 15'000 membres. Cependant, les acteurs commerciaux sont exclus des processus de formulation de cahier des charges auxquels participent exclusivement les représentants des producteurs et des transformateurs primaires. Le CBK a organisé une dizaine de réunions avec eux pour formuler la première version du cahier des charges de la marque de certification «Kenyan Coffee™».

Le CBK se charge de l'animation du processus de qualification, et les producteurs sont peu affectés par ses coûts. D'autant plus que les producteurs financent directement la recherche au CRF (Coffee Research Fondation) grâce à un prélèvement sur les ventes de café. Cela crée des conditions très favorables à la contribution des différents chercheurs aux travaux nécessaires à la phase de qualification. Pour la mise en place du système de gestion incluant audit, check-lists, fonctionnement des différents comités de contrôle, les compétences de la CRF n'étaient pas suffisantes et le CBK a cependant contacté, outre la CRF, le KEBS pour le développement du cahier des charges qui couvre l'ensemble de la chaîne de la filière et «Good Manufacturing Practice & Allied», un bureau d'étude impliqué dans la marque de certification «Kenya Tea™». Globalement, un coût donc relativement élevé pour le CBK.

Au Cameroun, le secteur est structuré autour de l'interprofession, le CICC. L'urgence et l'importance des problèmes de qualité auxquels la filière doit faire face ne favorisent pas la priorisation ni la mobilisation de ressources pour la stratégie de valorisation de l'origine. Le CICC est appelé à jouer un rôle central dans l'enregistrement d'une potentielle IG. Cependant l'interprofession n'arrive pas encore à fonctionner comme un cadre de concertation et de discussion entre les différents collèges de représentation des acteurs de la filière. En particulier, le collège des producteurs reste faible et n'est pas en capacité de peser dans les discussions, faute d'expertise, mais également de représentativité de la base. Toutefois, compte tenu des volumes produits et commercialisés, il est permis de penser que les coûts de la phase de qualification seraient supportables pour les acteurs individuels, ce qui constitue un point positif important.

Les filières des deux produits étudiés ont donc une réelle capacité d'action. Dans le cas du Kenya, le frein à l'adoption de stratégies fondées sur la valorisation des qualités liées à l'origine (nationale ou

locale) est avant tout lié à la préexistence d'un système efficace basé sur des normes de types industriel (gradage) et organoleptiques, acceptant toutes les qualités sous l'origine «Kenya», qui ne semble pas devoir évoluer vers un système réellement sélectif, entraînant une exclusion possible de la référence à l'origine «Kenya»; pour des produits de moindre qualité; dans le cas du Cameroun, tout est à construire en termes de contrôles et de traçabilité, et ce dans un contexte où les produits échangés ne respectent pas toujours les exigences minimales des normes pour l'exportation. Ceci pose la question des priorités stratégiques. Or, les normes fortement encouragées par les industriels sont les normes de type Rainforest Alliance, ne valorisant pas l'origine, mais garantissant le respect de règles sociales et environnementales. Le Cameroun s'engage déjà en priorité sur ces chantiers importants.

Encadré 2: Les coûts d'enregistrement

Les cas étudiés sont des produits d'exportations qui permettent de générer des ressources importantes (prélèvements sur les exportations qui permettent, entre autres, de financer une recherche dédiée et les organes de structuration de la filière). Pour de nombreux producteurs d'IG en zone ACP, en particulier les petites filières ne bénéficiant pas de ce type de ressources, les coûts peuvent souvent constituer un facteur de découragement. Ces produits dépendent donc de l'appui de bailleurs le plus souvent internationaux. Le Miel d'Oku, le Poivre de Penja et le Café Ziama-Macenta ont tout trois été enregistrés à la suite du projet PAMPIG par exemple (financement AFD).

Les IG, contrairement aux marques, ne sont enregistrées qu'une seule fois. Les coûts d'enregistrement ne devraient pas constituer un obstacle insurmontable pour les produits d'origine, en tout cas pas pour les produits dont les volumes sont suffisants. Il s'agit au contraire – pour les IG uniquement – d'un avantage pour les petits producteurs.

En zone OAPI, une fois validée par le Comité National IG, la demande est soumise par la structure nationale de liaison à l'OAPI où elle est examinée et enregistrée. Cette procédure est gratuite, mais la taxe d'enregistrement s'élève à FCFA 500 000, équivalents à 762 €. Les frais peuvent être plus importants si le pays demande une taxe pour l'examen du dossier. Pour les petits produits, ces frais peuvent être importants.

Au Kenya, en absence de régime *sui generis*, l'enregistrement de la marque se fait sur les marchés d'exportation ou à l'OMPI comme c'est le cas pour la marque «Kenya Coffee™», enregistrée au niveau national contre versement de 200 US\$ et sur les marchés étrangers contre paiement des taxes prévues dans chaque pays. Ces taxes sont périodiques pour le renouvellement de l'enregistrement de la marque.

Au-delà de la contrainte formelle requérant de la part de l'OAPI l'existence d'un «groupement demandeur», la présence d'une organisation collective porteuse de l'IG est une condition *sine qua non* pour le succès de la démarche (Vandecandelaere et al., 2009).

Il est en effet primordial que l'ensemble des acteurs de la filière soient représentés, afin que les engagements pris lors de la constitution de l'IG soient honorés une fois que l'IG est enregistrée et que les différentes mesures entrent en vigueur.

Le plus souvent, l'absence d'un «groupement demandeur» formalisé pose problème. Dans le cas des deux filières du café du Kenya et du cacao du Cameroun, c'est plutôt la multitude d'organisations aux différents échelons qui pose la question de la meilleure option.

Au Cameroun, outre le CICC, soit l'interprofession du Café Cacao, la Confédération nationale des producteurs de cacao du Cameroun (CONAPROCAM), et la Concertation Nationale des OP au Cameroun (CNP-CAM), le Cameroun compte 104 556 OP dont:

- 101 500 Groupements d'Intérêt Commun (GIC).
- 1 758 coopératives agricoles.
- 1 298 Coopératives d'Épargne et de Crédit (Coopec)¹⁸.

Au Kenya, la filière est gérée par le Coffee Board of Kenya (CBK), mais est structurée par les institutions suivantes:

- Kenyan Coffee Producer's and Trader's Association (KCPTA).
- 450 coopératives réunissant 700 000 petits planteurs.

A cela s'ajoute les 3 300 grandes plantations («estates») qui assurent 40% de la production.

Au Kenya comme au Cameroun, le mouvement coopératif suscite parfois la méfiance des producteurs. Les producteurs de café interrogés ont par exemple exprimé un certain mécontentement par rapport au mouvement coopératif, qu'ils jugent insuffisamment inclusif. A cela s'ajoute la contestation fréquente des élections des directeurs de coopératives dont les positions sont très exposées au niveau politique, et celle des prix négociés avec les exportateurs.

Au Kenya, l'analyse des acteurs suggère que l'IG devrait être portée par l'un des organes régulateurs ou une organisation créée sur les modèles des *consorzi* italiens ou des organismes de défense et de gestion des IG en France. La seule organisation qui satisfasse le critère de représentativité est le CBK, qui est d'ailleurs celle qui a fait la demande d'enregistrement de la marque de certification «Kenya Coffee™». Cependant, son ancrage «public» pose la question de sa possibilité réelle d'être représentant légitime des intérêts «privés». Il n'est pas sûr par exemple, que cette institution soit reconnue en tant que «groupement de producteurs» au sens du règlement 1151/2012 de l'Union Européenne pour un enregistrement dans l'UE.

Au Cameroun, 48% des acteurs de la filière cacao estiment qu'une organisation spécifique devrait porter l'éventuelle IG. 16% jugent que le CICC serait la structure adéquate pour la gérer, alors que certains considèrent que la CONAPROCAM qui a élaboré un «code de bonne conduite» avec le soutien du CIRAD, ainsi que le logo «qualité CONAPROCAM», visant à améliorer la qualité des fèves de cacao en aidant les producteurs dans leurs activités pré- et post-récolte, représenterait mieux les intérêts des producteurs. Toutefois, si des démarches d'IG locales à Niery ou Nuranga devaient se confirmer, la difficulté résiderait dans l'inexistence de groupements intégrant les différents acteurs de la filière au niveau local. Il serait donc nécessaire de créer ce type de groupement, représentatif de l'ensemble des acteurs de la filière, dont la mission serait la gestion et la défense de l'IG.

¹⁸ Par M. François MEFINJA FOKA, Directeur Général de l'UCCAO.

L'expérience du PAMPIG

Les produits retenus comme produits pilotes, miel d'Oku, Poivre de Penja, café Ziama-Macenta, ont bénéficié de l'appui d'ONG locales et internationales spécialisées dans l'appui aux filières, ainsi que d'experts en délimitation (INAO) et en cahiers des charges IG (ECOCERT, IRAM).

Les appuis techniques permettent de garantir un réel dialogue avec les producteurs et autres acteurs de la filière; leur expertise en termes de participation des acteurs locaux, leur connaissance fine des problématiques de développement de filière, a permis de renforcer la structuration des petits producteurs, l'organisation en association interprofessionnelle aussi représentative que possible, l'élaboration de cahiers des charges et d'outils de suivi de la production co-construits, appropriés par tous, adaptés aux situations locales.

Le projet Miel d'Oku a montré que la contribution d'une IG au développement local et à la préservation de l'environnement est fortement dépendante de l'implication des acteurs de la filière dans la construction et la gouvernance de l'IG, et donc de l'importance et de la qualité de l'organisation collective. L'initiative comprend un projet de conservation de la forêt qui a joué un rôle de facilitateur entre les différentes parties prenantes: les communautés, l'administration, et les pouvoirs traditionnels (FAO, 2002). Le projet a abouti à la création de 18 «institutions de gestion forestière», chacune gérant au titre d'une ou plusieurs communautés une portion différente, délimitée et cartographiée de la forêt, et chacune engagée sur un plan de gestion quinquennal convenu.

Une étude menée en 2012 sur les effets réels et prévus de la reconnaissance du Poivre du Penja (Cameroun) a démontré que l'initiative IG a permis aux acteurs de mieux se connaître, une meilleure circulation de l'information, les échanges d'expérience et a encouragé des comportements coopératifs. L'étude concluait que sans pouvoir forcément directement influencer sur la qualité du poivre dans la phase de production et garantir sa qualité sur le marché, le mécanisme de l'IG favorisait la coordination horizontale, soutenant la création d'organisations professionnelles et le renforcement des capacités des producteurs, qui à travers des initiatives de formation impactaient à terme sur les techniques de production et de commercialisation. En outre, l'étude souligne que les petits producteurs espèrent que l'IG facilite l'accès à des fonds publics.

Dans le cas du café Ziama-Macenta en Guinée, la mise en œuvre concrète de la stratégie commerciale a montré l'importance d'avoir pu au préalable intégrer les différentes catégories d'acteurs professionnels de la filière (y compris de l'aval), et d'avoir mis en place une association de défense et de promotion de l'IG démocratiquement élue et transparente dans son fonctionnement. Ces prérequis ont permis une mobilisation importante de tous, y compris de l'administration locale et nationale, pour contribuer à l'aboutissement de la phase de qualification de l'IG.

Les leçons du projet PAMPIG sont importantes, car elles permettent de mettre l'accent sur cette étape clé du dialogue participatif, avec les producteurs, alors que le décret de l'OAPI reste trop vague sur cet aspect.

Par ailleurs, à dire d'experts, le développement de certaines IG en Asie a montré les limites de l'enregistrement trop rapide de produits d'origine par la volonté politique, sans implication des populations locales. Ces produits sont en général peu ou pas valorisés sur le marché, car la stratégie de valorisation des caractéristiques liées à l'origine est peu, voire pas appropriée par les acteurs de la filière IG eux-mêmes. **Cette appropriation est un facteur clé du succès des démarches de promotion de l'origine.**

Le système local de garantie: une nécessité contraignante

Dispositifs existants

Que ce soit au Kenya ou au Cameroun, les lois nationales prévoient que les produits exportés doivent être soumis à des contrôles dont les procédures sont définies par des textes officiels.

Pour les grandes filières d'exportation que sont le café et le cacao, des institutions importantes et compétentes existent, ce qui n'est pas nécessairement le cas dans tous les pays, encore moins pour d'autres produits.

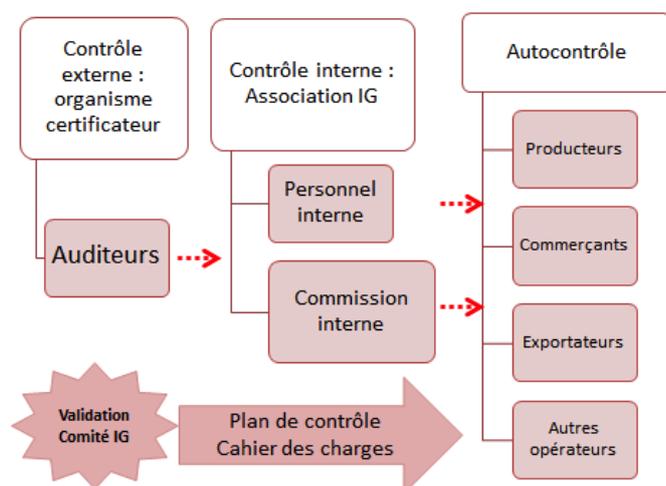
Il est donc important de pouvoir assurer un contrôle interne, les contrôles externes devant être mobilisés *a minima*, si possible sur demande expresse des importateurs, ou à une fréquence bien étudiée pour éviter des coûts annuels trop élevés.

Au Kenya, le système de contrôle confère au CBK un rôle clé dans le système, c'est en effet le CBK qui assure la coordination des activités de contrôle de qualité et de traçabilité, mises en œuvre ensuite par les coopératives. Les agences gouvernementales interviennent aux niveaux des analyses de laboratoire et de la répression des fraudes. Le laboratoire du KEBS est accrédité selon la norme ISO/IEC 17 025 et mène les différentes analyses selon les standards internationaux. Le KEBS est aussi responsable du contrôle sur le marché régional grâce à une convention de coordination entre le Kenya, le Rwanda, la Tanzanie, le Burundi et l'Ouganda. Sur le marché interne, c'est le «Anti-Counterfeit Agency» qui est responsable de la répression des fraudes. Sans que cela ne soit encore définitif, la certification de la marque «Kenya Coffee™» sera en partie assurée par des entités publiques avec par exemple les centres régionaux de dégustation du CBK («regional cupping centres»), qui joueront un rôle important dans les protocoles de contrôle et de certification.

Au Cameroun, ce sont les agents de l'ONCC qui, avec les agents de sociétés agréées, vérifient les lots de cacao destinés à l'exportation. Ce partenariat public – privé permet l'examen contradictoire des échantillons, seul censé assurer la fiabilité des résultats.

En Guinée Conakry, pour le café Ziama-Macenta, dans le cadre du processus de sa qualification en IG, le dispositif suivant a été mis en place (cf. Figure 13).

Figure 13: Dispositifs de contrôles internes et externes du Café Ziama-Macenta IG



Le contrôle externe est réalisé par un organisme tiers indépendant (sur base documentaire principalement), qui s’assure du bon fonctionnement du contrôle interne. L’autocontrôle, au sein de chaque groupement, est le premier niveau de contrôle assuré par les producteurs eux-mêmes. Chaque système de contrôle permet de s’assurer du bon fonctionnement du dispositif, le niveau le plus coûteux (le contrôle externe) étant mobilisé pour le suivi documentaire, et ponctuellement sur le terrain. Les principales difficultés liées à ce type de dispositif restent les coûts (déplacements des agents de contrôle, formation des contrôleurs internes), les compétences nécessaires (cellule technique locale compétente) et la reconnaissance officielle par les acheteurs de ce type de dispositif reposant principalement sur les acteurs de la filière eux-mêmes.

Par rapport à ce dernier point souvent évoqué dans le cadre de la certification participative, les expériences similaires en Europe, par exemple pour la certification de prestations écologiques, montrent que les «agriculteurs inspecteurs» ne sont pas plus complaisants que des inspecteurs professionnels. Ils savent souvent mieux que les professionnels de la certification quels sont les points à bien inspecter, parce qu’ils connaissent souvent très bien les points de non-conformité. La fiabilité des contrôles est donc plus fonction du bon fonctionnement interne de l’Association IG, en particulier en termes de transparence et de redevabilité aux membres, que de compétences.

Evaluation des coûts de contrôle et certification

Que ce soit au Kenya ou au Cameroun, les coûts actuels des contrôles officiels du café ou du cacao ne constituent pas une charge très élevée pour le producteur. Ceci est principalement dû au fait que les contrôles font intervenir principalement des agences publiques et que les coûts fixes bénéficient d’économies d’échelle importantes en raison de la taille importante de ces secteurs au niveau national. Au Cameroun, l’ONCC prélève FCFA 1 500 (€ 2.3) par tonne pour couvrir les coûts de contrôle. Au Kenya, les coûts à la charge des producteurs sont relativement limités et indirects, puisque c’est le CBK qui assure les contrôles.

Dans les deux cas, l’absence d’IG certifiée opérationnelle nous oblige à considérer les coûts de certification d’autres normes en faisant l’hypothèse qu’ils seront similaires pour une certification d’un cahier des charges IG, que ce soit lié à une marque de certification ou un enregistrement selon une loi spécifique aux IG.

L’étude menée par KPMG en 2012 indique des différences de coûts de certification importantes entre les normes de durabilité (Rainforest Alliance, UTZ et FairTrade) et entre pays (cf. Tableau 5). Rapportés aux producteurs individuels, par producteur et par an, le rapport entre les coûts peut varier de US\$ 5 à 24 en Côte d’Ivoire et de US\$ 5 à 22 au Ghana.

Tableau 5: Coûts d'audit de coopératives de petits producteurs par norme volontaire

in US\$ par coopérative et par année						
	RFA	RFA par producteur	UTZ	UTZ par producteur	FT	FT par producteur
Ghana	8500 (1000)	8.5	6500 (300-500)	13-22	2561 (251-500)	5-10
Côte d'Ivoire	7500 (300)	24	4331 (400)	11	2561 (251-500)	5-10

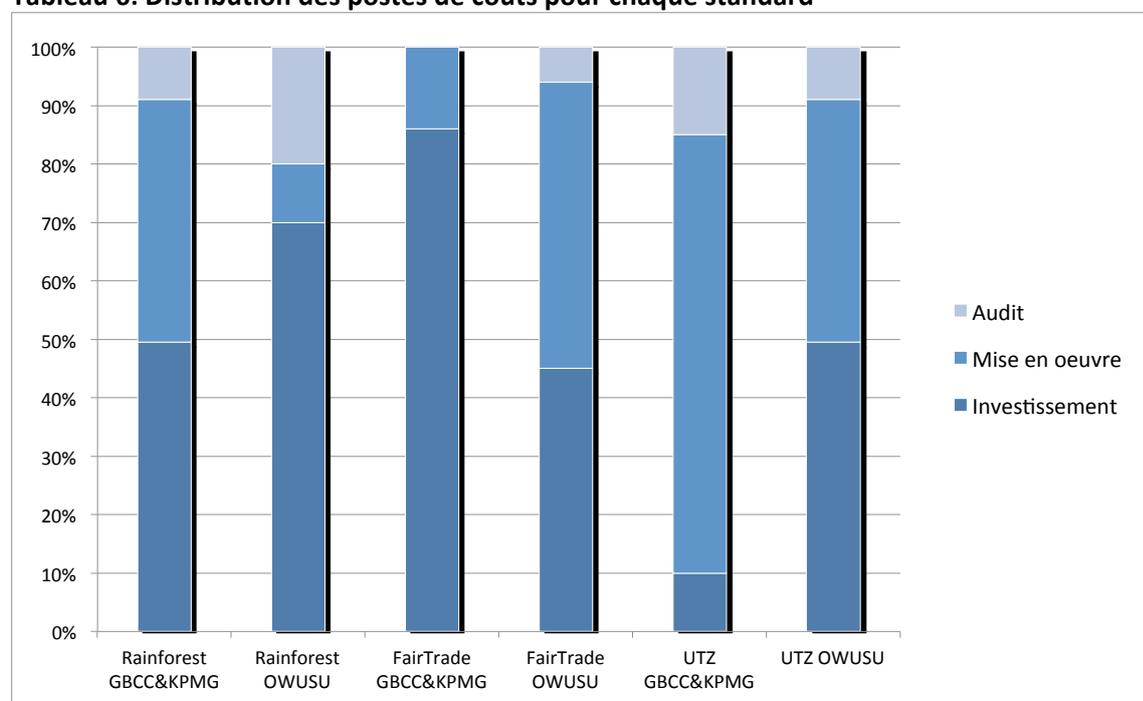
Source: KPMG, 2012.

Des variations similaires sont imaginables dans le cas des IG dans la mesure où chaque IG est une norme pour elle-même et implique un niveau variable d’efforts de la part de l’auditeur. En outre, la taille du groupe à certifier joue un rôle important et pénalise en principe les petites filières.

La singularité de chaque norme IG implique le développement d'un plan de contrôles, de check-lists et la formation d'auditeurs spécifique pour chaque nouvelle IG à certifier. Cela a une incidence sur les coûts de contrôle et de certification. Dans ce contexte, comme évoqué ci-dessus, il peut être pertinent d'explorer des modèles de certification alternatifs pour les petites filières et/ou des filières tournées plutôt vers le marché interne.

A noter que de nombreux auteurs relèvent que les coûts de certification ne se limitent pas seulement aux paiements de l'organisme de certification mais comportent des coûts induits. La certification induit en fait une série d'autres coûts, liées à des activités que les producteurs doivent mener en amont (investissements) et lors de la mise en œuvre de la norme. Selon deux études menées l'une par GBCC et KPMG et l'autre par Owosu, il apparaît que les coûts d'audit sont souvent mentionnés comme un frein à l'adoption de normes certifiées, mais qu'ils sont somme toute relativement bas en comparaison avec les frais d'investissement et de mise en œuvre (cf. Tableau 6).

Tableau 6: Distribution des postes de coûts pour chaque standard



Source: GBC et KPMG, 2011 et Owosu, 2011.

Dans le contexte africain, KPMG a identifié les coûts additionnels suivants:

- Des coûts de formation liés aux activités de mise à niveau des connaissances des producteurs en termes de pratiques agricoles, entreposages, conditionnement.
- Des coûts de constitution d'OP et de système de contrôle interne de la qualité, liés à l'emploi de responsable de contrôle de la qualité, des outils de gestion, des frais opérationnels (transport, communication).
- Des coûts additionnels de main d'œuvre, dus à l'obligation de payer des salaires selon les niveaux exigés par certains standards.
- Des investissements pour la mise en conformité, tels la construction d'entrepôts, d'équipement de traitement phytosanitaires, d'installation de système de traitement des déchets idoines.

Dans le cas des IG, la question du contrôle se pose principalement en termes d'organisation de l'association porteuse pour garantir le respect du cahier des charges, plutôt que de coûts de contrôle et de certification au sens strict. Néanmoins, ces deux aspects ne peuvent être séparés car ils participent du même système de garantie.

5.2.3 Etape 3: Rémunération des producteurs

La rémunération des produits agricoles et agroalimentaires en général, et des produits d'origine en particulier, dépend à la fois de la capacité de la filière elle-même à s'organiser et de son environnement (économique, institutionnel), qui facilitera plus ou moins son développement. La rémunération conditionne la pérennité du système mis en place: en effet, les coûts additionnels de gestion du produit d'origine doivent pouvoir être compensés par des revenus additionnels sur le long terme. Les produits d'origine en zone ACP ont la particularité de ne pas bénéficier à ce jour de reconnaissance auprès des consommateurs finaux, à la différence des certifications volontaires des normes de durabilité telles que Fairtrade ou le Bio, dont les différentiels de prix – parfois cotés en bourse, comme dans le cas du café du Kenya à la bourse de Nairobi – permettent d'anticiper des revenus additionnels futurs. Sont décrites ci-dessous les principales contraintes, propres aux produits d'origine, en termes de valorisation des produits.

Des exigences de formalisation par nature excluantes

La démarche de valorisation de l'origine dans laquelle s'engagent les producteurs est une démarche exigeante, à laquelle l'ensemble des producteurs n'est pas nécessairement en capacité ou n'a pas la volonté de s'engager.

Le fait de mettre en place un cahier des charges relativement exigeant, garant d'une qualité minimale, signifie un surplus de travail, ainsi qu'un surplus de gestion, à court terme, pour des bénéfices espérés à moyen terme. On comprend dès lors la rationalité économique de nombreux producteurs, qui se traduit par une réticence à s'engager dans de telles démarches. L'adoption de l'IG par les producteurs est de fait progressive, au fur et à mesure que la démonstration est faite de son intérêt pour les producteurs. L'IG peut donc exclure un certain nombre de producteurs à court terme, mais reste ouverte, dès lors que les nouveaux arrivants s'engagent à respecter le cahier des charges. Ce processus d'adoption est une caractéristique importante des IG. Ainsi, au Kenya comme au Cameroun, dans l'hypothèse d'une certification du «Kenya Coffee™» ou de l'IG «Cacao du Cameroun» enregistrée au niveau de l'OAPI, on peut supposer que tous les producteurs n'auront pas les moyens de faire face aux coûts de la certification et aux exigences en termes de documentation, selon les options choisies. Ce phénomène a pu être observé au Kenya dans le cas d'UTZ (Kamau & al., 2010).

L'IG est également excluante dès lors qu'elle délimite une zone de production précise. Les conditions de délimitation de la zone sont donc très importantes pour l'avenir de l'IG. Le zonage doit en particulier pouvoir prendre en compte le lien au terroir, mais également les acteurs économiques majeurs, susceptibles de dynamiser l'IG.

A titre d'exemple, les producteurs de café des plaines du Kenya craignent d'être exclus de la marque de certification «Kenya Coffee™», dans la mesure où la qualité de leur café pourrait ne pas satisfaire les exigences minimales requises. Des dynamiques semblables ont été observées dans d'autres contextes, par exemple en République dominicaine (Galtier & al., 2013).

Dans le cas de l'IG du Café Ziama-Macenta en Guinée, il a été jugé important de pouvoir inclure un certain nombre de groupements faisant partie de la coopérative Woko, acteur majeur, à l'origine de l'IG. L'Institut de Recherche Agronomique Guinéen (IRAG) avait considéré dans les études préalables à la phase de qualification de l'IG que certains d'entre eux étaient hors de la zone. Mais ils ont été finalement inclus dans la zone délimitée dans le cahier des charges tel qu'il a été formalisé et déposé à l'OAPI, du fait du dynamisme de ces groupes, de leur engagement de longue date au sein de la coopérative, de la qualité du café produit, et enfin de leurs caractéristiques liées au terroir dont ils sont issus, comparables à celles définies dans le cahier des charges de l'IG.

Enfin, à dire d'experts, les expériences faites dans différents pays, caractérisés par une part prépondérante du secteur informel, montrent que les producteurs sont parfois hésitants à s'engager dans une démarche IG synonyme de formalisation et donc potentiellement de différentes taxes et impôts, ou de tracasseries administratives supplémentaires. Il s'agit là d'une réalité importante à prendre en compte, dans de nombreux pays.

Il existe également des contraintes en termes d'organisation des filières. Les filières de production de produits d'origine, en zone ACP, restent aujourd'hui limitées en termes de transformation des produits et de conditionnement, étapes génératrices de valeur ajoutée locale. Le Poivre de Penja au Cameroun est une exception, certains grands producteurs étant capables de conditionner le poivre (produit qui ne s'altère pas avec le temps) aux normes européennes, et d'en tirer une valeur ajoutée significative.

Les produits des deux études de cas au Kenya et au Cameroun sont exportés bruts: les étapes de transformation et de conditionnement sont réalisées dans les pays du Nord. Si cela s'explique aisément dans le cas du café (c'est le café vert que recherchent les torréfacteurs pour effectuer leurs mélanges), ce n'est pas le cas pour le cacao, qui pourrait être davantage transformé dans les pays d'origine.

La proportion de poudre de cacao exporté par le Cameroun est marginale avec par exemple 80 tonnes pour une valeur de US\$ 43 880 en 2010 et un peu moins de 50 tonnes pour une valeur de US\$ 33 710 en 2011 (Comtrade).

Les contraintes phytosanitaires que constituent les normes internationales ne sont pas propres aux produits d'origine. Cependant, la réputation de certains produits peut être liée au processus de transformation de produits bruts. Du fait de la faiblesse des systèmes de contrôle de la qualité dans la plupart des pays en zone ACP, une barrière sanitaire risque donc de rendre l'exportation de produits d'origine difficile, en dehors de produits bruts ou particulièrement stables: épices, café, cacao, etc. D'autres produits plus fragiles (échalote, ananas, banane, litchis, produits animaux, etc.) risquent d'être confrontés à davantage d'obstacles, nécessitant des investissements importants à tous niveaux. La conquête du marché national ou sous régional, moins rémunérateur, pourrait ne pas justifier les investissements nécessaires au développement des stratégies fondées sur la valorisation de l'origine.

Il existe cependant des exemples de produits d'exportation qui, grâce à une stratégie de qualité liée à l'origine, connaissent un développement intéressant sur leur marché national. Depuis septembre 2007, le Rwanda, via l'Ocir-thé, a lancé un programme de valorisation de la filière du thé par l'ajout de la valeur ajoutée (mélange et emballage) à son thé noir. Deux types de thé sont proposés sur le marché local et international.

Le premier est un mélange de thés en provenance des différents sites sous contrôle de l'Ocir-thé. Il est étiqueté: «Rwandan Tea».

Le second est un thé de qualité, en provenance de Gisovu. Il est identifié sous le nom de: «Rwanda Tea Premium Gisovu»

La particularité du thé de Gisovu réside dans le fait est qu'il a d'abord acquis sa réputation au niveau du marché mondial (enchères de Mombassa) avant de conquérir le marché national.

Pour les produits qui jouissent déjà d'une réputation, l'accès au marché et la rémunération de cette réputation peuvent être menacés par des tentatives d'usurpation, d'altération et d'imitation par d'autres acteurs. La protection de l'IG peut en principe prévenir ce genre de situation. Cependant, «la construction et le respect de signes de qualité, publics ou privés nécessitent certaines conditions dans le contexte d'états faibles où l'administration dispose de peu de moyens et où les recours pour faire valoir ses droits peuvent être hors de portée de groupes de producteurs» (Bridier & Chabrol, 2010). Dès lors la question qui se pose pour d'autres normes est de savoir si «à l'instar des certifications «agriculture biologique» ou «commerce équitable», l'indication géographique ne concernera que des produits d'exportation», seuls susceptibles de bénéficier d'un contrôle approprié.

Outre la question de la qualité et du contrôle des produits, les contraintes d'accès au marché sont également d'ordre organisationnel.

Parmi les IG de pays en voie de développement, les cas de l'huile d'argan et de certaines épices (en particulier les poivres) prouvent qu'il existe un potentiel sur les marchés d'export. Mais pour que les producteurs puissent en bénéficier, il est crucial que ceux-ci contrôlent les canaux de commercialisation. A ce titre l'expérience de l'huile d'argan est doublement informative. L'huile d'argan a en quelques années vu son prix décupler (Romagny & Guyon, 2009). Cependant, la faible capacité des coopératives, y compris financière, tend à éroder les volumes qu'elles commercialisent. En effet, leurs faibles ressources financières ne permettent pas des paiements aux producteurs à la livraison ou même dans un délai acceptable pour les producteurs. Ceux-ci se détournent de leur coopératives pour livrer à des entreprises de négoce qui exportent l'huile en vrac. Dans cette filière parallèle, les prix pratiqués sont bien inférieurs à ceux pratiqués par la filière IG, tant celui au producteur que celui à l'export.

Le cas du café Ziama-Macenta est également une bonne illustration de ces contraintes: dans le cadre du projet d'appui à l'IG, l'IRAM a pu identifier plusieurs acheteurs pour un volume significatif d'exportation de café, dès la première année. Cependant, faute de préfinancement possible, les opérateurs de la filière n'ont pu exporter qu'un seul conteneur (18 tonnes), avec beaucoup de difficultés. Les exportateurs guinéens traditionnels, peu soucieux de la qualité, n'ont pas ce type de problème du fait du caractère opportuniste de leurs activités de négoce, qui ne se limitent pas et de loin au secteur agro-alimentaire.

5.2.4 Etape 4: Reproduction

Au Kenya, 29 coopératives de producteurs, 1 entreprise agricole et 13 entreprises de commercialisation sont certifiées FairTrade¹⁹; la moitié des 38 opérateurs certifiés UTZ sont des coopératives alors que les autres sont des entreprises agricoles (estates). Neuf d'entre eux ont la double certification FairTrade et UTZ. Les producteurs kenyans semblent donc en bonne position en comparaison régionale puisque seuls les producteurs ougandais - qui ont bénéficié d'un programme de support pour l'adoption de normes volontaires de certification - les distancent clairement avec près de la moitié de la production africaine en surface (cf. Tableau 7).

Au Cameroun, 400 producteurs appartenant à 3 organisations de producteurs différentes sont certifiés UTZ²⁰. Deux coopératives, Konye Area Farmers Cooperative Society Ltd et MACEFCOOP, sont certifiées FairTrade²¹. 808 producteurs ont été certifiés Rainforest Alliance en 2013. En comparaison régionale, le Cameroun fait figure de retardataire puisqu'on compte près de 70 000 exploitations de cacao certifiées FairTrade en Côte d'Ivoire, 8 000 au Ghana, 2 000 au Nigéria. Bien que produisant entre 3 et 4 % du cacao commercialisé au niveau mondial, le Cameroun commercialise moins de 1 pourcent du cacao certifié UTZ.

Tableau 7: Nombre de producteurs et d'hectares certifiés UTZ par pays (2012)

	Petits producteurs	Surface (ha)
Monde	192,790	498,351
Afrique	126,900	70,416
Burundi	4532	890
Ethiopie	5727	12135
Kenya	26226	12006
Tanzanie	47462	11008
Ouganda	42952	34107
Zambie	1	270

Source: 4C Coffee association²²

Au Kenya, les 240 hectares certifiés en culture biologique ne représentent que 0.2% de la surface de café. En comparaison, la Tanzanie parvient à 17% et l'Ethiopie à 31% (FIBL-IFOAM Survey, 2012). Au Cameroun ce ne sont que 15 hectares sur 287 000 hectares de café certifiés en agriculture biologique au niveau mondial.

Au Cameroun, les fèves de cacao biologiques certifiées FLO bénéficient d'une bonification fixe de 200 \$/tonne. Pour celles certifiées bio et non issues du commerce équitable il n'y a pas de bonification fixe car celle-ci est soumise aux fluctuations du marché. Elle varie de US\$ 100 à 300. Or pour plusieurs exportateurs, une bonification de US\$ 200 est le minimum pour que l'engagement à la certification biologique produisent les effets escomptés.

Une enquête réalisée en 2012 dans 7 régions de Côte d'Ivoire auprès de 160 exploitations, 80 certifiées Rainforest Alliance (RA), en moyenne depuis 2 ans, et 80 non-certifiées, montre les limites

¹⁹ Source: <http://www.fairtrade.net/>

²⁰ Source: <http://agritrade.cta.int/en/Agriculture/Commodities/Cocoa/Developments-in-cocoa-and-coffee-processing-in-Cameroon>

²¹ Source: <http://www.fairtrade.net/>

²² <http://www.4c-coffeeassociation.org/uploads/media/Howstandardscollaboratefinal.pdf>

des démarches de certification sur le cacao. Compte tenu de l'augmentation du travail et de l'effet limité sur les rendements, le gain de revenu des exploitations certifiées dépend de la prime de FCFA/kg 50. Pour la coopérative aussi, le principal intérêt réside dans sa prime de FCFA/kg 50, mais l'exportateur prélève souvent tout ou partie de cette prime pour recouvrir les prêts consentis pour mettre en place la certification. Le «business model» n'est donc pas nécessairement viable. Il ressort par ailleurs de cette enquête qu'en termes de bonnes pratiques dans la production, de rendements et de revenus pour les producteurs, il n'y a pratiquement aucune différence entre les cacaos certifiés et les cacaos non certifiés (Lemeilleur & al., 2013).

L'étude menée par KPMG indique des premium relativement importants (cf. Tableau 8) mais pose la question de la répartition des premium entre l'agriculteur, la coopérative et l'exportateur. Les agriculteurs ne bénéficient que partiellement de la plus-value générée par la certification. Dans certains cas, la prime est enregistrée pour l'agriculteur sur un compte en banque et utilisée pour financer les dépenses futures de certification. Dans d'autres cas, une partie seulement de la prime est versée à l'agriculteur directement en espèces. Parfois, l'exportateur réduit la prime proportionnellement à ses frais de certification, tels que le coût de l'audit (KPMG, 2012).

Tableau 8: Premium par norme volontaire de certification

Premium en US\$ par tonne de cacao			
	Rainforest Alliance	UTZ	FairTrade
Ghana	150	152,4	200
Côte d'Ivoire	200	140	200

Source: KPMG, 2012.

Que ce soit au Kenya ou au Cameroun, on relève que certaines OP sont par avance découragées par le coût jugé exorbitant de ces démarches de certification et se plaignent de la multiplication des normes avec chacune des exigences spécifiques. A cela s'ajoute des retours sur investissement jugés insuffisants.

Dans un tel contexte, est-il raisonnable d'envisager de promouvoir un nouveau type de certification avec la mise en place des IG ? La certification IG, par ailleurs, n'oblige pas au respect de règles environnementales et sociales, qui sont au cœur des attentes des consommateurs des pays du Nord. Plutôt que de multiplier les certifications, il serait utile d'envisager la reconnaissance de doubles certifications IG-Fair Trade, ou IG-UTZ, IG-RFA, IG-Bio, etc.

Cette approche a été menée par exemple dans le cadre de l'appui à l'IG café Ziama-Macenta: le cahier des charges, mais également l'ensemble des documents de suivi des lots ont été développés sur le modèle des outils mis en place pour les certifications équitable et bio. De ce fait, l'obtention d'une certification équitable (envisagée) sera aisée à court terme.

5.3 Méthodes et systèmes potentiellement transférables

5.3.1 Analyse et évaluation des méthodes et des systèmes potentiellement transférables

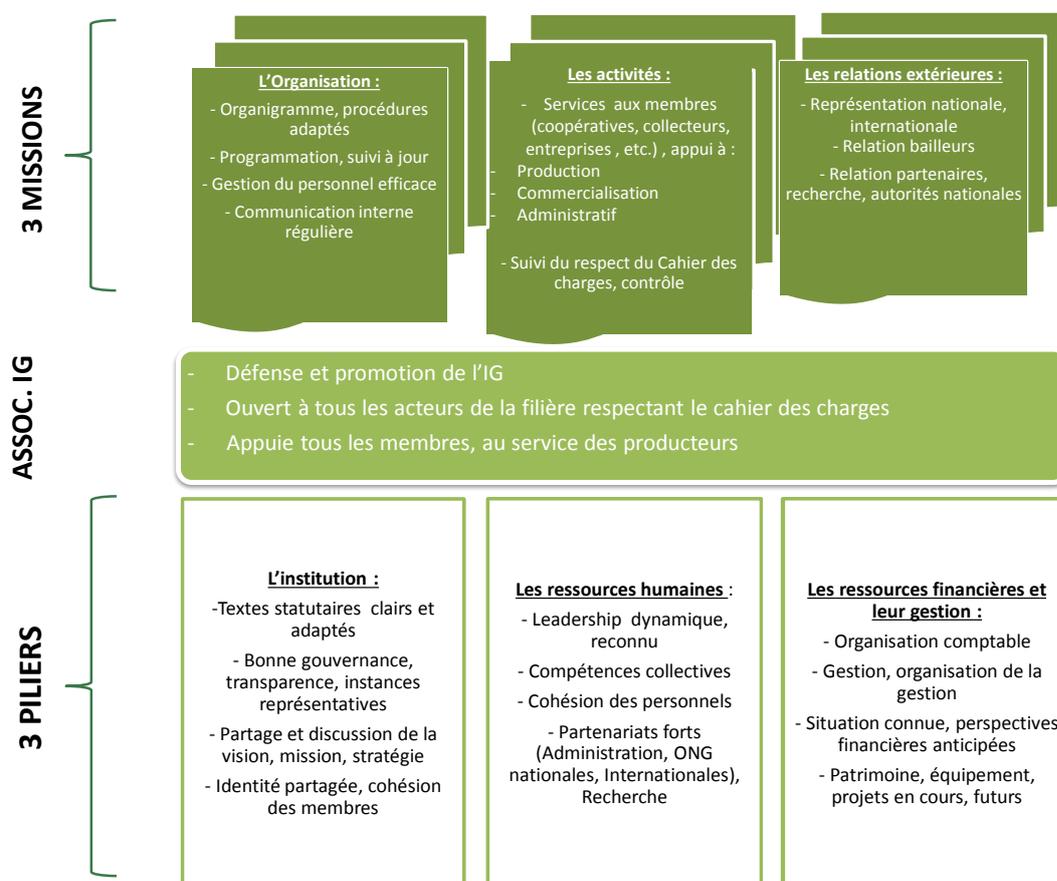
Association de producteurs et leur rôle dans la gestion de l'IG

La désaffection de nombreux acheteurs pour la zone ACP est due en premier lieu à la qualité insuffisante du service (logistique, respect des engagements contractuels en terme de qualité, délais,

etc.), pas à la qualité potentielle ou constatée des produits. Les pays asiatiques ou sud-américains qui dominent aujourd'hui les marchés sont en capacité d'offrir une qualité standardisée, en respectant les termes des contrats. Ces deux éléments fondamentaux permettent aux acheteurs d'anticiper leurs coûts et bénéfices, et de développer des stratégies commerciales robustes.

Offrir des produits spécifiques, avec une qualité générique satisfaisante n'est donc pas suffisant: il est nécessaire de pouvoir l'assurer de manière constante, sur la durée. Pour ce faire, que ce soit au niveau d'une coopérative ou d'une association IG un ensemble de prérequis et de compétences sont nécessaires (cf. Figure 14).

Figure 14: Missions et rôles de l'organisation qui gère l'IG



Source: Renard, 2013, d'après Neu, 2009.

On voit donc là que, afin de mener à bien ses missions, une association ou une coopérative doit pouvoir offrir des garanties importantes en termes institutionnels, de ressources humaines, de ressources financières et de gestion.

De manière générale, que ce soit au sein d'organisations de producteurs jeunes ou plus anciennes, des problèmes de gouvernance récurrents viennent entraver le bon développement de ces structures. Ainsi, les producteurs eux-mêmes sont réticents à s'engager dans des démarches collectives, au sein de coopératives ou d'autres dispositifs moins structurés. Les relations hiérarchiques, souvent marquées par des codes sociaux ou ethniques forts, limitent également la capacité de ces structures à se développer sur un mode démocratique et transparent. Les démarches

sont trop souvent menées de manière autoritaire et coercitive, laissant peu de place au libre arbitre des petits producteurs, considérés comme bénéficiaires passifs, voire comme source de revenus pour des intermédiaires privés.

Comme dans le cas du commerce équitable (même si ce n'est pas une règle toujours respectée) qui privilégie l'organisation en coopératives, dont la bonne gestion interne fait partie du cahier des charges, l'enregistrement de l'IG ne devrait être rendue possible qu'en présence d'une organisation de producteurs demandeuse, qui puisse assurer les rôles mentionnés ci-dessus.

En réalité, les conditions d'application de textes juridiques relatifs aux IG, très peu contraignants ouvrent la porte à des «sous-IG», à une grande hétérogénéité de démarches, qui risquent de discréditer l'ensemble des IG pour les consommateurs.

La question de fond est donc de savoir jusqu'où peut-on aller dans la prescription de meilleures pratiques de structuration des associations (de type guide FAO), et selon quel mécanisme les contrôler ?

L'OAPI a recommandé dans le cadre du PAMPIG de s'appuyer sur le guide FAO, mais cela est lié au projet et ne peut pas s'imposer de manière générale. La question de la représentativité de l'association est certainement un point clé: il faut qu'elle soit démocratique, transparente, que ses membres connaissent clairement son rôle, ses instances, etc. Si le caractère interprofessionnel de l'association est également sanctuarisé, c'est une garantie de plus de dialogue au sein de la filière.

Une cadre légal exigeant comme prérequis à l'enregistrement sur les conditions imposées aux associations IG sur leur modes de fonctionnement garantissant une représentativité réelle des membres et dialogue interprofessionnel constitue un risque d'émergence plus lente du nombre IG protégées, mais est un gage de qualité des IG enregistrées et d'impacts économiques et sociaux concrets.

Malgré ces difficultés réelles, l'expérience montre que des initiatives peuvent se construire au sein des territoires, autour de produits agricoles à forte identité: la pomme de terre du Fouta Jalon, l'Oignon de Galmi, l'Echalotte du pays Dogon, le Poivre de Penja et le Miel d'Oku sont quelques exemples de dynamiques pérennes de valorisation des produits.

L'émergence de ces filières a demandé des appuis sur la durée, permettant de faire face aux multiples enjeux de développement de filières. Il est important pour que ce type de dynamique aboutisse, de s'appuyer sur des méthodes participatives et les meilleures pratiques développées par les ONGs, comme dans le cas du Café Ziama-Macenta par exemple (cf. Encadré 3).

Parmi les compétences importantes des OP, FairTrade insiste sur les activités de formation traitant de la production et des activités post-récolte. IPM, utilisation et gestion des pesticides et de déchets, travail infantile et non-discrimination et contrôle interne sont autant de thèmes jugés assez critiques pour que chaque organisation de petits producteurs envisage des formations si nécessaire. Une telle approche peut s'appliquer de manière identique aux IG. La capacité de l'OP peut bien sûr constituer un facteur limitant et si trop faible, peut dans un premier temps nécessiter des appuis externes.

Les contrôles

Définition claire des normes de production et des caractéristiques du produit avec IG

La définition partagée parmi les producteurs du territoire est un passage clé du processus de qualification. Les producteurs doivent trouver un accord sur ce qui fait la «qualité distinctive» liée à l'origine de leur produit, et sur les processus de fabrication ou production du produit.

La rédaction d'un cahier des charges est donc fondamentale, mais elle est en même temps un passage critique. Le cahier des charges représente en effet le pacte entre producteurs et utilisateurs, il supporte la crédibilité de ces produits auprès des consommateurs intermédiaires et finaux. Pour que ce pacte ait une certaine valeur aux yeux de ces derniers, il est essentiel comme dans le cas des standards volontaires, que les normes de production soient clairement établies et que les éléments du cahier des charges soient en bonne partie contrôlables.

Par ailleurs, la rédaction du cahier des charges engendre une formalisation (souvent peu compatible avec les caractéristiques informelles de quelques passages des systèmes de production) et trace une ligne entre pratiques acceptées et interdites pour la production du produit avec IG, avec des possibles exclusions de certaines typologies d'acteurs et des effets sur la répartition de la valeur du marché du produit.

Donc il faut que la rédaction du cahier des charges soit inscrite dans une procédure légale et administrative qui donne la possibilité à toutes les parties prenantes dans le produit IG d'exprimer leur avis, et qui soit gérée par une administration (locale, régionale, nationale) capable de garantir un équilibre entre les différentes exigences et positions en fonction d'une vision orientée par la recherche d'un intérêt collectif territorial.

Hierarchiser les mécanismes de contrôle et de gestion

La plupart des matières premières en zone ACP sont vendues bord-champ, «tout-venant». Les prix offerts sont déterminés selon des mécanismes mal connus, sur lesquels les producteurs n'ont pas d'emprise suffisante, disposant souvent de peu d'informations, et n'étant pas en capacité, de toutes façons, de négocier les prix. Les revenus des producteurs sont par ailleurs souvent bien moindres que ceux espérés: retenue à la source pour paiement d'emprunts usuraires ou d'avances sur récoltes, vente forcée en début de campagne pour rembourser des dettes, pertes à la pesée, prélèvements divers (en amont ou en aval) supportés *in fine* par les producteurs, etc.

Il existe donc en général un contexte défavorable pour les petits producteurs, pour lequel les outils d'amélioration sont multiples: accès au crédit, structuration en organisations de producteurs, coopératives, interprofessions, formations de base, contrôle des transactions, etc. Ainsi, à titre d'exemple, les producteurs kényans sont largement favorisés par rapport aux producteurs camerounais, ce en raison de l'environnement institutionnel et économique. La qualification n'est donc pas nécessairement une priorité pour les petits producteurs.

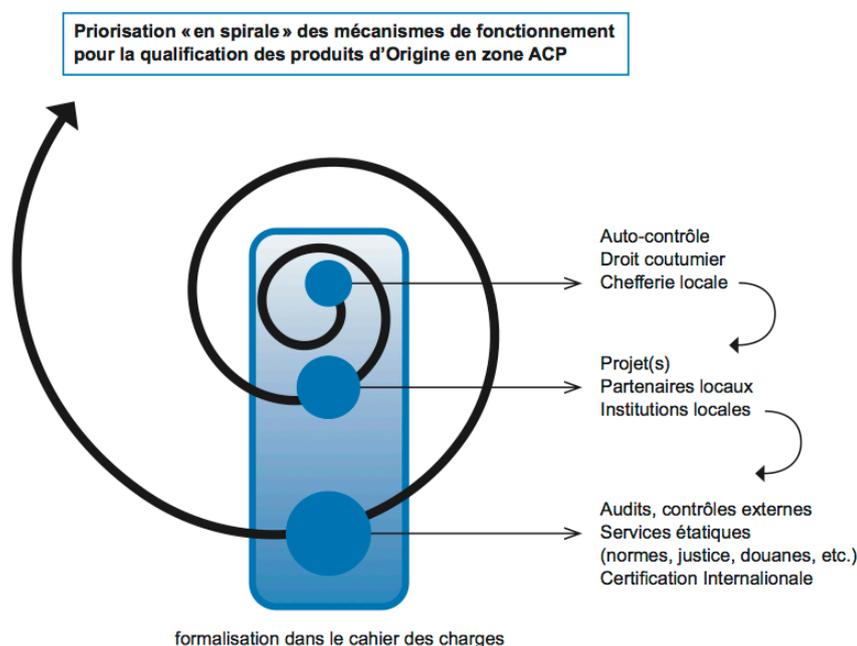
En revanche, la qualification peut, de par l'investissement qu'elle nécessite et les divers mécanismes mis en place (approvisionnement en intrants de qualité, introduction de bonnes pratiques culturales, environnementales, contrôle des transactions, etc.), constituer un levier pour lever un ensemble de contraintes, qui ne sont pas uniquement liées à l'accès au marché (ce à quoi se résume parfois trop rapidement la qualification ou la certification).

Ces aspects peuvent être l'objet de mesures d'accompagnement afin de faciliter la mise en place et la maîtrise de ces mécanismes. Il s'agit donc comme le recommande FairTrade de développer des outils de formation et d'information en amont de la mise en place des mécanismes de contrôles.

Il est donc nécessaire de pouvoir disposer d'une revue des outils potentiellement exploitables localement pour mettre en valeur les produits, en fonction du contexte socio-économique, juridique, institutionnel. Il est en effet important de pouvoir s'appuyer autant que possible sur les règles existantes, y compris sur le droit coutumier (en particulier pour les questions foncières ou de règlement des litiges).

Une **approche «en spirale»** peut être ici privilégiée, donnant la priorité aux mécanismes de gestion les plus proches des producteurs, pour progressivement faire appel aux niveaux supérieurs d'arbitrage ou de contrôle, ce de façon systématique (audits programmés par exemple), ou ponctuelle (règlement des litiges).

Ce modèle permet de favoriser des méthodes d'audit adaptées aux producteurs concernés afin que les mécanismes et les critères choisis puissent être bien compris par ceux-ci, comme le propose par exemple FairTrade. Ce faisant, l'activité d'audit n'agit pas seulement comme une mesure de contrôle de conformité, mais aussi comme outil de renforcement de la filière et de la capacité de ses acteurs.



Ce type de hiérarchisation permet de limiter autant que possible les coûts de gestion des dispositifs, tout en permettant également une meilleure appropriation par les acteurs locaux.

Pour ce qui concerne les contrôles, il est important de:

- Privilégier la certification participative de groupe.
- Assurer un autocontrôle à des fins de réduction de coûts mais aussi et surtout pour renforcer la cohésion des interprofessions et l'appropriation des processus par les producteurs.
- Prévoir comme envisagé au Cameroun une certification conjointe publique/privée ou uniquement publique effectuée en partie par l'interprofession.
- Limiter autant que possible le recours aux audits effectués par des organismes dont les auditeurs doivent se déplacer d'une autre région ou d'un autre pays: favoriser les audits locaux pour mutualiser les coûts de certification, etc.

L'autocontrôle et/ou un système de gestion et de contrôle interne documenté favorisent les bonnes pratiques (Blackmore & Keeley, 2012).

Alléger les dispositifs de certification autant que possible

Les capacités locales sont souvent trop faibles dans les pays ACP pour mettre en place des dispositifs de certification locaux (ou régionaux) accrédités et reconnus par les acheteurs finaux. Il est donc important et prioritaire de pouvoir renforcer les capacités locales en termes de certification, et que des mécanismes de subsidiarité soient mis en place autant que possible, afin de limiter les coûts à supporter localement. Dans un deuxième temps, le renforcement des organismes d'accréditation devrait encore réduire ces coûts et permettre une meilleure supervision des organismes d'accréditations.

En effet, la crédibilité des contrôles est également en jeu, puisque des missions de contrôle externe par des entités privées manquent de fiabilité et il y a un risque que la confiance des consommateurs européens soit influencée par ces problèmes. En renforçant sur le long terme les capacités locales, il est possible à la fois de renforcer la confiance et de diminuer les coûts.

Par ailleurs, il est important qu'une synergie existe entre grandes certifications volontaires (de type UTZ, Rainforest Alliance, Commerce Equitable, Bio), et normes nationales de contrôle des produits: un certain nombre de contrôles pourraient ainsi être pris en charge par l'Etat, ce qui réduirait d'autant la charge directe qui pèse sur les producteurs, dès lors que des opérateurs privés investissent dans la certification: contrôles publics sur les produits d'exportation, contrôle phytosanitaire, etc.

L'enjeu ici est de pouvoir offrir aux acheteurs et consommateurs finaux des garanties suffisantes, ce qui reste une gageure dans la plupart des pays en zone ACP. Les opérateurs internationaux ont une confiance réduite – par expérience – dans les services fournis par les états. Des dispositifs de partenariat associant public et privé devraient être mis en place, permettant de garantir un niveau de service contre rémunération. Ce type de contrat permettrait à la fois de rassurer les acheteurs, et de renforcer les compétences des services publics. Afin d'éviter tout risque de corruption, ces contrats devraient être mis en place par l'intermédiaire de structures interprofessionnelles, dont le mandat serait de faire respecter les accords en garantissant le service rendu *in fine*, et la rémunération des services concernés via des taxes parafiscales.

Enfin, on assiste ces dernières années à l'émergence de certifications ou de processus de valorisation des produits locaux très diversifiés, portés par des acteurs internationaux publics ou privés:

- Certifications équitables (diverses), bio, exigeantes pour la plupart.
- Certifications volontaires garantissant des minima sociaux et environnementaux (UTZ, Rainforest Alliance, etc.).
- Certification de l'ensemble de la chaîne de valeur (exemple de Illy et DNV - Responsible Supply Chain Process).
- Processus de Nagoya pour la biodiversité, pour la valorisation localement de la biodiversité et les droits des communautés autochtones.
- Etc.

Dans un tel contexte, les opérateurs de filières se retrouvent confrontés à des pressions pour une mise en conformité à des normes nouvelles et exigeantes, mais ils sont globalement individuellement peu informés. Les opérateurs doivent souvent supporter les surcoûts pour cette mise en conformité, et les pertes en l'absence de débouchés suffisamment rémunérateurs.

Il est donc important de pouvoir harmoniser les différentes certifications existantes, par la mise en place d'outils «multi-certification», et de dispositifs de certifications multiples:

- Inclure dans les IG destinées à l'export les dimensions environnementales et de responsabilité sociale pour répondre aux attentes des acheteurs des pays développés.
- Associer IG et normes volontaires de durabilité pour une meilleure lisibilité vis-à-vis des consommateurs.

Dans ce cadre, la reconnaissance d'Indications Géographiques pourrait s'insérer dans des démarches de certification de type «UTZ» ou «RFA» ou «CE», plus demandées par les marchés, en y ajoutant la partie «identification» et en appuyant la structuration d'une association de défense et de promotion de l'IG spécifique. Il s'agirait alors de sortir du cadre de l'appui à un opérateur en particulier, pour amorcer une démarche territoriale, ou l'opérateur impliqué dans la certification pourrait servir de référence aux autres opérateurs.

Cette approche permettrait de mutualiser localement des coûts supportés par un seul opérateur; ce dernier pourrait ainsi, de par le service rendu au territoire, obtenir une rémunération compensant pour partie son investissement initial.

Enfin, il semble important d'envisager des systèmes d'autocontrôle, qui comme certaines expériences dans l'agriculture biologique l'ont prouvé s'avèrent très efficaces, afin de maintenir les coûts au plus bas tout en garantissant un très bon niveau de contrôle, et favoriser une appropriation de la norme de la part du groupe de producteurs.

La Colombie (pays non ACP), dont les structures des filières sont fortement similaires à celles rencontrées en zone ACP, a adopté une législation qui permet aux producteurs d'opter pour l'une des trois formes de certification de leur IG:

- a. L'auto-certification par l'organisation de producteurs de l'IG.
- b. La certification par un organisme non accrédité mais compétent.
- c. La certification par organisme de certification accrédité.

Encadré 3: Complémentarité association et coopératives au sein de la filière du café Ziama-Macenta

Dans le cas de l'IG café Ziama-Macenta, c'est la coopérative Woko qui a été leader dans la reconnaissance de l'IG et la commercialisation du café. L'Association IG créée avec l'appui du projet PAMPIG a permis d'assurer une dynamique territoriale, allant au-delà de la seule coopérative Woko. La création d'une seconde coopérative est en cours. L'Association IG doit pouvoir appuyer les deux coopératives dans leurs stratégies commerciales distinctes, mais elle aura bénéficié grandement des capacités développées au sein de la coopérative Woko. Cette dernière démarre des démarches pour une certification équitable, en s'appuyant sur le cahier des charges de l'IG. La seconde coopérative pourra s'engager dans la même démarche.

Appropriation de la démarche IG par les pays ACP

L'importance que revêtent les dimensions sociales et environnementales aux yeux des consommateurs de produits de pays du sud a été soulignée à plusieurs reprises. Ces dimensions éléments constitutifs des normes volontaires environnementales et sociales, telle que FairTrade, UTZ ou Rainforest Alliance, ne sont à priori pas centrales de la démarche IG, en tout cas dans sa conception européenne, même si nombre de travaux tentent de démontrer qu'indirectement les IG contribuent à une plus grande biodiversité, au maintien de paysages agricoles et de populations rurales. Fort de ce constat, les pays ACP pourraient sensibiliser les producteurs et les acteurs formulant les cahiers des charges pour y intégrer des éléments de durabilité.

Encadré 4: Mesures environnementales des normes FairTrade, UTZ, Rainforest Alliance et de l'agriculture biologique:

- Programme de conservation pour protéger et restaurer les écosystèmes naturels existant de zones à l'intérieur de l'exploitation agricole (RF)
- Plan de conservation des forêts et de la biodiversité dans la zone de production (UTZ)
- Mesures pour protéger / améliorer la biodiversité (FT)
- Evaluation des impacts environnementaux (UTZ)
- Utilisation durable des ressources en eau (BIO)
- L'utilisation rationnelle et de contrôle de la qualité de l'eau d'irrigation (UTZ)
- Liste des sources hydriques utilisées pour l'irrigation (FT)
- Zones tampons autour des plans d'eau (FT)
- Pratiques contre l'érosion des sols et de restauration de la fertilité des sols (déterminer les terres à risque et déjà érodées) (FT)
- Mesures de conservation de la structure des sols et d'amélioration de leur fertilité, la prévention de l'érosion des sols (UTZ)
- Prévention de la pollution des sols (BIO)
- Mesures pour éviter l'introduction, la culture ou la transformation d'OGM (RF)
- Non utilisation d'OGM (BIO)
- Adoption d'une liste des substances autorisées (pesticides, engrais) (BIO)

Comme souligné ci-dessus, outre les aspects environnementaux, les préoccupations des pays du nord consommateurs de produits de pays ACP portent également sur les aspects sociaux et éthiques. Les normes des IG de pays ACP pourraient donc intégrer dans leur cahier des charges, des règles claires sur la prescription du travail des enfants, les rétributions des employés agricoles, leurs conditions de travail, ou encore l'implication des femmes.

Une telle démarche ne pourrait revêtir un intérêt pour les producteurs que si elle était portée à connaissance des consommateurs finaux. Deux stratégies sont envisageables:

- la première serait de laisser à chaque IG le soin de communiquer l'attention portée aux aspects de durabilité aux consommateurs;
- la seconde reposerait sur une approche concertée et coordonnée par les agences publiques, qui d'une part pourraient orienter les contenus des cahiers des charges, et d'autre part faire la promotion du caractère durable des IG des pays ACP sur les marchés d'exports.

5.3.2 Avantages et inconvénients

	Avantages	Inconvénients
Organisation de producteurs	<p>L'IG est une norme construite par les acteurs eux-mêmes, qui doit correspondre aux meilleures pratiques pour assurer le lien au terroir.</p> <p>Elle renvoie à une identité sociale et culturelle importante, et peut la renforcer.</p> <p>Par ailleurs, le processus de qualification par l'IG peut activer/renforcer des dynamiques de prise de conscience du produit par les producteurs et de collaboration aussi au niveau interprofessionnel.</p> <p>Ces deux aspects participent donc fortement à la structuration des filières, de manière d'autant plus avérée dans le cas où la base légale pose comme condition que l'organisation de producteurs représentative des différentes catégories de producteurs soit une condition pour l'enregistrement de l'IG (cas de l'Union Européenne).</p>	<p>La faiblesse des OP en contexte ACP est un obstacle à l'appropriation correcte de la démarche IG, et à la négociation des phases de qualification et de rémunération.</p> <p>Le succès potentiel de la démarche de valorisation de la qualité liée à l'origine (et notamment le processus de l'IG) repose sur une organisation de producteurs (du consortium de gestion de l'IG). L'investissement requis en termes de structuration de la filière est important et peut en lui-même être un frein.</p> <p>Si l'organisation collective de gestion de l'IG (ou de la démarche de valorisation) est minée par le manque de ressources humaines et financières, ou si les conflits internes sont trop importants, les efforts et dépenses consentis ne sont pas amortis. L'échec d'une démarche IG peut décourager d'autres démarches en construction.</p> <p>L'obstacle de l'organisation des producteurs est donc réel, à prendre en considération avec beaucoup de sérieux pour les promoteurs des IG. Pour l'instant, les démarches IG qui sont initiées par les promoteurs de la propriété intellectuelle ont tendance à sous-estimer cet aspect.</p>
Coûts	<p>Les coûts d'adoption par les producteurs sont plus faibles dans le cas des IG que des autres normes volontaires de durabilité, car les producteurs sont plus proches de la norme IG, socialement et culturellement, et les coûts de mise en conformité sont potentiellement inférieurs, puisque la norme IG est basée en grande partie sur les pratiques existantes. L'acceptation de la norme est plus facile, mais uniquement si le processus de qualification implique les opérateurs de manière participative. L'incitation peut être meilleure si la phase de rémunération aboutit à une meilleure rémunération des producteurs avec une distribution équitable des primes liées à l'origine et à la qualité spécifique.</p>	<p>Qu'il s'agisse d'IG ou d'autres normes volontaires de durabilité, toutes nécessitent des investissements plus ou moins importants, avec des coûts de définition de la norme, d'adoption, de mise en conformité, de vérification (contrôles et certification), de promotion, de surveillance des marchés et de lutte contre les usurpations.</p> <p>Si le plus souvent les acteurs ont en tête le coût de la certification en soit, ils n'anticipent pas toujours les autres coûts qui sont difficiles à quantifier par avance.</p> <p>Les coûts des phases d'identification et qualification d'IG sont potentiellement plus élevés que dans le cas des autres normes qui sont élaborées dans des groupes de discussion souvent globaux par les</p>

	Avantages	Inconvénients
		<p>détenteurs.</p> <p>Le cahier des charges est défini par les acteurs de la filière locale eux-mêmes. Il faut considérer les relations entre niveau des règles, coûts de contrôle et identité du produit sur le marché. Moins de règles peut signifier des coûts de contrôle réduits, mais les économies consentie par une stratégie <i>minimum</i> risque de menacer l'identité durable du produit sur le marché, et donc une réelle différenciation.</p>
Relations avec l'agro-industrie et le marché	<p>Il y a deux niveaux:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Intra-local: agriculteurs (producteurs) vs. transformateurs de l'aval local (par exemple caféiculteurs vs 1^{ère} transformation) 2. Extra-local: système local vs partie terminale de la chaîne de la valeur <p>Au niveau local, les relations entre les différents acteurs de la filière peuvent être sensibles. De fait, l'IG, principalement par les normes du cahier des charges, peut favoriser les agriculteurs plutôt que les entreprises de l'aval, ou à l'inverse être un outil à l'avantage des transformateurs et des négociants sans contrepartie pour les producteurs. L'IG doit donc créer une valeur ajoutée pour le produit sortant du système local, tout en créant des mécanismes équitables de partage de la valeur.</p> <p>L'IG est une démarche unique, en ce qu'elle construit une visibilité et une différenciation du produit sur les marchés de détail qui renforcent le pouvoir de négociation des vendeurs, fidélise les clients et peut représenter un atout supplémentaire pour les acteurs en aval de la filière auprès des consommateurs finaux. La demande pour des produits d'origine certifiée et de haute spécificité existe sur les marchés, notamment européens, et les démarches IG dans les pays ACP permettent de répondre à ces attentes des consommateurs. Ceci se vérifie aussi sur les marchés locaux et nationaux.</p> <p>Un meilleur contrôle des IG mettant</p>	<p>La reconnaissance de l'IG peut modifier les rapports de force entre les acteurs du système local, à l'avantage des acteurs les plus dotés en ressources et compétences (l'agro-industrie locale par rapport aux agriculteurs, les agriculteurs plus grands par rapport aux petits).</p> <p>Des conditions d'utilisation d'une IG trop contraignantes pour les transformateurs peut conduire à l'abandon de l'indication géographique.</p> <p>L'utilisation à tout prix d'IG pour des produits dont la qualité est principalement déterminée par d'autres facteurs que l'origine géographique (absence de lien au terroir) peut être une cause du succès limité de certaines IG.</p> <p>Les producteurs d'IG désireux de valoriser et promouvoir les spécificités locales de leur produit, se heurtent souvent à la connaissance limitée des consommateurs des pays importateurs pour qui le nom géographique de régions de pays éloignés est inconnu ou n'évoque rien.</p> <p>La certification d'une seule norme volontaire ne suffit souvent pas à satisfaire tous les acheteurs qui optent pour des normes différentes selon leurs préoccupations premières, environnement, équité sociale, biodiversité, etc., ou de celles des consommateurs des différents marchés visés.</p> <p>Les deux orientations possibles, c'est à dire IG comme substitut d'autres standards de qualité générique et IG comme qualité unique/spécifique due à son lien au</p>

	Avantages	Inconvénients
	<p>l'accent sur la qualité spécifique liée à l'origine, sans négliger la qualité de conformité générique de calibre, couleur, et autres exigences de base, est susceptible d'intéresser les acheteurs intermédiaires. En effet, en contexte ACP, les acheteurs peuvent, dans certaines filières, rencontrer de grandes difficultés à se procurer des produits de qualité minimale de manière régulière.</p> <p>Au vu de ce qui précède, deux orientations possibles émergent:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. L'IG comme substitut de standards de qualité générique, et 2. L'IG comme qualité unique/spécifique due à son lien au territoire. <p>Les deux ne sont pas très souvent compatibles, la démarche IG participe à la <i>décommoditisation</i> de certains produits dont le café et le cacao font partie, mais aussi les épices et certains fruits tels que les bananes ou les ananas.</p> <p>La nature collective de la démarche de l'IG susceptible de renforcer la cohésion entre acteurs de la filière peut dans bien des cas permettre le groupage des volumes afin de satisfaire les besoins des clients.</p>	<p>territoire ne sont pas très souvent compatibles. Il faut que les acteurs élaborent une stratégie cohérente par rapport à leurs buts.</p> <p>En l'absence d'un cadre juridique international, les imitations ou les pratiques commerciales incorrectes (par exemple au niveau des mélanges) dans les parties terminales de la chaîne de la valeur ne sont pas sanctionnées.</p>
Environnement institutionnel	<p>L'existence d'accords internationaux (Accords ADPIC dans le cadre de l'OMC, Accord de Lisbonne, enregistrement possible des IG de pays tiers dans l'Union Européenne) et de structures régionales de la propriété intellectuelle dans les pays ACP (OAPI, ARIPO, CARICOM) facilite les reconnaissances mutuelles des IG enregistrées.</p> <p>Cette protection peut se renforcer considérablement dans les prochaines années (nouvel accord de Lisbonne, renforcement de la protection dans le cadre des ADPIC).</p> <p>La protection élevée des IG renforce leur pouvoir de rémunération des produits clairement différenciés par une qualité liée à l'origine (lien au terroir), ainsi que leur réputation.</p>	<p>Un contexte légal international encore peu contraignant et des cadres légaux encore approximatifs ou non mis en œuvre par les autorités compétentes.</p>

	Avantages	Inconvénients
Impacts sur les revenus et bien-être des producteurs	<p>Les calculs ont démontré qu'un différentiel de prix qui rétribuerait seulement une meilleure qualité générique obtenue grâce à l'IG sans premium rétribuant la qualité spécifique ne compenserait pas les coûts induits de la certification.</p> <p>Dans un scénario d'une généralisation de la certification, le calcul de la VAN serait négatif dans le cas de non certification, + 9% pour une IG seule et + 15 % pour une IG couplée avec certification. Seul ce dernier taux de rentabilité, dans le contexte considéré (taux d'actualisation 10 %) est intéressant.</p>	<p>La faiblesse des organisations interprofessionnelles peut permettre l'appropriation de la valeur économique créée par la protection de l'IG par les acteurs de la transformation-distribution.</p> <p>Dans la mesure où il apparaît que le différentiel de la VAN est clairement supérieur en cas de double certification (IG + norme de durabilité), à la seule certification IG, la nécessité de certifications multiples pourrait devenir la norme et menacer ainsi les plus petits producteurs, dont les capacités techniques, financières et de gestion sont limitées rendent difficiles tout investissement.</p>
Exclusion des petits producteurs	<p>Les IG ne sont pas en principe des normes qui vont exclure d'emblée les petits producteurs, car les normes sont établies au cas par cas (chaque IG doit élaborer son propre cahier des charges), et peuvent tenir en compte par définition des conditions spécifiques des petits producteurs.</p> <p>En revanche, pour assurer que ce soit le cas, les interactions entre les groupements demandeurs et les institutions publiques en charge des procédures de reconnaissance (autorité nationale compétente) sont essentielles. Ces interactions doivent être nombreuses et les autorités compétentes doivent exiger la participation des représentants des petits producteurs aux processus de qualification, et vérifier que le cahier des charges soit élaboré dans le respect du lien au terroir et des pratiques des petits producteurs.</p>	<p>Certaines exigences de cahier des charges trop élevées nécessitent des compétences et/ou des investissements complémentaires qui peuvent agir comme facteur d'exclusion de certains acteurs et particulièrement des petits producteurs, qui ont des contraintes à court terme telles qu'ils ne peuvent s'engager dans des dynamiques dont les retombées sont attendues à moyen ou long terme.</p>

6 Analyse des scénarios

6.1 Objectifs

L'objectif de cette partie est l'identification des mesures de soutien prises par les acteurs publics et privés pour renforcer le potentiel des produits des pays ACP par l'activation du cercle vertueux de la qualité liée à l'origine (Vandecandelaere et al., 2009).

Le choix méthodologique qui est fait est celui de l'identification des axes d'actions sur la base de scénarios. En effet, la démarche est prospective, et demande de pouvoir ajuster les actions à entreprendre en fonction d'un certain nombre de variables qui ne sont pas contrôlées par les acteurs publics. La démarche prospective fondée sur les scénarios permet de proposer aux décideurs un schéma de variantes adaptées aux fluctuations du contexte.

Trois scénarios sont élaborés: un scénario «favorable» (Best Case), un scénario «tendanciel» et un scénario «défavorable» (Worst Case). Les scénarios n'ont pas vocation à se réaliser, il n'est pas prévu de faire une projection réaliste des options possibles pour le futur. Les scénarios ont pour but de discuter les incidences possibles de conditions plus ou moins favorables par rapport à la situation actuelle («tendanciel»). Les conditions sont déterminées par la synthèse des thèmes et l'avis des experts. On distingue des points critiques sur lesquels les états peuvent agir localement, d'éléments du contexte qui échappent à l'influence directe d'un état pris de manière isolée. Ces différents aspects permettent d'anticiper des évolutions sous hypothèses favorables ou défavorables pour des variables clés qui sont intéressantes à observer et modéliser, dans l'objectif retenu au départ de l'étude, à savoir les revenus des petits producteurs, la répartition des marges entre les différents acteurs de la filière, et les impacts sociaux et environnementaux. Ces différents éléments et calculs permettent d'identifier et de discuter des pistes d'actions à la fois au niveau local (acteurs), national (autorités publiques) et européen (commission européenne) (cf. Conclusion et recommandations, Chapitre 7). Les acteurs publics et privés à qui s'adressent les recommandations sont les autorités des pays concernés (Afrique-Caraïbes-Pacifique), mais aussi les acteurs économiques partie prenante des filières des produits d'origine, y compris les exportateurs et les acteurs économiques concernés des pays développés.

Les scénarios et les recommandations se fondent sur trois sources de données:

- les données de l'expérience passée des consultants engagés (7) dans ce travail, augmentée de celle de 10 experts qui ont participé à une enquête administrée par courrier électronique.
- Les données bibliographiques collectées dans la phase de préparation de l'étude, augmentées des données issues de documents recueillis pendant l'étude (cf. Section **Erreur ! Source du renvoi introuvable.**).
- La source principale d'informations est les focus groupes organisés dans les deux pays (Cameroun et Kenya), qui donnent des informations de première main sur les attentes et les obstacles par rapport au régime juridique d'IG et de son cadre d'appui.

6.2 Points critiques selon les scénarios

Les principaux points critiques, sujets à controverse et ne faisant pas l'unanimité entre ces différentes sources sont les suivants:

6.2.1 Manque de lisibilité des politiques IG entre les pays ACP vs cohérence

Les stratégies de valorisation liées à l'origine se fondent d'abord sur des produits et sur le potentiel de ces produits de qualité en relation avec leur origine géographique. Les différentes sources permettent d'affirmer que ce potentiel existe: de nombreux produits des pays ACP ont une qualité différente selon leur origine géographique, liée aux facteurs naturels et humains. L'inventaire des produits fait dans le cadre de cette étude le démontre de plusieurs manières. Un travail de systématisation a été conduit par l'OAPI depuis 2008 dans le cadre du projet PAMPIG (cf. section 5.1.1, Capacité des marchés locaux, nationaux, régionaux et internationaux à payer des prix

rémunérateurs) et a abouti à l'enregistrement de 3 indications géographiques (celles du Poivre de Penja et miel d'Okou au Cameroun ayant déjà été enregistrées par l'OAPI, et café de Ziama-Macenta en Guinée, qui devait l'être d'ici fin 2013).

Notre recherche a identifié plus de 150 produits des pays ACP qui ont fait l'objet d'une identification pour leur qualification liée à l'origine. Un travail d'inventaire fondé sur la méthode FAO (Barjolle & Vandecandelaere, 2012) a été mené en Guinée (Barjolle et al, 2013) et a démontré que dans trois préfectures de Guinée, plus de 15 produits ont une qualité liée à l'origine, ne serait-ce que par leur réputation. Une démarche de formation à l'identification selon la même méthode est en cours en partenariat entre OAPI, ROPPA, CTA, FAO et ONUDI, sur financements mixtes de l'Union Européenne et de la Suisse. Cette formation par l'action requiert que les participants évaluent chacun le potentiel du lien à l'origine pour au moins un produit, ce qui aura comme résultat plus de 25 produits analysés sur leur potentiel de valorisation en lien avec leur origine géographique. Enfin, oriGIn, l'Association de promotion et de défense des produits qui prétendent ou bénéficient d'une indication géographique, entreprend un inventaire mondial des produits d'origine²³.

Cependant, malgré cette situation de départ encourageante, se pose la question de la confortation de ce potentiel par l'action publique. Les politiques nationales et sous-régionales de soutien de la qualité liée à l'origine consistent principalement dans la mise en place d'une base légale de reconnaissance et de protection des noms géographiques, afin de renforcer la crédibilité du signal de qualité que représente ce nom auprès des consommateurs. Par conséquent, les politiques d'appui ont une importance cruciale pour mobiliser les acteurs des filières concernées au-delà de la seule démarche de reconnaissance et de protection juridique des noms géographiques vers une démarche de promotion qui tienne compte du contexte commercial.

Un point critique identifié est la cohérence des politiques nationales de la protection des indications géographiques. Au niveau de chaque pays, une politique cohérente et forte des indications géographiques améliore la probabilité d'escompter des effets positifs des enregistrements et de la protection des noms géographiques. Cette politique peut déployer des effets concrets à deux niveaux:

- Le premier niveau est celui de la **confiance des consommateurs**, tant locaux que sur les marchés d'exportation, car une base légale sur les IG renforce la confiance dans le produit. Cette confiance est renforcée par le sérieux avec lequel le système de garantie est mis en place: le contenu du cahier des charges qui établit le lien avec l'origine, les contrôles qui assurent que le respect du cahier des charges par les producteurs est effectif, et la surveillance des marchés, y compris la traque des fraudeurs qui utilisent le nom à mauvais escient pour des produits de contrefaçon.
- Le second niveau est celui de la **structuration des producteurs**. En effet, une base légale qui permet la qualification du produit et sa reconnaissance officielle (par enregistrement) a un effet structurant sur la filière (Barjolle et Chappuis, 2000, Barjolle et Sylvander, 2002, Rangnelar, 2004, Belletti and al., 2007). En renforçant les producteurs qui sont amenés à s'organiser pour qualifier le produit et déposer la demande de protection, la base légale sur les IG joue un rôle de renforcement de la gouvernance collective de la filière. Les actions communes vont aider la progression qualitative du produit, le financement d'une promotion collective, la protection du nom et la lutte contre les usurpations.

²³ http://www.origin-GI.com/index.php?option=com_content&view=article&id=267%3Aorigin-database&Itemid=125&lang=fr

Actuellement, comme décrit à la *section 1.5*, Expériences faites en Afrique de la mobilisation de la qualité liée à l'origine, **la protection des noms géographiques suit une logique différente selon les pays ACP, ou entre grands sous-ensembles régionaux** (protection des indications géographiques inscrite dans la loi mais sans enregistrement, protection par le biais des marques de certification, protection selon un régime spécifique, mais avec différents niveaux d'exigences et de contrôles selon les états et les régions). Cette situation pénalise les échanges entre les pays ACP eux-mêmes, et avec les pays hors ACP. En effet, **les acheteurs se repèrent difficilement dans cette complexité**. Ils doivent connaître et comprendre les différents régimes juridiques, les garanties offertes par les différents régimes: la complexité est un frein en elle-même à la visibilité et à la reconnaissance du «signal» que représente le fait d'accéder au statut reconnu d'IG.

Dans les scénarios:

- Le scénario «Favorable/Best Case» envisage que les régimes juridiques de protection des indications géographiques tendent à un niveau élevé de protection avec une cohérence forte entre les pays ACP.
- Le «Tendanciel» envisage une situation où les régimes nationaux restent à des niveaux très inégaux de développement, répartis entre les quatre régimes régionaux qui prévalent dans les pays ACP: OAPI/ARIPO/CARICOM/PIFS.
- Le scénario «Défavorable/Worst Case» envisage un manque aggravé de lisibilité des politiques de protection et de valorisation des qualités liées à l'origine entre les pays ACP.

6.2.2 Logique des politiques de la protection des indications géographiques dans les pays ACP: protection renforcée de la provenance vs valorisation des caractéristiques liées aux terroirs

La valorisation de la qualité spécifique liée à l'origine relève d'une démarche de qualification et de reconnaissance qui se définit par le régime juridique choisi et mis en place par l'Etat. Cette démarche peut être plus ou moins fondée sur l'examen technique des caractéristiques qui lient le produit avec son ou ses «terroirs», défini comme «un espace géographique délimité où une communauté humaine a construit au cours de l'histoire un savoir, intellectuel ou tacite, collectif et lié à la production, fondé sur des interactions entre des facteurs naturels (physique et biologique) et humains (ou culturels). Au sein de ce système d'interactions, les itinéraires sociotechniques mis en jeu révèlent une originalité, confèrent une typicité, et engendrent une réputation, pour un produit ou des produits issus de ce territoire» (Vandecandelaere et al., 2009). L'intégration de l'étude du lien entre le produit et son terroir amène une réflexion sur les conditions naturelles, humaines, sociales et techniques et leurs interactions avec les caractéristiques spécifiques du produit, qui le rendent distinguable d'un produit similaire produit dans un autre contexte. Les analyses physico-chimiques et organoleptiques du produit dans différentes circonstances d'origine et de processus d'élaboration sont utiles, voire nécessaires, pour parvenir à cerner ces éléments du lien entre le produit et son terroir. Dans le cas particulier du café kenyan, une démarche de caractérisation est en cours sur certains terroirs, en lien avec le «cupping», qui est un procédé codifié de dégustation du café à l'aide d'une grille complète de descripteurs organoleptiques. Dans le cas du cacao du Cameroun en revanche, ce type de démarche n'a pas été identifié.

On voit donc que les logiques de caractérisation des IG peuvent être différentes dans la phase de qualification. Les procédures de qualification et de reconnaissance officielle par les autorités administratives compétentes dans chacun des états seront différentes selon la logique de

caractérisation du lien au terroir. Dans ce sens, la logique de reconnaissance des IG est un point critique.

Dans les scénarios:

- Le «Favorable/Best Case» envisage que les IG soient qualifiées en se fondant sur la dimension de la qualité spécifique liée à l'origine, en identifiant les caractéristiques liées au terroir (voire aux terroirs au pluriel comme cela émerge dans le cas du café kenyan), avec la possibilité de créer un système pyramidal, avec une IG large centrée sur le nom du pays, et plusieurs IG locales fondées sur des dynamiques collectives localisées de valorisation des terroirs comme dans le cas de Murang'a au Kenya.
- Le «Tendanciel» envisage une situation où l'IG se définit comme une norme «sélective» au niveau national, agissant en tant que norme de qualité spécifique, sans donner une véritable place au «terroir» mais se référant à une logique de performance «industrielle» du produit (la norme élimine les produits des classes ou des grades inférieurs). Les IG fondées sur les terroirs plus locaux ne sont pas intégrées dans la norme directement, mais peuvent être enregistrées comme marque, comme c'est le cas pour le cacao du Cameroun actuellement.
- Le «Défavorable/Worst Case» envisage les IG comme une protection «générale» au niveau national seulement, en tant que simple indication de provenance «renforcée».

6.2.3 Différentes modalités de contrôle (doublons vs synchronisation)

Les produits d'origine ont un potentiel qui s'exprime d'autant mieux que les produits affirment une identité propre, une qualité spécifique transposée dans un cahier des charges contrôlé, et une démarche de certification. La certification va dans le sens des attentes des marchés d'exportation. Il s'agit pour les principaux acheteurs des produits étudiés (café, cacao), de sécuriser leurs approvisionnements, tout en assurant leur sécurité sanitaire (cf. Encadré 5).

Encadré 5: Responsabilités en matière de sécurité sanitaire

Depuis 2002, la législation européenne sur la sécurité sanitaire²⁴ met l'accent sur la responsabilité première des producteurs de denrées alimentaires ainsi que ceux de la chaîne alimentaire, y compris les distributeurs et les détaillants.

Article 19, alinéa 2: «tout exploitant du secteur alimentaire responsable d'activités de commerce de détail ou de distribution qui n'affectent pas l'emballage, l'étiquetage, la sécurité ou l'intégrité des denrées alimentaires engage, dans les limites de ses activités propres, les procédures de retrait du marché des produits ne répondant pas aux prescriptions relatives à la sécurité des denrées alimentaires et contribue à la sécurité des denrées alimentaires en transmettant les informations nécessaires pour retracer le cheminement d'une denrée alimentaire et en coopérant aux mesures prises par les producteurs, les transformateurs, les fabricants et/ou les autorités compétentes.»

Cependant, deux difficultés majeures ont été identifiées dans l'étude, tant en ce qui concerne les produits étudiés que des expériences rapportées par les experts ou la littérature.

- La première difficulté est **l'absence d'une accréditation de validité internationale des organismes en charge des contrôles publics**, capable de faire reconnaître leur validité au plan international. En l'absence d'une telle accréditation, les principaux acheteurs reportent leur confiance sur des normes privées, contrôlées par des organismes accrédités et reconnus au niveau international (protocole de reconnaissance mutuelle de l'IAF – International Accreditation Forum). Les instances

²⁴ REGULATION (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety.

d'accréditation qui procèdent à la vérification des compétences des organismes de contrôles peuvent faire reconnaître leurs propres compétences au niveau international. Cependant, à l'heure actuelle, seulement 23 pays en développement ont fait cette démarche.

- La seconde difficulté est celle des **coûts des contrôles et de la certification**. En effet, les indications géographiques entraînent différents coûts (cf. section 6.2.2), et parmi ces coûts, ceux liés au contrôle et à la certification sont très importants. Comme les acheteurs exigent que les normes de base de la salubrité des aliments soient également contrôlées de manière reconnue internationalement, les normes privées contiennent le plus souvent une part redondante d'exigences minimales déjà inscrites dans les lois sur les denrées alimentaires (résidus des produits de traitements pesticides par exemple). Cela peut entraîner une double vérification publique et privée.

Pour compenser ces difficultés, un point critique est par conséquent celui de la synchronisation des contrôles et des certifications entre les normes publiques et privées.

Le cas du Kenya est exemplaire à cet égard, puisque la norme officielle du café a été élaborée par le Bureau de normalisation kenyan (KEBS), avec la participation de toutes les parties prenantes, y compris des représentants des organismes de certification et des détenteurs des normes privées (UTZ, Rainforest, Bio). Cet exemple démontre qu'une prise de conscience a eu lieu au sein des autorités publiques en charge de la normalisation publique, et que ces dernières ont ouvert une collaboration porteuse pour la mise en œuvre efficace des contrôles et de la certification. Au Cameroun, les autorités réfléchissent également à la mise en place de normes publiques reprenant pour tout ou partie les certifications privées.

Dans les scénarios:

- le «Favorable/Best Case» envisage que les contrôles fassent l'objet d'une synchronisation grâce à laquelle, dans un pays donné, les normes privées reconnaissent les contrôles publics administrés par des organismes reconnus selon les protocoles internationaux (IAF).
- Le «tendanciel» envisage une situation où les doublons persistent, mais où les contrôles publics sont accrédités selon les protocoles internationaux.
- Le «Défavorable/Worst Case» envisage une aggravation des doublons entre les contrôles publics sur les normes obligatoires et contrôles privés sur normes volontaires, en l'absence de reconnaissance internationale des contrôles publics.

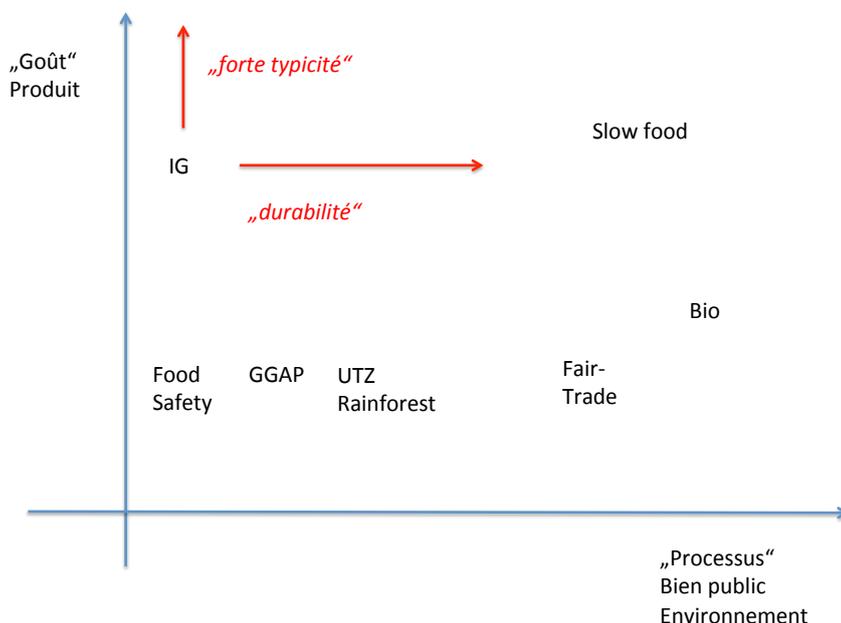
6.2.4 L'IG comme «stratégie de différenciation» incluant la durabilité vs comme «outil de protection intellectuelle»

L'indication géographique est avant tout un droit de propriété intellectuelle, et peut être utilisée dans le sens étroit de la protection du nom géographique. Un usage commercial intense, pour la promotion du produit, qui tend vers un effet multiplicateur sur la réputation du nom et du produit, découle d'une stratégie délibérée complémentaire et facultative qui est décidée par un collectif organisé d'utilisateurs, en ce qu'il doit pouvoir mobiliser des ressources financières pour le développement de cette stratégie. On peut qualifier cette stratégie de «différenciation», car le but visé est de clairement démarquer le produit de ses concurrents en sensibilisant les consommateurs à la qualité spécifique du produit. Les dimensions de la qualité et de leurs degrés respectifs d'importance sont cependant différentes selon les consommateurs.

- Un point critique identifié dans l'étude est la divergence qui existe entre les attentes actuelles des principaux acheteurs et les promesses «classiques» des indications géographiques.

- Cette divergence est illustrée par la Figure 15. Certaines certifications (ou démarches de différenciation) présentes sur les marchés européens sont représentées de manière à les distinguer selon deux axes: l'axe vertical qui représente les vertus liées aux valeurs gustatives et plus largement à tout ce qui fait la haute-valeur du produit, et l'axe horizontal qui représente la contribution du produit et de son mode de production sur les biens publics et notamment l'environnement naturel. Une comparaison systématique des exigences entre les différentes normes a été faite pour les deux études de cas. Cela nous a permis de positionner les certifications sur les deux axes. Les certifications «salubrité des aliments» et «durabilité» sont les plus demandées par les principaux acheteurs. Pour l'instant, force est de constater que la démarche des indications géographiques ne va pas dans le sens de la demande des principaux acheteurs en matière de durabilité.

Figure 15: Positionnement des normes sur les axes «Goût» et «Processus»



Les normes volontaires de durabilité ne concernent pas tous les produits de la même manière. Leurs parts de marché varient fortement (cf. Tableau 9).

Tableau 9: Part de marché et taux de croissance des produits certifiés avec les normes volontaires de durabilité

	Part de marché dans l'offre globale (2009) en pourcent	Taux de croissance entre 2005 et 2009 en pourcent
Café	17	433
Thé	8	2000
Cacao ²⁵	1	248
Banane	20	63
<i>Pour mémoire: Conventionnel</i>		10-12

Source: SSI Review on Sustainability and Transparency, 2010.

²⁵ sur les fèves: 3 en 2009 et 6 en 2010 selon les rapports Fairtrade, UTZ, Rainforest et Organic / Rapport KPMG pour ICCO, 2012.

Dans les scénarios:

- le «Favorable/Best Case» envisage que les exigences de durabilité soient directement intégrées dans les cahiers des charges des IG des produits des pays ACP (ce qui n'est pas encore le cas dans les IG des pays de l'UE).
- Le «Tendanciel» envisage une situation où les filières des produits IG adoptent une stratégie de double certification IG/norme volontaire de durabilité.
- Le «Défavorable/Worst Case» envisage la situation où les IG restent de simples outils de propriété intellectuelle, et où les préoccupations de durabilité des acheteurs ne sont donc pas intégrées dans les cahiers des charges IG.

6.2.5 Implication des organisations de producteurs et des interprofessions IG pour établir des mécanismes de rémunération entre l'IG et la qualité

La capacité d'organisation collective est un élément déterminant du succès des démarches de valorisation de la qualité liée à l'origine (Barjolle et Sylvander, 2002; Vandecandelaere et al., 2009). Deux dimensions sont à prendre en compte: la capacité d'actions collectives et la mise en place de mécanismes de rémunération de la qualité liée à l'origine.

Dans les deux études de cas, la capacité d'action collective autour de la mobilisation de la qualité liée à l'origine est assez faible. Au Kenya comme au Cameroun, les secteurs caféiers et cacaoyers sont organisés autour de collèges de représentation des intérêts horizontaux qui ne sont pas unifiés et, dans le cas du Cameroun, manquent de représentativité. Dans un tel contexte, identifier la structure porteuse de l'IG n'est pas neutre, et il est nécessaire que les décideurs en charge de l'identification de cette dernière le fasse en parfaite connaissance des charges qui lui incomberont, que l'IG soit une IG nationale ou locale.

La représentation des intérêts des petits producteurs agricoles au sein des interprofessions passe par une structuration des organisations paysannes. Cette structuration est en cours dans les pays ACP, mais n'est pas aboutie de la même façon dans tous les pays et pour tous les secteurs. Bien souvent, les OP souffrent d'un manque de moyens financiers et donc de ressources humaines et logistiques. Les compétences de leurs membres et de leurs responsables sont souvent lacunaires en matière d'indications géographiques (au sens large du terme). Les IG n'ont pas encore été réellement thématiques ni n'ont fait l'objet d'un plaidoyer.

Au-delà des difficultés identifiées dans la représentation des intérêts des acteurs des filières, une autre dimension a été identifiée comme élément critique de la réussite de l'activation du cercle vertueux de la qualité. **Il s'agit de la mise en place des mécanismes de rétribution des efforts au sein de la filière pour améliorer la qualité du produit en lien avec son origine.**

Dans la filière du café du Kenya, ce mécanisme de rémunération de la qualité à tous les échelons de la filière a été mis en place depuis plusieurs décennies, et semble bien fonctionner à l'heure actuelle (cf. section 5.1, Potentiel de l'utilisation des indications géographiques et des marques d'origine pour les producteurs ACP). Ce mécanisme est fondé sur une détermination de la qualité double: visuelle (gradation) et organoleptique (classes de goût), avec une formation reconnue pour les «cupper» (dégustateurs professionnels), délivrée par le Coffee Board of Kenya, et une autorité publique qui supervise l'évaluation de la qualité de grade, et qui est chargée de l'arbitrage des désaccords de la qualité organoleptique. Ce système est totalement couplé au prix payé à la fois au producteur mais aussi à tous les acteurs de la filière, qui sont payés au pourcentage du prix final et donc de manière proportionnelle au prix selon la qualité. Ce mécanisme efficace a permis de fonder une vraie réputation pour le café avec origine «Kenya», qui se traduit par un différentiel de prix payé par les principaux acheteurs. Dans ce cadre de rémunération vertueuse de la qualité, d'une part, les différents échelons de la filière sont au bénéfice d'un mécanisme efficace de rétribution de la qualité, qui se traduit par un effort collectif marqué et une proportion élevée de café de qualité, ce qui contribue à la réputation; d'autre part, l'effet sur la réputation est renforcé par le sérieux des institutions publiques en charge de l'évaluation de la qualité. A noter que pour l'instant, ces mécanismes sont en place au niveau national et ne sont pas liés à une provenance locale.

En revanche, aucun mécanisme n'est en place au niveau de la filière cacao du Cameroun. Les entretiens et les focus groupes ont mis en évidence un besoin fort de structuration de la filière (la filière privatisée sous pression du FMI et de la Banque Mondiale restant une référence, malgré ses défauts). L'absence de rémunération de la qualité a été unanimement désignée comme facteur de dégradation de l'ensemble de la filière, l'absence d'institution de régulation du marché national en étant l'un des facteurs.

Les dires d'experts et les sources documentaires montrent également que les situations comparables à celles du café du Kenya restent exemplaires et rares en zone ACP. Et même dans le cas du Kenya, ce point reste critique, car la réflexion pour la mise en place d'un mécanisme de rémunération de la qualité liée à une origine locale (district) n'est pas encore amorcée.

Dans les scénarios:

- le «Favorable/Best Case» envisage une forte implication des organisations de producteurs au niveau local et national voire régional (par ex. dans le cadre du ROPPA en Afrique de l'ouest), ce qui renforce les appuis de toutes natures aux démarches IG, incite à mettre en place des actions collectives organisées dans le cadre des interprofessions IG, avec la mise en place de mécanismes incitatifs sous la forme de prime à la qualité, y compris dans la dimension de la qualité liée à l'origine, soit nationale soit locale.
- Le «Tendanciel» envisage une situation où l'appropriation de la valorisation de la qualité liée à l'origine est faible ou inexistante au sein des filières et où, si une prime de qualité existe, elle est uniquement liée à la qualité «de grade» et pas pour une origine précisée (que ce soit au niveau national ou local).
- Le «Défavorable/Worst Case» envisage la situation où les organisations de producteurs et les interprofessions IG se désintéressent des IG, et par conséquent, l'action collective ne se catalyse pas autour de la valorisation de la qualité liée à l'origine, et aucun mécanisme de rémunération des producteurs de cette qualité liée à l'origine ne se met en place.

6.3 Éléments liés au contexte international

A ces quatre points critiques, s'ajoutent deux hypothèses de contexte.

La distinction entre les points critiques et les hypothèses de contexte tient aux possibilités d'action des gouvernements et des parties prenantes. Les points critiques sont identifiés comme sujets à

controverse (plusieurs options de choix possibles pour les acteurs), et qui évoluent différemment d'un pays à l'autre, d'un produit à l'autre, selon les choix des acteurs concernés. Les hypothèses de contexte échappent à l'action des acteurs qui n'ont pas une influence directe suffisante. En revanche, ces points restent des hypothèses car leur évolution est incertaine.

Ces éléments du contexte sont envisagés sous différentes évolutions possibles.

6.3.1 Accords internationaux sur la protection des IG: aucun changement vs protection plus élevée

Le premier élément de contexte envisagé est celui des accords internationaux sur la protection des IG.

Dans le cadre des négociations à l'OMC, la protection des indications géographiques fait débat (cf. Encadré 5). Selon l'avancement de ce débat, les indications géographiques pourraient faire l'objet d'une protection renforcée. En effet, **l'article 22** des ADPICs définit un niveau standard de protection, qui s'applique à tous les produits. Il impose l'obligation de protéger les indications géographiques afin de ne pas induire le public en erreur et d'empêcher la concurrence déloyale. **L'article 23** prévoit un niveau de protection plus élevé ou renforcé pour les indications géographiques concernant uniquement les vins et les spiritueux: à certaines exceptions près, ces indications doivent être protégées même si une utilisation abusive ne risque pas d'induire le public en erreur. Une amélioration de la protection sera un signal fort pour les indications géographiques, et va renforcer la protection contre les utilisations abusives par les concurrents. C'est un effet attendu très important qui distingue clairement le régime de protection des IG de celui par le biais des indications de provenance et par le biais des marques. En effet, la protection des indications de provenance est une protection qui concerne une exigence de provenance du produit, mais pas des matières premières, et qui n'est pas toujours relié à une antériorité du produit dans cette zone de production.

La protection des marques confère souvent un droit d'usage non exclusif sur la partie verbale de la marque, parce que le **droit d'usage du nom géographique par le biais de la protection des marques n'est pas conféré de manière exclusive** au détenteur, même dans une catégorie de produit spécifiée: un nom géographique ne peut pas être protégé sous la forme d'une marque verbale, mais uniquement sous la forme d'une marque figurative, et ce qui est protégé est une représentation visuelle associée au nom. En effet, les noms géographiques sont des noms dont l'appropriation privée n'est pas possible, puisque plusieurs personnes (privées et parfois morales) en sont originaires, y résident et y produisent. En ce sens, les indications géographiques sont un droit *sui generis* (en ce qu'il établit une règle différente et particulière pour une catégorie bien spécifiée), qui confère une exclusivité d'usage du nom géographique et une protection associée, mais pour une certaine catégorie de produits qui répond à certaines conditions (antériorité, qualité ou réputation établie en lien avec l'origine).

Encadré 6: Extension du «niveau plus élevé de protection» à d'autres produits que les vins et les spiritueux (article 23 des ADPIC négociés au sein de l'OMC)

Extrait du compte-rendu publié sur le site de l'OMC le 2 août 2013
(http://www.wto.org/french/tratop_f/trips_f/GI_background_f.htm)

Les partisans de l'extension sont notamment la Bulgarie, la Guinée, l'Inde, la Jamaïque, le Kenya, Madagascar, le Maroc, Maurice, le Pakistan, la Roumanie, Sri Lanka, la Suisse, la Thaïlande, la Tunisie, la Turquie et l'Union européenne. Ils voient dans le niveau plus élevé de protection un moyen d'améliorer la commercialisation de leurs produits en les différenciant plus efficacement de ceux de leurs concurrents, et ils s'opposent à ce que les autres pays «usurpent» leurs indications. La dernière proposition émanant de l'UE est le document **TN/IP/W/11**, distribué en juin 2005. L'UE y demande de modifier l'Accord sur les ADPIC de manière à ce que le niveau plus élevé de protection prévu à l'article 23 et les exceptions prévues à l'article 24 puissent s'appliquer à tous les produits, parallèlement au système d'enregistrement multilatéral actuellement négocié pour les vins et les spiritueux.

Les adversaires de l'extension sont notamment l'Argentine, l'Australie, le Canada, le Chili, la Colombie, Le Salvador, l'Équateur, les États Unis, le Guatemala, le Honduras, la Nouvelle Zélande, le Panama, le Paraguay, les Philippines, la République dominicaine et le Taipei chinois. Ils considèrent que le niveau de protection existant (en vertu de l'article 22) est suffisant et font valoir qu'une protection améliorée constituerait une charge et bouleverserait les pratiques de commercialisation légitimes existantes. Ils rejettent aussi l'accusation d'«usurpation», surtout dans des cas où des immigrants ont apporté avec eux dans leur nouveau pays des méthodes de fabrication et des noms de produits et les ont utilisés de bonne foi.

L'arrangement de Lisbonne prévoit la tenue d'un registre international des indications géographiques. Cela confère un caractère *sui generis* et une protection renforcée à des appellations d'origine et des indications géographiques qui répondent à des conditions précises. Cet arrangement est en cours de révision (<http://www.wipo.int/lisbon/fr/review.html>) pour en élargir le nombre de membres, car actuellement seulement 33 pays sont parties contractantes, dont le Burkina Faso, le Congo, le Gabon, et le Togo (Afrique) et Cuba et Haïti (Caraïbes) parmi les pays ACP. Une meilleure représentation des pays ACP serait de nature à renforcer le niveau de protection mutuelle des indications géographiques entre les états et pourra renforcer les avantages commerciaux de l'accès à la protection pour les acteurs privés.

Dans les scénarios:

- le «Favorable/Best Case» envisage la protection renforcée des indications géographiques à l'OMC ainsi que l'acceptation et l'entrée en vigueur d'une version révisée de l'accord de Lisbonne.
- Le «Tendanciel» envisage une progression très lente des négociations vers un accord de Lisbonne révisé et une protection renforcée dans les ADPICs.
- Le «Défavorable/Worst Case» envisage le statu quo (aucun changement par rapport à la situation actuelle).

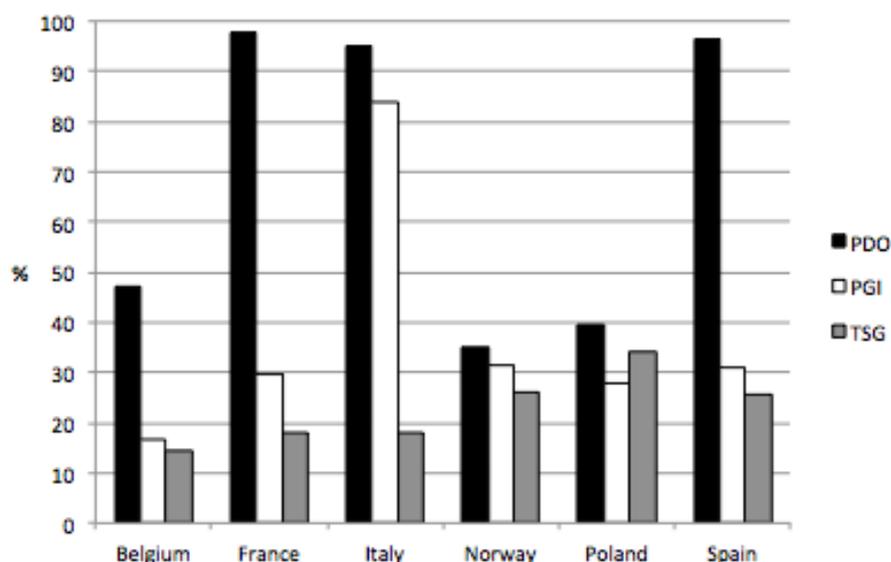
6.3.2 Demande pour les IG sur le marché

Une donnée importante pour la valorisation des produits d'origine des pays ACP est la demande. Concernant celle-ci, plusieurs aspects doivent être considérés.

Tout d'abord, la demande est différente selon les pays et les marchés. Ensuite, la demande des consommateurs finaux doit être analysée différemment de celle des acheteurs intermédiaires. Puis, entre les producteurs et les consommateurs, le produit peut subir des modifications importantes et des mélanges entre des produits de différentes origines, comme c'est le cas pour le café ou le cacao. Enfin, l'effet de l'origine du produit, la sensibilité aux différences de goût et la familiarité avec la qualité liée à l'origine, voire la connaissance du concept même d'indication géographique sont des

éléments qui jouent des rôles plus ou moins importants selon les destinations. En effet, la connaissance des consommateurs concernant ces aspects est assez différente. A titre d'illustration, une étude récente (Verbeke et al., 2012) dans cinq pays de l'Union Européenne révèle que les deux tiers (68,1%) des consommateurs connaissent la notion d'AOP et 36,14% celle de l'IGP. De plus, l'étude a montré que le consommateur français, italien et espagnol est significativement plus au courant que le belge, norvégien et polonais.

Figure 16: Connaissance des consommateurs des AOP, IGP et TSG en Belgique, France, Italie, Norvège, Pologne et Espagne (échantillon de 4 828 consommateurs, soit 800 par pays).



Source: Verbeke et al., 2012.

Dans la perspective du marché européen, l'adoption de stratégies fondées sur la qualité liée à l'origine peut trouver écho auprès des consommateurs, qui connaissent déjà le principe des indications géographiques protégées par la réglementation européenne (Reg. 1151/2012). Les groupements producteurs des pays tiers (non membres de l'Union Européenne) peuvent également déposer une demande de protection auprès de la commission. Ce faisant, ils obtiennent une protection largement renforcée sur leurs principaux marchés d'exportation. De plus, ils peuvent demander l'usage des logos de la commission, qui sont des logos connus des consommateurs dans les pays européens.



Dans les scénarios:

- le «Favorable/Best Case» envisage une hausse significative de la demande, tant sur les marchés locaux et régionaux des pays ACP que sur les marchés d'exportation et notamment le marché européen, et grâce à une sensibilisation suffisante des acheteurs intermédiaires, les origines des matières de base comme le café et le cacao, sont valorisées auprès des consommateurs.
- Le «Tendanciel» envisage la stabilité à un niveau bas de la demande pour des produits des pays ACP avec une démarcation liée à leur origine au sens de l'indication géographique AOP ou IGP de l'Union Européenne, que ce soit sur les marchés des pays producteurs ou à l'exportation.
- Le «Défavorable/Worst Case» envisage la disparition de la demande, c'est-à-dire que les pays ACP ne trouvent pas d'écho auprès des consommateurs ni dans leur région ou pays d'origine, ni sur les marchés d'exportation.

6.4 Scénarios

Le tableau récapitulatif de description des scénarios sur toutes les dimensions retenues est le suivant (cf. Tableau 10).

Tableau 10: Description simplifiée des scénarios

	Scénario 1	Scénario 2	Scénario 3
Points critiques	Défavorable	Tendanciel	Favorable
Lois IG dans les pays ACP	Manque de lisibilité aggravée entre pays ACP	OAPI/ARIPO/CARICOM/PIFS	Convergence ACP forte
Logique des politiques de la protection des indications géographiques dans les pays ACP	Protection renforcée de la provenance	Norme «sélective» au niveau national (sanctionne une qualité «industrielle»)	Valorisation des caractéristiques liées aux terroirs
Branding «durabilité» vs protection Propriété Intellectuelle	Protection Intellectuelle simple	Multiples certifications (IG/Bio/Fair Trade/UtZ, etc.)	IG + Durabilité intégrée (norme IG intègre les attentes «durabilité» majeures des acheteurs)
Modalités de contrôles/certification	Doublons entre les contrôles publics sur les normes obligatoires et contrôles privés sur normes volontaires	Doublons mais les contrôles publics sont accrédités selon les protocoles internationaux	Synchronisation (les normes volontaires reconnaissent les contrôles publics accrédités selon protocoles internationaux)
Implication des organisations paysannes et des interprofessions pour des mécanismes de rémunération IG/Qualité	Désintérêt pour les IG, donc pas de mécanisme de rémunération des producteurs pour la qualité ni pour IG	Faible appropriation/prime uniquement à la qualité	Forte implication, et appui fort aux démarches IG et mécanisme incitatif de prime à la qualité et à l'IG
Hypothèses de contexte			
Accords internationaux	Statu Quo	Progression lente des négociations actuelles	Accord de Lisbonne nouvelle mouture + Protection renforcée à l'OMC
Demande du marché pour les IG (acheteurs/consommateurs)	Baisse (disparition)	Stable (à un niveau faible)	Hausse significative

6.5 Projections financières

Au niveau micro-économique, l'étude a estimé les effets des produits d'origine en termes de revenus financiers, afin de disposer d'une base modélisable qui puisse être testée sous différentes hypothèses, puis discutée en prenant également en compte les dimensions sociale et environnementale.

Les variables déterminantes identifiées dans le cadre de l'étude sont les suivantes:

- Le mode de production (cultivars, respect des bonnes pratiques culturales, utilisation d'intrants, etc.), et les rendements.
- La nature de la demande: vente via des intermédiaires sur le marché local, vente via les bourses de matières premières, exportations directes aux distributeurs, voire aux consommateurs régionaux ou vente sur les marchés nationaux, différentiels de prix offerts pour les produits d'origine.
- La capacité institutionnelle, notamment l'existence et l'efficacité des différents systèmes de contrôle et certification (selon leur degré de reconnaissance sur les marchés des pays importateurs), y compris les indications géographiques reconnues en tant que telles par un système d'enregistrement *sui generis* (en envisageant une reconnaissance dans l'Union Européenne). Cette capacité pourra impacter sur les trajectoires des petits producteurs (accès ou non au foncier, perception effective de primes, coût du crédit, etc.).
- La capacité de respecter d'autres normes volontaires (telles que UTZ, Rainforest Alliance, le bio ou le commerce équitable, dans le cadre de double ou de triple certification), en fonction de la demande exprimée par les acheteurs sur les principaux marchés d'exportation.
- La capacité organisationnelle des producteurs.
- Les sources de financement de la certification IG (privées, publiques), la dynamique de la mise en place.

Rappels relatifs à l'analyse financière et de son intérêt pour mesurer les effets de politiques

L'analyse financière permet de déterminer, dans l'ordre:

- Si le projet est réalisable (financièrement parlant, va-t-on perdre de l'argent ou en gagner) ?
- Si le projet est rentable (Intérêt pour les porteurs de projet: combien le projet génère de revenus en regard des sommes investies) ?

Les trois indicateurs principaux utilisés sont les suivants:

- La Valeur Actuelle Nette (VAN).
- Le rapport coût/bénéfice.
- Le Taux de Rentabilité Interne (TRI).

Avant de les décrire, quelques notions essentielles doivent être précisées.

La première est la notion de flux financiers. Un flux est simplement la différence entre l'argent apporté par le projet et l'argent investi dans le projet, à une date donnée. Il s'agit de l'argent net rapporté (net, car on y soustrait les sommes dépensées).

Il faut également actualiser ces flux, car ils ne se produisent pas à la même date. Cela revient à prendre en compte le fait que le temps a une influence sur la valeur de l'argent (une somme gagnée aujourd'hui vaut plus (car elle peut être investie ailleurs) qu'une somme gagnée dans un an). On utilise pour cela le taux d'actualisation, qui permet de déprécier les sommes futures pour connaître leur valeur actuelle.

Une fois les flux financiers calculés et actualisés, nous pouvons les utiliser dans les outils suivants:

- La VAN correspond à la somme des flux financiers actualisés. La VAN est donc la valeur réelle rapportée par le projet. En conclusion, plus la VAN est grande plus le projet est intéressant pour l'investisseur.
- Le rapport Bénéfice actualisé/Coût actualisé est le rapport entre bénéfices et coûts tout au long de la durée analysée. Il est supérieur à 1 pour un projet «intéressant».
- Le TRI est le taux qu'il faut choisir pour avoir une VAN neutre ($VAN = 0$, le projet ne fait perdre ni ne rapporte d'argent). Le TRI est utilisé de la façon suivante: si ce taux est supérieur au taux d'actualisation, le projet est «intéressant».

Il est important de comprendre que l'actualisation donne aux coûts et bénéfices futurs une pondération faible par rapport aux retours sur investissements immédiats. **Cela défavorise donc les stratégies long terme, alors que ces dernières maximisent les bénéfices sociaux et environnementaux.** La VAN et le TRI ont donc des limites importantes bien qu'ils restent des outils pratiques pour argumenter différentes options.

Pour obtenir ces flux, il suffit de connaître le montant apporté par le projet (somme entrante (projet, appuis publics ou privés) ou encore investissements propres des paysans) ainsi que le coût qu'il génère (somme sortante). Il s'agit ensuite d'adapter ces données pour calculer des marges, et de les actualiser pour obtenir les flux financiers au cours du temps.

Nous considérerons les variables dépendantes suivantes pour mesurer l'impact de la valorisation liée à l'origine: revenus des petits planteurs (cf. section 6.5.1), répartition des marges brutes au sein de la filière (cf. section 6.5.2), impact sur le bien-être social (cf. section 6.6.1) et la protection des ressources naturelles dans la région d'origine (cf. section 6.6.2).

6.5.1 Projection des revenus de la catégorie des petits planteurs

Afin de disposer d'éléments quantitatifs, les principales hypothèses d'impact ont été intégrées dans un modèle d'analyse financière étudiant deux cas de valorisation de l'origine et ses impacts pour le petit producteur de produits locaux: le café du Kenya d'une part et le cacao du Cameroun d'autre part. Pour comprendre l'impact micro-économique de la valorisation de l'origine (certifiée ou non) sur les petits producteurs et son intérêt pour l'investisseur, notre choix méthodologique est celui de la description de plusieurs scénarios standard, de leur sensibilité à divers facteurs (en lien avec les variables déterminantes décrites ci-dessus), afin d'illustrer les effets possibles au niveau des petits producteurs.

Par petits producteurs, nous entendons les producteurs eux-mêmes et les coopératives de producteurs ou autres types d'organisations captant la part de valeur ajoutée revenant à l'amont de la filière.

De façon globale, nous modélisons plusieurs situations A, B et C pour observer le rapport coût / bénéfice de la valorisation de l'origine:

- **A: Standard** (Pas de valorisation de l'origine). Cette situation correspond au scénario « Défavorable/Worst Case».
- **B: Mise en Valeur de l'Origine** (Valorisation de l'origine des produits *sans* certification). Cette situation correspond au scénario «Tendanciel».
- **C: Indication Géographique et Certification reconnue par les marchés** (norme volontaire de durabilité). Cette situation correspond au scénario «Favorable/Best case».

Pour examiner ces situations et les comparer, nous utilisons une grille d'analyse financière (cf. **Erreur ! Source du renvoi introuvable.**). Cette analyse se base sur plusieurs hypothèses issues de la littérature sur le sujet.

Les principales hypothèses sont les suivantes:

a) Taux d'actualisation

Trois zones au sein des ACP se différencient:

- La zone FCFA, liée à l'euro, pour laquelle le taux d'actualisation est fixé à 5 %. Il s'agit d'une valeur arrondie basée sur le taux directeur de la Banque Centrale d'Afrique de l'Ouest (4.5%).
- La zone non FCFA dont les pays ont un profil similaire au Kenya, où le taux se situe aux alentours de 10%.
- Une dernière zone de plus grande instabilité monétaire (où l'on retrouvera le Malawi avec 15%, la Guinée avec 22%, etc.).

Les taux retenus pour les simulations sont: un **taux d'actualisation de 5% pour le Cameroun et un taux de 10% pour le Kenya.**

Les résultats obtenus se placent donc dans un contexte bancarisé, où les taux sont proches des taux directeurs retenus. En réalité, les petits producteurs ont accès à des taux bien plus élevés (à l'exception des coopératives ayant accès aux banques éthiques, via le commerce équitable), accentuant encore davantage le poids du court terme sur les stratégies individuelles.

b) Rythme de montée à plein régime

Après 3 ans de mise en place, la progression supposée du passage d'un type à l'autre est décrite dans le Tableau 11).

Tableau 11: Rythme de montée à plein régime de l'IG (hypothèses pour la projection financière)

Année après projet	3	4	5	6	7	8	9
Part des planteurs qui restent sans IG dans la production après-projet (en %)	100	85	70	45	15	5	0
Part des cultures de catégorie B (valorisation de l'origine sans certification) ou C (IG certifiée) dans la production après-projet (en %)	0	15	30	55	85	95	100

Il est d'abord fait l'hypothèse d'une progression relativement lente. Ensuite, l'hypothèse d'une montée en puissance plus rapide est également testée. Il est à noter que ce rythme de transition plus rapide aura davantage d'impact financier dans le cas du Kenya, où le taux d'actualisation retenu est plus élevé (valeur moindre des bénéfiques après la première année comparativement au cas du Cameroun).

c) Surface moyenne d'une exploitation

Cacao du Cameroun: les données de suivi d'exploitations cacaoyères issues des systèmes de suivi-évaluation (Programme d'Amélioration de la Compétitivité des Exploitations familiales Agropastorales (ACEFA)) nous permettent de retenir une surface moyenne de l'ordre de 4,5 ha pour la présente analyse.

Café du Kenya: les statistiques descriptives utilisées pour l'analyse des exploitations caféières ont en moyenne une surface de 5 ha, comprenant les grandes exploitations et intégrant également bâtiment, bétail, plants de café et autres cultures. Après correction, suite aux entretiens menés au Kenya, une surface de café de 2 ha a été retenue pour les petits producteurs.

d) Coûts du suivi technique et des appuis par exploitation et valeur ajoutée

Trois sortes de coûts sont prises en compte:

- **Investissement propre.** Ceci concerne l'investissement assumé par le producteur lui-même, c'est-à-dire la mise aux normes de certification. C'est un facteur très important car les producteurs peuvent craindre cet investissement. Il est donc essentiel qu'il soit compensé par un retour sur investissement significatif.
- **Les coûts d'appui de type «cellule technique»:** la certification est gérée par une structure faîtière (coopérative, association, OP, autre), qui assure un suivi de la certification (vérification des informations fournies, du respect du cahier des charges, logistique propre à la certification (ségrégation de la production, saisie des données pour les différents lots, etc.). C'est là le coût principal de la certification.

- **Divers.** Il s’agit principalement de la perte de la production ne répondant pas aux standards de qualité (éliminée ou vendue sans mention de l’IG). Il s’agit donc d’une perte de revenu.

Les coûts sont dégressifs: ils passent de la base 100 à la base 50 après 3 années d’appui, en considérant que l’investissement principal est fait les trois premières années.

Les données de base des coûts par hectare et des valeurs ajoutées par hectare avant valorisation par l’origine sont dérivées de données économiques fournies par le Programme d’Amélioration de la Compétitivité des Exploitations familiales Agropastorales (ACEFA) au Cameroun et la Coffee Research Foundation (CRF) au Kenya, deux institutions reconnues pour leur capacité de recherches, ainsi que l’étude KPMG-ICCO 2012 pour la cacao (coûts de certification) (cf. Tableau 12).

Tableau 12: Estimations des coûts de production et des valeurs ajoutées par hectare sur base d’enquêtes

	Cameroun (FCFA)	Kenya (Kenyan Shilling)
Coût de production par hectare	232 230,13	61 668,60
Valeur ajoutée par hectare	300 845,77	68 450,46

Sources: Récolte de données économiques auprès des organismes d’appui sur le terrain. Enquête auprès de 1000 producteurs au Kenya et de 50 producteurs au Cameroun.

Ce sont des données moyennes qui font ressortir une valeur ajoutée nette importante. La modélisation, en faisant l’hypothèse d’un passage progressif à la certification et de bénéfices décalés dans le temps par rapport aux coûts, fait ressortir des taux de rentabilité financière faibles, ainsi que des VAN (valeur actualisée nette) négatives. Cette analyse, du point de vue de l’investisseur potentiel, permet de faire apparaître des contraintes de financement auxquels sont confrontés les porteurs de projet souhaitant réaliser une certification.

Une rentabilité du passage à l’IG non assurée

Si l’on fait l’hypothèse d’une absence de subvention qui soutient la phase de conversion, on constate dans tous les cas une VAN négative, que ce soit pour le café (dans le meilleur des cas, une perte de KES 1,3 M sur 10 ans (5 500 €/ha) ou pour le cacao (dans le meilleur des cas de FCFA 2 millions sur 10 ans (soit 677 €/ ha)), comme le montrent les graphiques suivants (cf. Figure 17, Figure 18).

Figure 17: Café du Kenya: VAN par producteur (4.5 ha) non-subsventionné

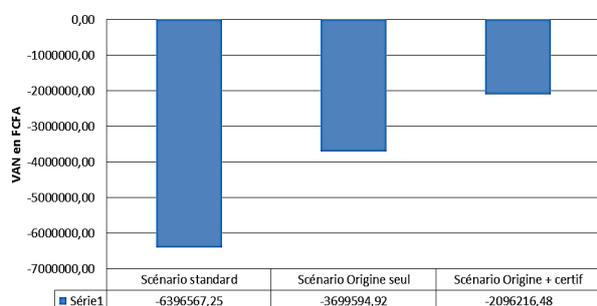
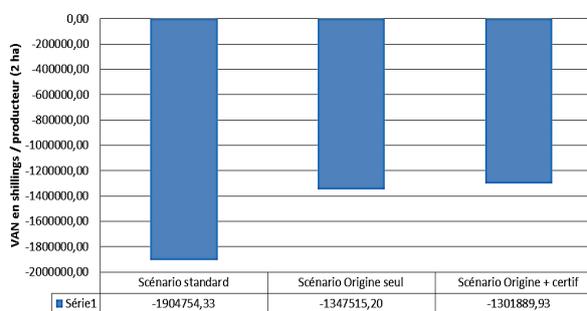


Figure 18: Evolution de la VAN par producteur



Ces résultats font avant tout ressortir le fait que, en particulier pour le café du Kenya où les taux d’actualisation sont très élevés, d’un point de vue financier, les investissements pour les producteurs sont importants. Leur rentabilité pourrait être atteinte à long terme, mais engager des investissements de long terme est difficilement supportable par les petits paysans. La différence

importante de rentabilité entre café et cacao est avant tout liée aux taux d'actualisation. Les résultats doivent être relativisés, car, dans les faits, les taux réels auxquels les producteurs ont accès sont plus proches de 20% par an, que ce soit au Kenya ou au Cameroun.

Si on envisage une aide directe au démarrage dans les premières années qui couvrent les coûts de la mise en conformité et de certification IG, alors les calculs prévisionnels montrent une VAN positive. Pour le cacao, un niveau de subvention permettant des valeurs positives de VAN est de 90% les trois premières années, puis de 30% les trois années suivantes. Sous ces conditions de soutiens financiers, la VAN est alors de 1 250 €/ha si les producteurs adoptent l'IG et une norme de durabilité, 315 €/ha si la certification concerne seulement l'IG. Si on considère une prise en charge totale des appuis techniques, alors seule une double certification (norme de durabilité et IG) permet d'obtenir une VAN positive.

Figure 19: Café du Kenya: VAN par producteur (4.5 ha) (90% 3 ans; + 30% 3 ans)

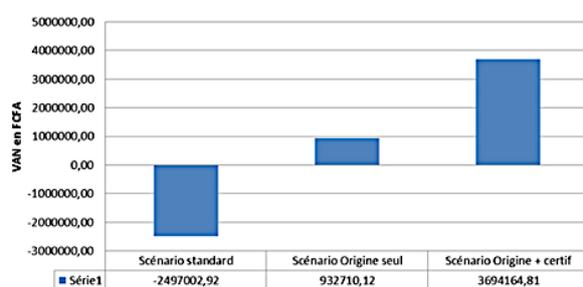
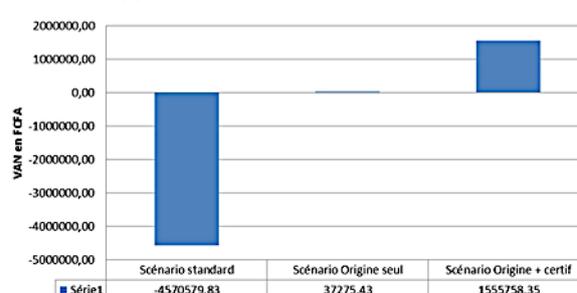


Figure 20: Café du Kenya: VAN par producteur (4.5 ha) (appui technique 100% subv.) - SAU stable



Dans le cas du cacao, dès lors que les appuis techniques uniquement sont totalement pris en charge, une rentabilité positive est possible en cas de double certification (IG permettant une meilleure valorisation + norme volontaire de durabilité), alors que cette rentabilité est très faible pour la certification de l'IG seule (cf. Figure 21 et Figure 22).

Figure 21: VAN par producteur de cacao du Cameroun (4.5 ha) (non subventionné)

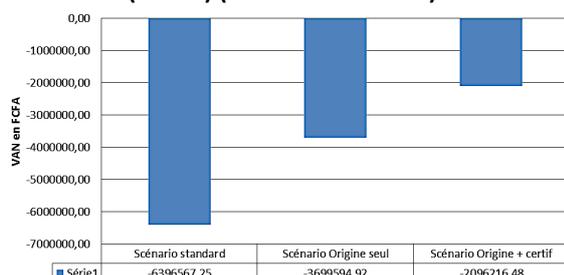
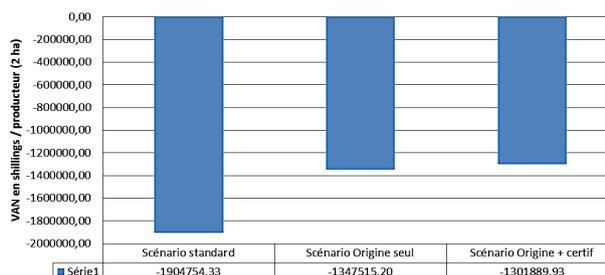
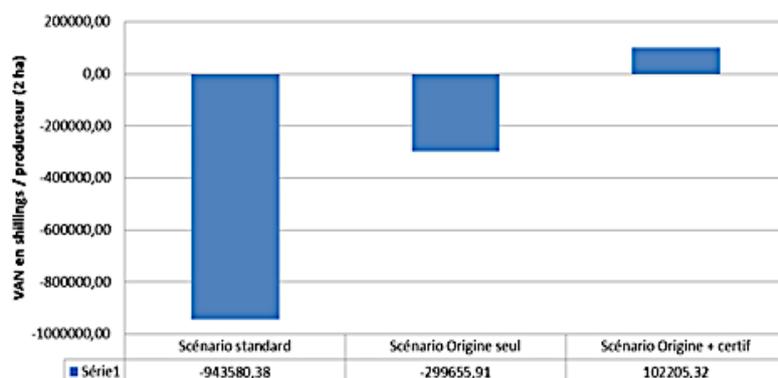


Figure 22: Evolution de la VAN par producteur de cacao



Dans le cas du café, seule la certification du produit d'origine permet d'obtenir une VAN positive (436 €/ha), avec l'hypothèse d'un projet qui subventionne les coûts de mise en conformité et de certification à 90 % sur 6 ans (cf. Figure 23). Par ailleurs, ce résultat est obtenu en appliquant une conversion plus rapide de la surface (100% en année 4, donc des bénéfices plus rapides), que dans le cas du cacao.

**Figure 23: Café du Kenya: Evolution de la VAN par producteur*
Subvention 90% 6 ans - taux conv. 2**



Les résultats obtenus en termes de rentabilité sont fortement négatifs, dès lors que l'on suppose que les investissements sont à la charge des producteurs. Il est nécessaire de faire supporter, à divers degrés, les investissements par des tiers afin de pouvoir intéresser les producteurs.

La rentabilité, comme précisé plus haut, est partiellement impactée par le taux d'annualisation élevé appliqué pour le Kenya. Il est possible que la plus faible rentabilité apparente du café soit liée à des qualités de données différentes. En revanche, il apparaît clairement que l'investissement, dans les deux cas, ne peut être envisagé par les paysans seuls, ce d'autant plus que ces derniers n'ont souvent pas d'accès à des financements pluriannuels nécessaires. Des appuis extérieurs sont donc nécessaires, publics ou privés, dont la nature impactera fortement la VAN perçue *in fine* par les paysans.

Cette analyse montre également que le délai du retour sur investissement est important: pour une conversion rapide, le retour sur investissement est plus rapide. Cela est possible au niveau d'une coopérative bien organisée, mais sera plus difficile par exemple dans le cadre d'un projet où les producteurs ne sont pas engagés dans une démarche collective.

Par ailleurs, pour une conversion à la production biologique, les délais sont nécessairement allongés par la phase de conversion. Là encore, une double certification, permettant par exemple plus rapidement d'obtenir une certification équitable, facilite la transition vers le bio.

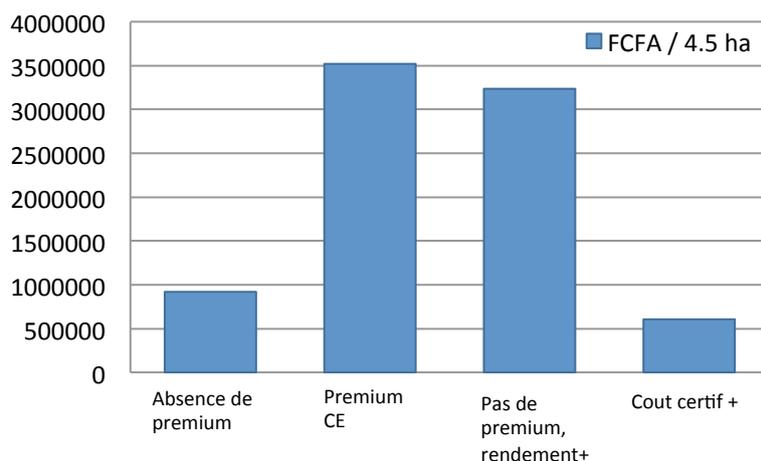
6.5.2 Des effets financiers différents selon les types de certification et de premium

Pour les producteurs de café subventionnés (90 % sur 6 ans), si l'IG ne rapporte que la moitié d'une certification (moyenne de UTZ, RFA, CE) et la double certification (IG + norme de durabilité) le même différentiel qu'une simple certification (donc pas de «prime IG»), le différentiel de VAN est de 2 200 €/ha sur 10 ans. A noter que les calculs démontrent que ce **différentiel double si un prix premium est obtenu sur les marchés.**

Les calculs montrent que les VAN restent négatives, car les hypothèses formulées correspondent à des taux lents d'adoption de l'IG (cf. Tableau 11), mais la simulation montre un écart de VAN important selon le différentiel de prix payé pour l'IG, pour sa qualité supérieure, mais également par le biais du différentiel de prix payé pour la conformité du produit IG aux normes volontaires de durabilité.

La VAN a été estimée pour les mêmes producteurs selon différents scénarios. Les résultats ci-dessous montrent qu'une augmentation des coûts de certification (+ 10%) a le même impact que l'absence de perception de premium à la vente. La simulation montre également que la perception d'une prime équivalente à la prime du commerce équitable a un impact proche d'une certification permettant une augmentation significative des rendements, avec un impact de + 870 €/ha de VAN sur 10 ans (ici, 15% retenus, mais la littérature (UTZ par exemple) donne des chiffres très variables).

Figure 24: Cacao du Cameroun: VAN certification cacao - scénarios



Concernant le café, l'étude ne disposait pas de données suffisamment précises pour faire des simulations intéressantes. On peut en revanche supposer que les données obtenues seraient similaires: un impact fort des variations de VAN en fonction du type de certification appliquée.

Il ressort qu'une certification dont la vocation est l'amélioration des rendements a un impact fort sur la VAN, ce qui n'est pas nécessairement l'objectif d'une IG. **Ces données montrent qu'une structuration à coût élevé dont les retours sur investissements seraient restreints (faible différentiel de prix ou pas d'impact sur le rendement) présente un intérêt moindre pour les petits producteurs.**

Les simulations montrent qu'un différentiel de prix proche d'une certification équitable a le même impact qu'une amélioration de rendement telle que l'on peut l'observer pour une certification UTZ (environ 900 € de VAN par ha sur 10 ans).

Les taux de rentabilité interne mesurés, par ailleurs, dans les 3 cas étudiés, sont les suivants:

- Pour le cacao (avec subvention de 90%, puis 30%, sur 10 ans, montée en puissance progressive), le calcul du TRI n'est pas possible en raison du flux du solde de dépenses qui en résultent, mais la VAN élevée montre que les producteurs ont intérêt à privilégier une double certification (IG + norme de durabilité).
- Pour le café (avec subvention de 90% pendant 6 ans, avec montée en puissance rapide de la certification, ce qui correspond au cas le plus favorable au producteur): le résultat de la VAN est négatif dans le cas sans prix premium, de 9% pour l'IG seule, 15% pour une IG couplée avec une norme de durabilité. Seul ce dernier taux de rentabilité, dans le contexte kenyan (taux d'actualisation 10%), est intéressant.

L'environnement de la production, qui peut impacter sur la dynamique de conversion, le rendement ou les primes premium effectivement reversées aux producteurs, et surtout sur l'accès aux financements nécessaires à tous niveaux, sont des éléments importants d'attractivité pour les différentes certifications existantes.

Cette analyse financière montre en priorité la nécessité d'un appui financier aux petits producteurs (et coopératives, associations ou OP représentatives) pour parvenir à la rentabilité. Faute de prise en charge significative par un tiers, l'investissement et les risques restent trop élevés pour engager les producteurs vers la certification IG.

Les aléas du marché qui, en raison d'une financiarisation croissante des marchés des matières premières, deviennent imprévisibles en fréquence et en ampleur, sont également l'une des premières sources de risques pour les petits producteurs. Seule la certification équitable, qui détermine un prix plancher, représente une réelle garantie pour les paysans, car elle réduit fortement les risques de pertes sur une campagne agricole.

Le couplage de l'IG avec une certification à la norme de durabilité «équitable» ou l'intégration des exigences de la norme «Fairtrade» dans le cahier des charges de l'IG seront des stratégies capables de rémunérer suffisamment les efforts des producteurs, si un soutien de départ suffisant est octroyé sous forme de subvention à un projet de valorisation de l'IG.

Enfin, ces éléments plaident en faveur d'une plus grande convergence des différentes normes volontaires, qui nécessitent toutes un investissement important, pour des retours sur investissement variables. La certification IG, à ce jour, à laquelle n'est rattachée aucune amélioration potentielle de rendement (pas de recommandations en termes de conduite des cultures), ni aucune prime, est fortement défavorisée commercialement sur les marchés mondiaux. Ces certifications, en revanche, peuvent être valorisées sur des marchés de niche, indépendants des bourses de matière première.

En remplaçant cette analyse par rapport aux scénarios A, B et C de la valorisation de l'origine:

- A: Standard (Pas de valorisation de l'origine) ou scénario « Défavorable/Worst Case».

Dans ce cas défavorable, l'indication géographique n'a pas de reconnaissance sur les marchés: le retour sur investissement est donc très hypothétique et risqué. Peu d'IG se développent ou se pérennisent.

- B: Mise en Valeur de l'Origine (Valorisation de l'origine des produits sans certification). Cette situation correspond au scénario «Tendanciel».

Dans le scénario «tendanciel» où l'IG ne serait pas rémunérée sur les marchés mondiaux, on aurait donc probablement un développement des IG réservé aux marchés de niche, puisque l'IG n'apporterait pas de plus-value systématique (donc prévisible) sur les marchés de matière première.

Cette valorisation présente une certaine fragilité, dans la mesure où elle nécessite une promotion intense, mais dépend fortement des stratégies des acteurs en aval.

- C: Indication Géographique et Certification reconnue par les marchés (norme volontaire de durabilité). Cette situation correspond au scénario «Favorable/Best case».

L'indication géographique bénéficie d'une reconnaissance, ou d'équivalence avec d'autres standards, ce qui permet à la fois une différenciation forte du produit et des garanties de valorisation pour tous types de produits, y compris sur les marchés boursiers.

Les IG clarifient pour cela leur impact en termes économiques, sociaux et environnementaux et gagnent en cohérence entre pays de la zone ACP.

6.6 Estimation à dire d'experts de la répartition des marges brutes au sein de la filière

La répartition des marges brutes est fonction principalement des coûts de production, des coûts de transaction, et de la transparence au sein de la filière. Outre le prix payé bord champ, de nombreux coûts cachés peuvent exister: corruption localement pour accéder aux points de vente, crédit usuraires pratiqués par les prêteurs locaux, contrats inégalement négociés (prélèvements sur les primes de certification après la vente par exemple).

Les cas d'étude montrent clairement que le dynamisme de la filière est très fortement impacté par les bonnes pratiques mises en place au niveau de la filière; au Cameroun, la structuration incite les producteurs à fournir une qualité médiocre, alors qu'au Kenya, malgré les imperfections du système, la qualité est globalement bien rémunérée.

Si l'on replace les filières dans le cadre des 3 scénarios présentés plus haut (Favorable/Tendanciel/Défavorable), les filières seraient impactées différemment selon chacun d'entre eux.

Dans le scénario favorable:

- Les producteurs organisés avec les autres acteurs en aval de la production peuvent accéder plus facilement à des programmes de soutien, et peuvent développer des structures commerciales plus

efficaces (coopératives de petits producteurs, groupements de commercialisation comme dans le cas du café du Kenya).

- Une appréciation qualitative de capacité concurrentielle par rapport à des produits équivalents, notamment le produit de base commercialisé sans différenciation liée à l'origine.
- Une protection juridique établie par le pays d'origine, renforcée par une protection similaire dans les pays d'exportation, est la clef du succès. En effet, un produit similaire qui usurpe la réputation affecte la crédibilité de la promesse du produit auprès des consommateurs. La protection juridique, en particulier si elle est établie sur des éléments objectifs du lien à l'origine, va permettre aux producteurs d'investir dans la promotion et l'amélioration constante du produit par une sécurisation de l'effet positif (récompense) sur leur résultat économique. Elle va permettre aux consommateurs de gagner en confiance par rapport au produit, tant envers sa véritable origine qu'envers sa qualité contrôlée.
- Les études de cas démontrent le potentiel de mieux valoriser la qualité liée à l'origine. Dans le cas du cacao du Cameroun, la faiblesse actuelle de la gestion collective de la qualité pénalise fortement les prix obtenus sur le marché mondial, ce qui se répercute très négativement auprès des petits producteurs. L'IG et sa formalisation dans un cahier des charges contrôlé peut dans ce cas impulser une dynamique vertueuse de la rémunération de la qualité. Cette mise en place d'un cercle vertueux de la rémunération des produits à la qualité produit des effets intéressants dans le cas du café du Kenya le long de la filière, avec une «prime» qualité qui revient en tant qu'incitation directe aux petits producteurs. Ce cas est un bel exemple pour illustrer la dynamique «qualité» qui peut fonder ensuite la réputation d'un produit d'origine.

Dans le scénario «Tendanciel», un véritable renforcement de la capacité concurrentielle des produits étudiés n'est pas possible, car les effets structurants sur les filières sont lents à se mettre en place et les signaux restent confus pour les consommateurs. Trois éléments sont particulièrement pénalisants pour les petits producteurs des pays ACP dans ce scénario:

- Le marché pour les produits d'origine reste indifférent à une certification d'origine dont la portée n'est pas reconnue par les acheteurs intermédiaires ni les consommateurs. **Le potentiel même de l'origine n'est pas mobilisable car il reste flou et mal défini.** La promesse aux consommateurs est diluée dans des législations complexes et qui ne sont pas harmonisées. Les contrôles et la certification restent peu fiables. Aucune visibilité ne ressort sur le marché.
- Les efforts entrepris dans les pays ACP (cf. section 1.5 du présent rapport) ont éveillé des espoirs auprès des filières, de leurs producteurs, y compris les petits producteurs qui sont très largement majoritaires dans deux exemples étudiés et dans les autres cas recensés. Dans le scénario tendanciel cependant, ces efforts ne sont pas probants, et **le sujet de la valorisation des produits d'origine pourrait alors décevoir et être dénigré, voire abandonné.** Plusieurs experts ont émis cette crainte, surtout dans l'aspect de la concentration possible des efforts sur des produits d'exportation, alors qu'en tant qu'experts, ils identifient un plus grand potentiel de valorisation de produits liés à l'origine sur les marchés locaux et régionaux.
- Les mécanismes actuels de pénalisation des petits producteurs accentuent leurs effets. En effet, aucune gestion collective de la qualité liée à l'origine ne se met en place. Dans ce cas, la spirale de la détérioration de la qualité peut s'accroître dans le cas du cacao du Cameroun par exemple. Les producteurs ne sont pas formés ni incités à rentrer dans une démarche de progrès sur la qualité du produit. Les coxeurs ne rémunèrent pas la qualité qui n'est pas récompensée non plus par les trois acheteurs principaux. Les plateformes de discussion du secteur cacaoyer ne trouvent pas une

base de dialogue suffisante pour faire une évolution qualitative suffisante. Dans ce scénario, le risque existe que la mise aux normes des certifications exigées par les acheteurs principaux soit plus longue que prévue, et que le Cameroun perde encore des parts de marché et que son niveau de prix évolue encore à la baisse. Dans le cas du café du Kenya, le scénario tendanciel sera négatif aux petits producteurs en ce qu'ils seront de plus en plus concurrencés par les grandes plantations dont les coûts de production sont comparables, mais qui peuvent gagner l'avantage concurrentiel d'une mise aux normes effective plus rapide par rapport aux certifications exigées des principaux acheteurs (Rainforest, UTZ, bio).

Dans le cas du scénario défavorable:

- Les IG n'apportent pas de plus-value sur les marchés, et les producteurs n'ont pas intérêt à investir dans la certification de ce produit, y compris s'ils bénéficient déjà d'une autre certification.
- Les marchés ne favorisent pas ces produits, qui représentent un coût supplémentaire, sans valeur ajoutée pour les consommateurs, faute de communication ou de reconnaissance.
- Les indications de provenance (indications de source) se développent, accentuant la confusion pour les consommateurs, alors que ces dernières ne procurent pas d'avantage pour les producteurs; le développement de ce type d'indication porte préjudice y compris aux IG existantes, en zone ACP, voire au-delà.

6.6.1 Impact sur le bien-être social dans la région d'origine

La certification équitable est considérée comme la plus intéressante pour les petits producteurs, puisqu'elle permet de maintenir un prix minimum, qui est un filet de sécurité important en période de cours bas.

Les certifications UTZ et RFA sont considérées comme des certifications volontaires assez peu contraignantes d'un point de vue social, s'attachant en priorité au respect d'itinéraires techniques respectueux de l'environnement et de règles sociales minimales.

Les IG, telles qu'elles sont accompagnées dans le cadre des premiers projets d'appui qui ont vu le jour, prennent en compte la dimension «vision de l'IG», qui signifie une structuration des producteurs et la défense de leurs intérêts, la promotion des produits. En cela, ces IG sont porteuses d'un plus grand bien-être social, qui reste néanmoins très majoritairement subordonné à la bonne gouvernance et à l'efficacité des structures mises en place, en l'absence de premiums (primes sociales) octroyées automatiquement par les marchés.

6.6.2 Impact sur les ressources naturelles dans la région d'origine

Pour le cacao du Cameroun, le mode de production dominant qui perdure est celui du modèle extensif respectant les principes de l'agroforesterie. Ce mode de production, bien que moins intensif, ménage les bases de la fertilité naturelle des sols et permet une exploitation durable des ressources naturelles; par ailleurs, l'agriculture paysanne, où le vivrier et l'élevage ont une grande importance dans les systèmes de production, permet de maintenir l'emploi en milieu rural et d'amortir les chocs liés aux fluctuations de cours des cultures de rente. Ces systèmes favorisent l'optimisation de ressources rares et limitent en cela l'impact sur l'environnement.

Les cahiers des charges développés pour les certifications UTZ et RFA, qui connaissent un fort développement, permettent de limiter les impacts négatifs sur l'environnement, mais restent néanmoins souvent tributaires d'intrants chimiques, bien que prônant leur usage raisonné. Les indications géographiques, sur ces questions, n'imposent rien, ce qui pourrait être préjudiciable en

termes de rendements et d'impact financier à moyen ou long terme, surtout si les primes «IG» sont nulles ou faibles.

Tableau 13: Récapitulation des impacts attendus des 3 scénarios

	Worst-case	Tendanciel	Best-case
IMPACTS	<i>Pas de valorisation de l'origine</i>	<i>Valorisation de l'origine sans certification</i>	<i>Indication géographique intégrant les exigences des certifications de durabilité reconnues par les marchés</i>
Reconnaissance des IG par les marchés	IG non reconnues par les marchés	Certification d'origine non reconnue par les intermédiaires ni les consommateurs.	Confiance accrue des consommateurs envers l'origine et la qualité contrôlée des produits. Reconnaissance de l'IG, équivalente à d'autres standards
Rémunération	Aucune plus-value sur les marchés Retour sur investissement hypothétique et risqué	Plus grand potentiel de valorisation sur les marchés locaux qu'internationaux, IG non rémunérée sur les marchés mondiaux globalisés Qualité non rémunérée par les intermédiaires, ni finaux	Garanties de valorisation pour tous types de produits.
Développement des IG	Absence d'intérêt des producteurs dans la certification de ce produit Peu d'IG se développent ou se pérennisent.	Efforts déjà consentis ne sont pas probants, et la valorisation des produits d'origine pourrait alors décevoir et être dénigrée, voire abandonnée. IG réservées aux marchés de niche IG exclues des matières premières, dû au manque de prévisibilité de plus-value.	Forte différenciation des produits IG, y compris sur les marchés boursiers (<i>commodities</i>)
Qualité		Spirale de détérioration de la qualité Absence de capacité et d'incitation pour une démarche de progrès sur la qualité du produit. Absence d'outils et de plateforme de dialogue pour une évolution qualitative suffisante. Longue période de mise aux normes qui entraîne la perte de marchés (Cameroun).	Incitations à l'investissement dans la promotion et l'amélioration constante du produit. Dynamique vertueuse de la rémunération de la qualité avec des «primes qualité» incitatives pour les petits producteurs.
Revenu des producteurs	Coûts supplémentaires, sans valeur ajoutée.	Petits producteurs de plus en plus concurrencés par les grandes plantations qui ont l'avantage concurrentiel d'une mise aux normes telles qu'exigées par les principaux acheteurs (Rainforest, Fairtrade, bio, etc.).	Meilleur accès au marché dû à une certification IG + durabilité qui permet à tous les producteurs de respecter les conditions posées par les principaux acheteurs.

	Worst-case	Tendanciel	Best-case
Développements des filières	Coordination verticale des filières dont les modalités sont imposées par les acteurs de l'aval (imposition de normes et mise en place de contrats).	OP qui pourraient privilégier les moyens et grands exploitants au détriment des petits producteurs, incapables d'adopter les nouvelles normes sans appuis.	OP et interprofessions IG permettent un accès facilité aux programmes de soutien et un renforcement des fonctions commerciales.
Conditions de succès		Valorisation nécessitant une promotion intense et des partenariats avec les acteurs en aval.	Programmes d'appui pour augmenter les capacités de mobilisation de producteurs dans la perspective d'actions collectives et les capacités locales de certification.
Environnement institutionnel	Prépondérance des indications de provenance, sans avantage pour les producteurs; Type d'indication portant préjudice aux IG existantes, en zone ACP, voire au-delà.	Potentiel de l'origine non mobilisable car flou et mal défini. Les contrôles et la certification restent peu reconnus par les principaux acheteurs. Les législations complexes et non harmonisées rendent difficile la communication vers les acheteurs et les consommateurs.	Protection juridique renforcée dans les pays d'origine et dans les pays d'exportation, qui sécurisent la portée économique des efforts de certification et de qualité.
Bien-être social			Structuration des producteurs et défense de leurs intérêts.
Environnement	Prépondérance des normes de durabilité.		Renforcement de systèmes qui favorisent les progrès vers la durabilité en dialogue avec les producteurs.

7 Conclusion et recommandations

7.1 Conclusion

Au terme de cette étude, on peut conclure que le potentiel de la valorisation des qualités liées à l'origine des pays ACP est important, mais que la mise en œuvre des outils de leur protection peut être accélérée et facilitée.

Les produits dont la qualité est liée à l'origine, dans les pays de la zone ACP, sont aussi nombreux et divers que le sont les terroirs des pays concernés, façonnés par les savoir-faire des paysans, mais également par une agriculture d'exportation calquée sur les potentiels propres à chaque pays.

Les produits typiques ont une réputation établie en relation avec leur origine et sont souvent désignés par le nom géographique de leur région. Une demande solvable, principalement urbaine, existe clairement pour ces produits. Dans la mesure où l'amélioration des capacités commerciales des producteurs améliore leurs revenus, le développement de ces produits contribue à la sécurité alimentaire, et renforce également leur indépendance vis-à-vis des produits importés. Selon les cas, ce potentiel est d'ordre économique (revenus, sécurité alimentaire) mais aussi culturel (valorisation

des savoir-faire traditionnels locaux) et environnemental (biodiversité, résilience des systèmes agraires).

Tant le nombre de produits (café, thé, cacao, épices, produits artisanaux non-agricoles, etc.) que les volumes correspondants et l'importance de ces produits pour le développement économique des pays ACP justifient une politique de soutien active de la part des partenaires techniques et financiers.

Plus de 150 produits des pays ACP qui ont déjà fait l'objet d'une identification documentée, et leurs impacts potentiels sont porteurs de développement pour les acteurs des filières et des territoires. L'importance du potentiel a été établie sur la base des recherches et études disponibles, informations récoltées lors des séminaires organisés sous l'égide de la Commission Européenne en 2009-2010, et études de cas conduites dans le cadre de cette étude.

Dans les pays ACP, les instances régionales de concertation et de régulation en matière de propriété intellectuelle jouent un rôle majeur (OAPI, ARIPO, CARICOM) et peuvent se donner les moyens d'être des leviers de mise en place des outils juridiques et de leur utilisation au profit des acteurs du privé. Par ailleurs, certains des produits identifiés peuvent également être valorisés par des normes privées de durabilité, qui connaissent un développement rapide en zone ACP. Les outils de la mobilisation des qualités liées à l'origine des produits ont été considérés dans le cadre de cette étude de manière large: tant les indications géographiques, sous forme d'un outil de propriété intellectuelle spécifique ou de marque, ont été prise en compte autant que d'autres formes de mobilisation de l'origine (marques, indication de provenance). Par ailleurs, les outils juridiques seuls ne suffisent pas, la mobilisation de moyens techniques et financiers, d'origine publique ou privée, sont indispensables à l'émergence de dynamiques locales durables.

Les efforts de sensibilisation entrepris par la Commission Européenne (directement ou par des agences mandatées telles que le CTA), mais aussi par d'autres acteurs du développement (FAO, OMPI, ONUDI, ainsi que des pays par le biais de leurs agences de l'aide au développement (AFD en particulier), la recherche et les ONG, etc.) depuis environ 10 ans portent maintenant leurs fruits. Le développement des indications géographiques enregistrées a cependant été plus rapide en Asie et en Amérique Latine qu'en Afrique. Cependant, les partenaires commerciaux des pays ACP sont intéressés par la qualité liée à l'origine: les études de cas dans les deux pays, Kenya et Cameroun, ont démontré que les stratégies de commercialisation la mobilisent tant au niveau national que local.

Ces démarches s'inscrivent cependant dans des contextes bien différents: le **café du Kenya** jouit d'une réputation bien établie au plan international auprès des négociants de café. La filière est remarquablement organisée pour évaluer les qualités du café, tant sur les plans sanitaire que visuel et organoleptique. Les prix sont fixés à la bourse de Nairobi, et les producteurs touchent un prix qui reflète directement la qualité du produit final. Le café kenyan fait l'objet d'une norme nationale, les producteurs cofinancent un institut de recherche dédié à la recherche variétale et technique, les dégustateurs sont formés d'une manière reconnue par l'Etat. Dans ce sens, tous les fondamentaux de la bonne gestion d'une indication géographique sont en place. L'effet de cette organisation sur le prix et la rémunération des producteurs est sensible puisque le prix du café kenyan est en moyenne 10 % plus élevé que le café mondial entre 1990 et 2010. Cependant, en raison de changements politiques et institutionnels fondamentaux (nouvelle constitution, élections parlementaires), la loi sur les IG au Kenya n'est pas encore en vigueur. Cependant, l'IG est protégée au sens des accords internationaux sur la protection des droits de propriété intellectuelle, et la dénomination «café du Kenya» est donc protégée des contrefaçons qui seraient produites en-dehors du Kenya mais porteraient le nom «café du Kenya».

Au Cameroun, les outils législatifs de protection sui generis de l'IG sont en place et ont déjà été mobilisés pour l'enregistrement des deux premières IG en Afrique sub-saharienne: le miel d'Oku et le Poivre de Penja. Dans le cas du **cacao du Cameroun** et de cacaos locaux, la qualité est reconnue par les acheteurs en raison d'un pigment rouge bien spécifique, du taux de beurre et à la stabilité du grainage du cacao, qui en font un ingrédient de choix du point de vue de l'industrie agro-alimentaire. Cependant, la mobilisation de cette qualité liée à l'origine ne fait pas encore l'objet d'une stratégie affirmée pour mettre en valeur le cacao du Cameroun, ou les cacaos locaux pouvant présenter des spécificités organoleptiques notables liées aux terroirs. La filière n'a pas encore su se réformer efficacement: les différentes qualités ne sont pas reconnues «bord champ» à travers le mécanisme du paiement de prix aux producteurs selon la qualité, l'évaluation et les contrôles officiels de la qualité font l'objet de controverses parmi les acteurs de la filière et les normes sanitaires peinent encore à être respectées.

Dans les deux cas étudiés, les démarches autour de la qualification des produits sont bien amorcées. Au niveau national, les instances de gestion des deux produits (Coffee Board of Kenya et Interprofession Café cacao du Cameroun) ont établi des documents de référence et organisé des réunions pour informer les parties prenantes.

Il apparaît évident que les multiples blocages politiques, institutionnels et d'organisation des producteurs empêchent les IG de se mettre en place. En zone ACP, seul le Cameroun a enregistré deux IG. Une troisième sera enregistrée prochainement en Guinée (Café Zياما-Macenta) grâce à un projet pluriannuel comprenant à la fois un volet juridique et un volet d'appui aux acteurs de la filière (projet PAMPIG OAPI/AFD).

Ce nombre restreint de reconnaissance formelle d'IG est d'autant plus regrettable que du côté de la demande, plusieurs tendances fortes sont constatées: une demande locale existe pour des produits d'origine; dans les pays européens, les consommateurs affirment leur préférence pour les produits de niche différenciés par le goût: «crus», «premiums». Dans le même temps, les consommateurs se tournent de manière préférentielle vers les produits de l'agriculture durable et de commerce équitable. Or, on peut affirmer que si les IG deviennent des outils de promotion qui à la fois sécurisent les acheteurs intermédiaires ou finaux en termes de qualité organoleptique et incluent les exigences des normes de durabilité, leur potentiel devient très significatif.

Du point de vue des **benefices économiques pour les petits producteurs**, deux conditions doivent être réunies: le consommateur final doit reconnaître la qualité, et la payer; cette rémunération doit être équitablement répartie et bénéficier significativement aux petits producteurs. Bien que les produits soient souvent transformés dans les pays de destination (par exemple pour le café et le cacao, le thé, etc.), sans que le consommateur final ne soit toujours informé de l'origine, une demande croissante existe, non pas seulement en termes de produits «durables» mais également en termes d'origine. Or, de bons mécanismes de gouvernance sont des conditions à remplir pour que la qualification liée à l'origine produise tous ses effets. Sur ce point, les informations recueillies montrent que certains transformateurs sont ouverts pour identifier l'origine sur les produits finaux, mais un grand travail de sensibilisation et de résultats concrets en termes de régularité sur les qualités offertes reste à faire. Par ailleurs, les opérateurs des filières ne sont pas prêts à payer un différentiel de prix si ce différentiel n'est pas couvert par le consommateur final. L'exemple de la démarche de l'IG du Poivre de Penja au Cameroun démontre que cette démarche peut parfaitement fonctionner en contexte ACP, puisque le prix du poivre payé aux petits producteurs a doublé en 3 ans. Qu'il s'agisse de produits destinés principalement à l'export ou au marché national, on constate des différentiels de prix entre des produits avec une qualité liée à l'origine et des produits génériques. Ces différentiels apparaissent de manière manifeste sur les marchés cibles de ces produits. Cela

concerne des cafés, cacao et certaines épices telles que les poivres et sur les marchés locaux, nationaux et régionaux, des produits aussi divers que des légumes, des céréales ou du miel. Mais pour avoir un effet de redistribution verticale, les dynamiques de reconnaissance des origines doivent s'appuyer sur des systèmes de contractualisation favorables aux producteurs et sur la stabilité des liens commerciaux entre acheteurs et producteurs, qui permettent la structuration progressive des acteurs locaux et de la filière. A noter que les phénomènes d'exclusion sont inhérents à toute démarche IG du fait de la délimitation des zones de production et des exigences posées aux producteurs (cahier des charges).

En termes de **coûts**, on peut affirmer que le coût de l'IG n'est pas un frein discriminant par rapport au coût d'autres certifications: en effet, il a été clairement établi que les normes volontaires de durabilité s'imposent aux producteurs comme une condition posée par leurs principaux acheteurs et dans ce contexte, l'IG leur apparaît certainement plus accessible que les autres normes volontaires, car en tant qu'instrument de protection collectif, elle bénéficie plus facilement du soutien des institutions publiques. De plus, les deux études de cas montrent que, même si le lien au terroir est une notion encore mal ou insuffisamment interprétée par les acteurs de la filière et que les IG ne sont pas bien intégrées dans les programmes des institutions publiques de recherche, les capacités locales pour les recherches existent, avec parfois un bon modèle de financement (2% sur les exportations pour le café du Kenya par exemple) et des programmes de recherche qui démarrent sur ces thèmes actuellement dans les deux pays, avec le soutien technique et financier français. En revanche, les IG intéresseront plus ou moins l'industrie agro-alimentaire selon qu'elles permettent de répondre à leurs besoins en termes quantitatifs: les certifications privées de durabilité ont l'avantage de pouvoir s'appliquer dans tous les pays, alors qu'une IG se limitera à une zone donnée, et ne pourra donc satisfaire qu'une demande limitée. Si cet état de fait peut satisfaire les producteurs (le prix pourra évoluer à la hausse en raison d'une demande plus forte), il peut représenter un obstacle pour des industriels dont la préoccupation principale est de garantir des approvisionnements stables.

Les freins institutionnels locaux et les besoins de renforcement des capacités sont très élevés. Il est encourageant de constater que les dispositifs sur les IG ont été finalisés avec succès en Afrique de l'Ouest avec le soutien de l'Agence Française de développement dans le cadre du programme PAMPIG, en collaboration active avec les autorités nationales. Cependant, comme souligné plus haut, les obstacles restent nombreux, dont les trois principaux sont, au niveau national: autres priorités stratégiques de décideurs nationaux, mouvements fréquents des cadres des administrations concernées, arbitrages difficiles pour la tutelle entre propriété intellectuelle et agriculture.

En matière de **gouvernance au sein des filières**, les OP et les structures de concertation interprofessionnelle existent dans la plupart des cas et permettent de discuter la mise en place de l'IG. Mais on constate que les obstacles à ce niveau sont très nombreux. Il est en effet nécessaire pour les producteurs d'assurer à la fois la traçabilité des produits et l'organisation de la filière, et la recherche de débouchés rémunérateurs. La transition d'une non-structuration entretenue par des intermédiaires garants de l'écoulement d'un produit de basse qualité, à une structuration permettant une réelle appropriation de la commercialisation par les producteurs demande en effet à la fois une organisation efficace et des financements (pour financer l'appui technique, mais aussi et surtout les préfinancements des campagnes). Si les structures existent, elles sont souvent financées de l'extérieur et sont soumises à de fortes pressions externes à la filière. Comme l'IG requiert une structure collective de concertation, si cette structure n'existe pas ou fonctionne mal, c'est un frein réel à l'émergence de projets IG véritablement portés par la base. Mais si on arrive à structurer les filières IG, cette structure collective va en principe permettre de prendre en compte la position –

faible – des petits producteurs et ceci, mieux que dans les systèmes de gestion des normes de durabilité comme par exemple UtZ ou Rainforest Alliance.

En matière de **contrôles et certification**, l'étude montre que les contrôles publics existent, même s'ils concernent avant tout la qualité générique (cas du cacao du Cameroun) et parfois la qualité organoleptique (cas du café du Kenya). Des contrôles et une certification accrédités reconnus au plan international fonctionnent pour les normes de durabilité privées dans les pays ACP. Ce sont là de bonnes infrastructures de base pour faire fonctionner les IG dans ces pays. Cependant, on constate vite que les systèmes privés et publics fonctionnent en parallèle et ne communiquent pas, souvent parce que le système public de contrôle présente des lacunes. Comme sa fiabilité n'est pas assez élevée pour les acheteurs principaux, ceux-ci posent des exigences qui favorisent les systèmes privés parallèles. La surveillance du marché et la répression des fraudes sont quasiment inexistantes, bien qu'elles soient indispensables pour faire fonctionner le processus de rémunération de la qualité liée à l'origine. Leur effet est de diminuer les risques de fraude et d'usurpation. C'est une condition de base pour que les prix reflètent la préférence des consommateurs.

D'autre part, il est intéressant de constater que contrairement aux idées reçues sur les obstacles à la démarche IG, les coûts des contrôles et de la certification ne sont pas discriminants envers les IG car ils ne sont pas plus élevés que pour les autres normes volontaires.

Afin d'estimer le potentiel de la qualité liée à l'origine dans les pays ACP, cinq dimensions critiques ont été identifiées et évaluées: une harmonisation des bases de protection entre les pays ACP; l'accélération de la mise en œuvre des politiques IG; une protection effective par la certification et la surveillance du marché; la structuration des filières et l'inclusion des exigences de durabilité dans les IG. Deux hypothèses de contexte ont été prises en compte en plus: les accords internationaux sur la protection des IG et la demande pour les IG sur le marché européen.

L'étude des scénarios prenant en compte ces cinq dimensions montre que des impacts économiques positifs pour les petits producteurs ne sont possibles que si des soutiens financiers sont octroyés pour le renforcement des capacités institutionnelles et des interprofessions IG.

Par ailleurs, des primes de rémunération payées aux producteurs augmentent significativement les impacts positifs. Or, de telles primes existent principalement pour les certifications équitable et bio, dans une moindre mesure UTZ (laissées à l'appréciation des parties prenantes), mais les primes n'existent pas pour Rainforest Alliance par exemple.

L'évaluation des impacts environnementaux et sociaux des IG n'est pas facile à réaliser, car on manque de recul temporel sur les IG dans les pays ACP. Les impacts environnementaux et sociaux dépendent in fine des contenus des cahiers des charges, donc des modalités de la phase de qualification. La performance des OP, des interprofessions IG («groupements demandeurs») et des autorités publiques compétentes pour l'enregistrement sont des éléments cruciaux pour une qualification. Les IG, en mettant l'accent sur la structuration et la traçabilité de la production, constituent par ailleurs une base solide pour d'autres certifications (équitable, Bio et autres) pour lesquelles une prime est perçue. En laissant aux membres des IG toute latitude pour s'orienter vers différentes certifications, les IG permettent également une stratégie commerciale diversifiée, facteur d'autonomie et de résilience à moyen et long terme.

7.2 Recommandations

Les recommandations ci-dessous concernent à la fois les produits consommés localement et les produits exportés. Elles s'adressent aux producteurs des produits IG, aux gouvernements et institutions publiques des pays ACP et à la Commission européenne.

7.2.1 Pour les producteurs des produits IG

Qu'ils soient producteurs agricoles ou, selon les produits, engagés dans la production des intrants ou la transformation, les acteurs des filières IG sont eux-mêmes des vecteurs incontournables et centraux de l'expression des potentiels de la qualité liée à l'origine.

Renforcer les groupements porteurs des IG

Les IG existent, mais bien souvent, les groupements porteurs ne sont pas constitués, ou fonctionnent mal. Dans ce sens, la première préoccupation est la structuration des filières, et surtout la constitution des groupements IG eux-mêmes. Les mécanismes de la promotion de l'origine sont complexes, et mobilisent les acteurs à plusieurs niveaux: le technique pour la qualification des produits, l'organisationnel pour la mise en place des structures de gouvernance collective et le commercial pour la promotion. Les trois niveaux sont interconnectés et trouvent une base commune solide dans une vision partagée centrée sur le produit, sa qualité liée à l'origine et son développement. Cette vision du produit est l'élément fédérateur central qui permet le dépassement des conflits d'intérêts et des clivages entre les acteurs.

Développer des stratégies dans les dimensions commerciales autour de l'IG, en tenant compte des dimensions environnementale et sociale

Au-delà de l'IG dans la perspective de la protection du nom contre les usurpations, il faut intégrer dès le départ des préoccupations commerciales. Dans les stratégies de valorisation de l'origine, les responsables des structures de gestion du produit doivent en priorité veiller à une stratégie progressive. Le but est de permettre la mise en place d'une incitation financière forte à court terme afin de rallier les producteurs. Ceci est crucial si la stratégie est la reconnaissance du produit en tant qu'IG enregistrée, car ce processus se traduit par des exigences entraînant des coûts pour les producteurs. Avec le temps, les mécanismes institutionnels tels que la reconnaissance officielle de l'IG, les contrôles et la certification, et une promotion commune officielle consolident les effets de la démarche de reconnaissance. Les éléments importants de la réussite passent par des réussites économiques, un fort lien au terroir et la recherche de l'équilibre avec les ressources naturelles et humaines.

Répondre aux exigences du marché

Une certification IG prenant en compte à la fois les exigences sanitaires réglementaires et les critères de durabilité, surtout pour les produits d'exportation, est une piste prioritaire à suivre par les acteurs des filières IG. La démarche de promotion des qualités liées à l'origine doit en effet prendre en compte ces nouvelles tendances de fond du marché mondial. Il est donc recommandé de fonder les décisions sur des études de marché prenant en compte les attentes des consommateurs en matière de respect de normes non seulement sanitaires mais également de durabilité. La structure IG est pour cela particulièrement adaptée: traçabilité, structuration interprofessionnelle, animation interne.

7.2.2 Pour les gouvernements et institutions publiques des pays ACP

Définir l'agenda politique pour l'adoption des normes volontaires en tant qu'instrument d'accès aux marchés

Les états subissent l'agenda imposé par les multinationales en termes de normes volontaires, en lien avec une demande croissante des consommateurs et des acheteurs pour des produits agricoles et alimentaires qui respectent des exigences élevées vis-à-vis de l'environnement naturel, les conditions de travail et de rémunération des producteurs (Fairtrade) ou la santé humaine (salubrité des aliments). L'importance des normes volontaires de durabilité n'est souvent pas encore considérée dans les politiques des pays ACP. Or, chaque pays, dans le contexte commercial qui est le sien, peut prendre les devants et engager une réflexion sur les avantages et inconvénients des normes volontaires pour les produits et les producteurs, et formuler une politique claire envers ces démarches. Cette politique gagne à être inscrite dans les Documents Stratégiques pour la Réduction de la Pauvreté (DRSP) et mobiliser ainsi le soutien des donateurs.

En relation avec le potentiel que représentent les qualités liées à l'origine, il s'agit avant tout de clarifier le rôle des stratégies d'activation de ce potentiel dans le cadre plus général de la politique de la qualité et de la normalisation alimentaire. Cela signifie de mettre en place une coordination effective entre les différentes institutions compétentes autour de ces produits du terroir: propriété intellectuelle, politique agricole, développement rural, commerce, régulations d'hygiène et de salubrité pour citer les principales autorités concernées.

Une recommandation est donc pour les décideurs politiques et les autorités publiques de mener une réflexion approfondie sur la manière de renforcer les effets des normes volontaires par des appuis ciblés. Cette recommandation rejoint celle du forum des Nations unies sur les normes de durabilité (UNFSS), instauré en 2013 par la FAO, l'UNCTAD, le PNUE, l'ONUDI et l'ITC. Plusieurs actions concrètes peuvent être mises en œuvre au niveau national, que ce soit dans la **création des normes**, en instaurant activement un cadre favorable aux normes volontaires qu'elles soient publiques ou privées; dans le soutien à **l'adoption des normes par les producteurs** (diffusion d'informations, mesures incitatives, etc.); dans le soutien à **l'usage des normes**, en renforçant les capacités des producteurs de manière ciblée pour leur mise en conformité; dans le sérieux et la reconnaissance internationale **d'évaluation de la conformité**, en proposant un service national d'accréditation pour les organismes de contrôles et de certification des normes; enfin, dans le renforcement de la crédibilité des normes auprès des consommateurs par la **surveillance des étiquetages en magasin**.

Prendre les mesures de soutien financier de renforcement des capacités commerciales

La valorisation de l'origine ne résout pas l'ensemble des contraintes structurelles et organisationnelles qui caractérisent les filières des produits d'origine des pays ACP. Il faut donc articuler une action coordonnée dans laquelle le développement de l'IG n'est qu'une composante – qui peut être fondamentale – parmi l'ensemble des actions de développement du produit, qui peuvent consister en des actions structurelles sur la filière en matière de formation et de financement par exemple. En particulier, un levier de développement important pour les organisations de producteurs est la facilitation de l'accès aux finances. Les banques commerciales nationales sont souvent réticentes à prêter à des organisations de producteurs, et les banques agricoles ne sont pas toujours suffisamment bien outillées pour octroyer des prêts adaptés à des opérations d'exportation.

Harmonisations internationales (ADPIC, Accord de Lisbonne) et européennes

Les indications géographiques sont protégées au niveau multilatéral à trois niveaux principaux: celui des ADPIC (géré par l'OMC), celui de l'accord de Lisbonne (géré par l'OMPI) et celui du règlement 1151/2012 de l'UE (géré par la Commission Européenne).

Les états ACP peuvent entrer de manière individuelle dans un processus de reconnaissance à l'un ou l'autre de ces trois niveaux. Les exigences à remplir ne sont pas les mêmes dans les trois régimes de protection multilatérale. Une étude des aspects réglementaires de chaque état, et des dispositions à prendre pour satisfaire aux exigences des trois régimes, est nécessaire au cas par cas dans chaque état. Cependant, les cadres régionaux (OAPI, ARIPO et CARICOM) offrent des cadres réglementaires intermédiaires qui facilitent considérablement cette intégration dans les régimes de protection multilatéraux.

Une mise à niveau avec les accords ADPIC est un passage obligé pour les membres de l'OMC, auquel 60 pays ACP (sur 79) ont adhéré. Cependant, la conformité aux exigences de la protection des indications géographiques avec les accords ADPIC ne propose pas un cadre de valorisation étendu pour les producteurs dont les noms géographiques sont copiés et galvaudés. Pour ces producteurs, un cadre renforcé comme celui d'un registre séparé des indications géographiques permet des accords mutuels de protection avec les pays tiers, par exemple avec l'Union Européenne qui représente la moitié des exportations en valeur pour l'ensemble des pays ACP.

En fonction de leur contexte régional, mais aussi des produits concernés et des marchés prioritaires pour ces produits, les états peuvent faire le choix d'introduire un cadre réglementaire spécifique aux IG, et d'entamer les discussions bilatérales de reconnaissance mutuelle. Le but est de diminuer la pression concurrentielle exercée par des produits qui usurpent les réputations établies en utilisant les noms géographiques pour des produits qui ne proviennent pas des zones d'origine correspondantes. Le cadre des accords régionaux et bilatéraux avec l'Union Européenne est bien avancé et peut être développé dans la direction des reconnaissances mutuelles. Une recommandation à l'égard des états ACP est de faire la mise à niveau avec les exigences de l'OMC, mais aussi de faciliter la protection renforcée de leurs IG nationales sur les marchés cibles par une accession à l'accord de Lisbonne, et de faire le pas de la reconnaissance mutuelle des IG avec l'Union Européenne.

Intégration régionale: vers une harmonisation entre les états ACP pour faciliter les échanges et les accords multilatéraux

L'intégration régionale en Afrique est un enjeu très important. L'harmonisation des régimes de protection de l'origine va apporter une contribution exemplaire et majeure à cet aspect de l'intégration régionale en Afrique. De plus, cette harmonisation entre les pays ACP va lever un point très sensible de la récompense des qualités liées à l'origine sur les marchés: il s'agit de l'obtention des prix premiums est la reconnaissance du signal de qualité supérieure que peut représenter l'IG. En effet, une forte visibilité de cette signalétique «IG» est un facteur indéniable de succès auprès des acheteurs. La recommandation est de renforcer cette visibilité par un niveau élevé d'harmonisation et d'équivalence entre les régimes juridiques de la protection des IG entre les différents pays ACP, et ce, à plusieurs niveaux: définition légale de l'IG, consistance du lien entre le produit et son origine, garantie par les procédures de reconnaissance de l'IG et par les contrôles et la certification, et promotion par une identification visuelle claire «Indication Géographique».

Accélération de la mise en œuvre des réglementations IG

Souvent les états privilégient des IG nationales, mettant en avant la renommée du nom du pays (par exemple le cacao du Cameroun, ou le café du Kenya), répondant ainsi à une demande de type

industrielle, pour une qualité plutôt générique. Une telle approche présente deux risques majeurs que sont une grande hétérogénéité qualitative du produit IG et une faible identité sur le marché. Il est donc important de prendre en considération les qualités liées à des terroirs plus petits, qui produisent des qualités spécifiques valorisables sur des marchés de niche. La recommandation est de veiller à ce que les réglementations n'écartent pas la possibilité des IG plus locales qui ont une spécificité liée au terroir plus forte.

Le succès d'une initiative IG est fortement tributaire des processus à la fois de sa qualification (définition concertée des règles) et de sa gestion collective après son enregistrement. Ces processus sont encadrés par les réglementations de l'état. L'expérience montre que les institutions publiques locales et régionales ont un rôle à jouer dans leur mise en œuvre et que, dans la perspective du développement durable, ces processus gagnent à être initiés par la base. Il est dès lors crucial que les réglementations mises en place exigent:

- une représentativité de l'organisation qui demande l'enregistrement;
- des mécanismes qui assurent l'agrément de la majorité des producteurs pour les règles proposées (séances publiques, procédures d'opposition);
- le renforcement de la participation des différentes parties prenantes dans le processus d'enregistrement, en particulier les petits producteurs.

La recommandation est que les réglementations nationales établissent clairement l'exigence que les stratégies de valorisation des qualités liées à l'origine, qui comprennent la mobilisation de l'outil de protection «IG», soient portées par les acteurs locaux organisés collectivement, sous la forme d'OP ou de groupe interprofessionnel. Dans le cadre des actions des autorités locales, il est recommandé que les actions suivantes soient privilégiées:

- La promotion des produits typiques de la région en en faisant l'inventaire afin que le potentiel des produits dont la qualité est liée à l'origine soit activé par les producteurs locaux eux-mêmes.
- L'appui aux différents acteurs locaux impliqués dans le système IG en renforçant leurs connaissances sur les potentiels et les outils de valorisation.
- La facilitation des processus de la qualification de l'IG et de son enregistrement, par exemple en jouant un rôle de médiation entre des acteurs dont les intérêts peuvent être divergents, et en orientant les choix collectifs si nécessaire.
- La sensibilisation et l'incitation des acteurs à prendre en considération les aspects de durabilité, dans ses dimensions sociales et environnementales.

Renforcement des compétences des décideurs, ONG et syndicats, enseignants et chercheurs

La valorisation des qualités liées à l'origine requiert un effort important de mise à niveau des connaissances et compétences de toutes les parties prenantes qui ont un rôle d'encadrement des producteurs dans les pays ACP. A cet égard, le succès dépend fortement des programmes de formation des différents acteurs: décideurs politiques et administrations publiques, acteurs de la société civile (ONG et syndicats de représentation des intérêts des différents acteurs des filières), ainsi que agents de développement, techniciens agricoles, enseignants et chercheurs dans les instituts publics de recherche et de formation.

Programmes de recherche sur IG dans quelques pays pilotes

Partout où cela est possible, les stratégies de promotion des produits liés à l'origine gagnent à bénéficier des programmes de recherche locaux, nationaux, régionaux et internationaux. Les besoins

en recherche sont très larges: ils vont des aspects techniques à ceux économiques et institutionnels, en passant par les mesures d'impacts. Dans certains cas, les modes de financement de la recherche permettent de lancer les programmes au niveau local et national (c'est le cas pour le café du Kenya, puisqu'un prélèvement sur les prix payés par les acheteurs permet de financer la *Coffee Research Foundation*). La recherche prioritaire concerne les aspects techniques sur le lien au terroir, dans la double perspective des délimitations des zones de production et de définition des contenus techniques des cahiers des charges. Cependant, les recherches socio-économiques des filières des produits IG, avec la caractérisation des acteurs et des principes de gouvernance ainsi que de rémunération des qualités, sont fondamentales pour engager les acteurs dans les processus d'innovation sociale de la dimension collective des produits IG. Des mécanismes de recherche participative ayant des vertus sur la mobilisation des parties prenantes sont à favoriser en priorité.

7.2.3 Pour la Commission Européenne

Les consommateurs européens ont des exigences croissantes en termes de qualité spécifique des produits importés de la zone ACP, en termes sociaux et environnementaux. Ces attentes se mesurent aisément avec l'accroissement rapide des parts de marché de produits certifiés par des normes privées de certification durable, promues par les multinationales de l'agro-alimentaire. Les IG, pour lesquelles les états jouent un rôle important de reconnaissance et de protection, ne connaissent pas de progression comparable, alors qu'elles sont potentiellement porteuses d'impact social et environnemental important et durable, et s'inscrivent dans un développement territorial allant souvent au-delà de la filière considérée. La Commission Européenne a historiquement fortement contribué à l'émergence de nombreuses IG en Europe. Elle doit donc pouvoir davantage qu'aujourd'hui favoriser les IG en zone ACP, comme facteurs de développement local, de structuration des filières, d'appropriation par les acteurs locaux du potentiel de leurs produits.

Ces appuis peuvent être de deux natures: institutionnels et commerciaux.

Programmes d'appui institutionnel

La justification de programmes d'appui tient autant au potentiel que représentent les démarches de qualification de l'origine qu'à la mise en conformité des producteurs par rapport aux exigences de mise en conformité et de certification des marchés internationaux, ou à celles des marchés locaux.

Les IG, telles que définies par exemple dans le cadre réglementaire de l'OAPI, représentent en effet une voie d'excellence pour atteindre les buts d'une garantie élevée de la qualité dans la valorisation des qualités organoleptiques. Cette dimension est unique pour les démarches IG par rapport aux autres normes sanitaires ou de durabilité (qui concernent plus des pratiques agricoles durables vis-à-vis de l'environnement et d'équité dans la rémunération des petits producteurs). Les outils juridiques de protection des IG fondés sur une simple protection de la provenance en combinaison avec le droit des marques représentent aussi une protection des noms géographiques de référence pour ces produits, et sont aussi considérés dans les recommandations qui suivent. Dans la perspective de faciliter les effets positifs à l'échelle de tous les pays ACP, il est crucial que les autres institutions de l'intégration régionale (ARIPO et CARICOM) tiennent leurs engagements pour l'adoption des cadres juridiques de protection des IG au même degré que l'OAPI.

Dans le contexte des pays ACP, sur la base des constats faits dans le cadre de cette étude, on peut identifier les priorités suivantes:

- Les programmes d'appui aux IG devraient être mis en œuvre en intégrant de manière substantielle les **dimensions de salubrité sanitaire et de durabilité**.

- La **reconnaissance mutuelle des IG enregistrées dans les pays ACP**: une protection étendue dans les pays ACP amplifie la portée économique de ces démarches d'une manière significative, du moment que l'Union Européenne est un marché très important pour les pays ACP, et que les pays de l'Union Européenne ont un cadre réglementaire prévoyant la protection élargie des IG (règlement 1151/2012).
- La démarche ciblée d'intégration du soutien aux IG dans les pays ACP par les moyens de **l'aide au développement** est urgente et importante: les conclusions mettent en évidence que le potentiel de développement lié à ces démarches de valorisation de la qualité liée à l'origine ne peut être activé que par des programmes d'appuis financiers conséquents. Il s'agit là de programmes de type «Acteurs Non Etatiques» (ANE) principalement, mais également «Autorités Locales» (AL), par exemple par le biais de coopérations décentralisées, favorisant les partenariats entre «IG Nord» et «IG Sud» et impliquant la société civile en Europe et dans les pays ACP.
- En particulier, dans le cadre de ces programmes d'appui, l'appui aux **capacités institutionnelles** est important: les capacités techniques de l'enregistrement des indications géographiques, un cadre législatif qui corresponde aux exigences internationales et la compréhension des différents outils de protection sont les principaux aspects à consolider dans les pays ACP. Certains pays, comme le Cameroun, ont déjà bénéficié de programmes d'appui importants et peuvent servir de cadre de référence et de formation pour les pays de leur sous-région.
- Des programmes de **recherche-développement** doivent également être appuyés, afin de promouvoir une implication des instituts de recherche agronomique nationaux dans la promotion des IG en particulier, de traçabilité, de certification et de gouvernance des filières en général. Les premières expériences faites en la matière, par exemple au Kenya et au Cameroun, montrent des synergies importantes.
- Le soutien ciblé pour la mise à niveau **des organismes d'accréditation, de contrôle et de certification**: les organismes doivent accéder aux reconnaissances internationales (pour les organismes d'accréditation) ou nationales (pour les organismes de contrôle et de certification). Les reconnaissances obtenues par des organismes localisés dans les pays eux-mêmes génèrent des économies de coûts importantes par rapport aux certifications octroyées par des auditeurs qui se déplacent depuis les pays du nord.

Programmes d'appui aux capacités commerciales

Il est important de prévoir des appuis directs au secteur privé pour renforcer ses capacités commerciales. Si, en Europe, l'outil juridique a historiquement été mobilisé par les producteurs pour défendre leurs produits, on constate dans les pays ACP que l'outil juridique est proposé aux producteurs par les autorités ou les donateurs dans le cadre de projets-pilotes, avec une articulation faible avec les filières.

Dans cette dimension, les résultats de l'étude montrent que les actions suivantes sont prioritaires:

- L'appui aux capacités de **bonne gouvernance des filières** des produits dont la qualité est liée à l'origine est également une base pour se positionner sur les marchés: la gestion collective des produits doit fédérer non seulement les producteurs mais tous les acteurs de la filière jusqu'au produit fini. Des échanges avec des filières qui ont déjà fait des démarches collectives réussies de promotion des produits en lien avec leur origine sont un bon moyen d'arriver à ce but.
- La mise en œuvre de programmes de qualifications inclusives, pour arriver à inclure pendant la phase de qualification des produits (élaboration des cahiers des charges) **les exigences de**

durabilité et de sécurité sanitaire demandées sur les marchés par les acheteurs, spécialement pour les produits d'exportation tels que café, thé, cacao. L'IG bénéficierait dans ce cadre d'une double ou triple certification (IG, Bio, Equitable par exemple).

- La promotion des produits locaux par des campagnes d'information et de sensibilisation, dans les pays de l'UE (en lien avec les produits d'exportation), mais également dans les pays ACP, en lien avec l'importance des produits traditionnels non seulement pour dynamiser l'agriculture locale, mais également le développement territorial (industrie agro-alimentaire, tourisme, environnement, emplois directs, indirects, induits, etc.), de manière durable.
- Dans ce cadre, des programmes ANE et AL sont prioritaires, en appui aux acteurs des filières concernées, en lien avec la société civile et les autorités locales, et doivent pouvoir être combinés aux programmes de recherche, dans le cadre de programmes de type EU-ACP pour la science et la technologie (pour l'appui à la traçabilité, à la double ou triple certification, etc.), ainsi qu'aux programmes d'éducation au développement et sensibilisation (DEAR). Les produits d'origine et produits agricoles traditionnels doivent donc être l'objet d'appels à proposition ciblés, permettant de mobiliser des moyens complémentaires, combinant développement, recherche et sensibilisation dans les pays ACP.

Les programmes d'appuis peuvent, dans certains cas, avoir pour objectif de renforcer les compétences des ONG locales. En effet, leur action est souvent fondamentale dans les processus de prise de conscience des acteurs, de valorisation du produit et de reconnaissance de l'IG.

- Réunir les données consolidées renseignant sur la validité de l'approche IG et les conditions dans lesquelles elle gagne à être mise en œuvre. Pour cela, les ressources nécessaires à la mesure d'impacts économiques, sociaux et environnementaux doivent être prévues pour toute initiative appuyant des produits IG spécifiques. Tout projet ou action d'appui est une occasion pour mener des évaluations ex-ante et ex-post permettant de quantifier les effets de l'enregistrement en tant qu'IG et des stratégies de commercialisation qui y sont liées.

Concernant les produits locaux, l'Union Européenne met déjà en œuvre de nombreux programmes d'appui à l'agriculture familiale, qui peuvent être mobilisés pour promouvoir les produits d'origine. Des synergies avec le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce²⁶ (STDF) de l'OMC devraient pouvoir se mettre en place. De la même façon, des synergies sont à rechercher avec le programme «Qualité et Origine²⁷» mené depuis 2008 à la FAO, le programme «Infrastructures des normes et de la conformité»²⁸ de l'ONUDI et les actions de soutien aux indications géographiques de l'OMPI.

Pour finir, il est important de souligner l'importance cruciale de **la mise en place de mécanismes de financement incitatifs à l'adoption des IG**. En effet, les petits producteurs subissent des pressions économiques à court terme telles qu'ils doivent, pour innover, avoir des garanties de revenus supérieurs non seulement à moyen terme, mais aussi et surtout à court terme étant donné les coûts importants de mise en conformité et de mise à niveau des connaissances. En contexte ACP, des solutions peuvent être trouvées, d'autant meilleures que les partenaires techniques et financiers prennent les bonnes options et consolident les institutions capables de garantir le fonctionnement

²⁶ http://www.standardsfacility.org/Files/KeyDocs/STDFFactSheet_FR.pdf

²⁷ <http://www.foodquality-origin.org/>

²⁸ <http://www.unido.org/what-we-do/trade/quality-and-compliance-infrastructure/standards-and-conformity.html>

de la fixation des prix et de paiement des primes car ce système a fait ses preuves, par exemple dans le cas du café du Kenya, pour améliorer l'effet «qualité liée à l'origine» sur le revenu des petits producteurs. La plupart des normes privées pallient aux insuffisances des garanties étatiques sur la salubrité et la durabilité, sans pour autant mettre en place des mécanismes de partage des bénéfices à plus long terme au sein de la filière (à l'exception notable des normes de commerce équitable). Ces risques importants de l'exclusion des petits producteurs doivent être pleinement pris en compte dans la conception des programmes d'appui, et en particulier dans la conception des politiques de mise en place des IG, pour qu'elles soient inclusives et permettent une équité dans la redistribution des valeurs créées auprès des consommateurs.

Le caractère public des IG est à la fois une bonne occasion d'apporter des solutions à ce problème de financement, même si les défis restent énormes. De ce point de vue, les priorités ont été identifiées:

- La nécessité de renforcer les institutions publiques en charge des contrôles officiels de la qualité sanitaire, de manière concertée avec les systèmes de normes volontaires.
- Le soutien au fonctionnement voire à la mise en place de mécanismes de marché transparents qui assurent des rétributions les plus équitables possible des acteurs des différents échelons des filières (bourse, relations contractuelles, etc.).
- La prise en compte ciblée des **besoins des petits producteurs dans les mécanismes de financement**: les résultats économiques de l'étude montrent que les petits producteurs doivent bénéficier d'une prime qualité suffisante pour payer les coûts supplémentaires liés à la mise aux normes de l'IG et la certification. Ceci d'autant plus que la durabilité gagne à faire partie intégrante des cahiers des charges IG si l'on espère convaincre les acheteurs et les consommateurs. Les mécanismes de paiement de ces primes en eux-mêmes sont une question sensible en contexte ACP. Les gouvernements doivent inciter à la mise en place de systèmes qui garantissent le paiement de ces primes, en s'inspirant de bonnes pratiques ayant fait leur preuve, par exemple celles pour le café du Kenya.
- La reconnaissance par les banques européennes éthiques (voire par les banques européennes dans leur ensemble) d'une spécificité des produits d'origine ou traditionnels, donnant accès à des facilités de crédit telles que celles octroyées pour les produits équitables. Le «contenu développement local» des porteurs de démarches d'exportation pourrait être évalué - en s'appuyant sur les outils de traçabilité et de suivi mis en place - et un crédit octroyé sur la base d'un contrat signé avec un importateur européen, confirmant par ailleurs par sa politique d'achat le «contenu développement local» des exportations²⁹.

²⁹ En se rapprochant des indicateurs de type «credibility standards» développés par ISEAL Alliance (<http://www.isealalliance.org/our-work/defining-credibility/credibility-principles>)

BIBLIOGRAPHIE

ACF, 2012. Etude sur les filières Café et Cacao dans les départements de Zouan Hounien et de Toulepleu.

ADOLPHE C., BOISVERT V., Nommer et contrôler: les appellations de café en Ethiopie.

AGRITRADE, 2009. Enjeux du commerce dans le secteur di café pour les pays ACP. AGRITRADE, 2011. Note de synthèse sur le secteur du café.

ARFINI F., CAPELLI M.G., 2009. The resilient character of PDO/PGI products in dynamic food markets, paper presented at 113th EAAE Seminar "A resilient European food industry and food chain in a challenging world", Chania, Greece, September 2009.

ARRIGHETTI A. and MANCINI M.C. , 2002. Intermediate institutions and local development: the Parmigiano Reggiano case, in Atti del Seminario SYAL "Local agri-food systems: products, enterprises and the local dynamics", Montpellier (Francia), 16-18 ottobre 2002.

ARSLAN A., The Effects of the Coffee Trademarking Initiative and Starbucks Publicity on Export Prices of Ethiopian Coffee.

AURIOL E., SCHILIZZI S., 2003. Quality Signaling through Certification. Theory and an application to agricultural seed markets.

BACON, C.M., 2008. Are Sustainable Coffee Certifications Enough to Secure Farmer Livelihoods? The Millennium Development Goals and Nicaragua's Fairtrade Cooperatives. *Globalizations*, 5 (2): 259 — 274.

BAGAL M., VITTORI M., 2010, Rapport sur le potentiel des Indications Géographiques en Côte d'Ivoire, produits potentiels et cadre juridique pertinent.

BAGAL M., VITTORI M., 2011, Manuel sur les IG dans les pays ACP.

BAGAL M., BARJOLLE D., VANDECANDELAERE E., 2011. Qualité liée à l'origine et Indications géographiques: Quelles perspectives pour le développement rural en Afrique? - Rapport préparé pour le Séminaire régional OAPI-FAO 8-10 décembre 2011, Conakry (Guinée)

BARJOLLE D., 2010, Economic Rationale and Basic Policy Framework for Using GIs in Product Development and Promoting Competitiveness, Conférence de l'Union Européenne organisée par Trade-com, Cape Town, May 2010.

BARJOLLE D., CHAPPUIS J.-M., 2000. Transaction Costs and Artisanal Food Products», In: Actes de la Conférence annuelle de l'ISNIE (International Society for New Institutional Economics), Tuebingen (D), 22-24 septembre 2000.

BARJOLLE D., CHAPPUIS J.M., 2000. "Coordination des acteurs dans deux filières AOC. Une approche par la théorie des coûts de transaction", *Économie rurale*, juillet-août 2000, numéro 258, pp. 203-212.

BARJOLLE D., SYLVANDER B., 2002. "Some Factors of Success for «Origin Labelled Products» in Agro-Food Supply Chains in Europe: Market, Internal Resources and Institutions", *Économie et Société*, n°25, vol. 9-10, p. 1441-1461.

BARJOLLE D., SYLVANDER B., 2003, Facteurs de succès des produits d'origine certifiée dans les filières agro-alimentaires en Europe: marchés, ressources et institutions. In: «Productions animales», 16 (2003), p. 289-293.

BARJOLLE D., THÉVENOD-MOTTET Erik, 2004. «Ancrage territorial des systèmes de production: le cas des Appellations d'Origine contrôlée».in Industries Alimentaires et Agricoles, 6 (June), pp.19-27.

BARJOLLE D., THÉVENOD-MOTTET Erik, 2005. «Economic Aspects of Geographical Indications», in Biodiversity and Local Ecological Knowledge in France, L. Bérard, M. Cegarra et alli (ed.), CIRAD-IDDRIFB-INRA, pp. 213-219.

BARJOLLE D., REVIRON S., SYLVANDER B., 2007. Création et distribution de valeur économique dans les filières de fromages AOP. Economies et Sociétés, Série «Systèmes agroalimentaires», AG, n°29, 9/2007, p.1507-1524.

BARJOLLE D., PAUS M., PERRET A., 2009. Impacts of Geographical Indications. Review of Methods and Empirical Evidence.

BARJOLLE D., JEANNEAUX P., MEYER D., 2011, Raising rivals' costs strategy and localized agro-food systems in Europe, EAAE Congress, "Change and Uncertainty", August 30 to September 2, 2011, Zurich, Switzerland.

BARJOLLE D., VANDECANDELAERE E., AND AL., 2013 Roles of public actors in the voluntary standards, FAO.

BASTIDE P., 2010. CTA Atelier IG café cacao Yaoundé. Cacao et IG: quels enjeux?

BART S., 2006. A Fair Share for Small Holders, A value chain analysis of the coffee sector.

BELLETTI G., BURGASSI T., MANCO E., MARESCOTTI A., PACCIANI A., SCARAMUZZI S., 2007. The roles of geographical indications on the internationalisation process of agri - food products 105th EAAE Seminar 'International Marketing and International Trade of Quality Food Products', Bologna, Italy, March 8-10, 2007.

BELLETTI G., MARESCOTTI A., GALTIER F., 2007. Case Study Report: Pico Duarte Coffee. Siner-GI and Department of Economics, University of Florence.

BELLETTI G., MARESCOTTI A., 2006. "GI Social and Economical Issues", WP2 Report, Siner-GI project (European research project), 54 p.

BELLETTI G., MARESCOTTI A., 2010. Methodological guidelines for the monitoring and evaluation of the impacts of GIs.

BELLETTI G., MARESCOTTI A. 2011, "Evaluating the effects of protecting Geographical Indications: scientific context and case studies", in: BELLETTI G., DEPPELER A., MARESCOTTI A., PAUS M., RÉVIRON S., STAMM H., THÉVENOD-MOTTET E. (ed.), "The effects of protecting Geographical Indications. Ways and means of their evaluation", Swiss Federal Institute of Intellectual Property, Berne, Publication n.7 (07.11), pp.31-121.

BELLETTI Giovanni, BURGASSI T., MARESCOTTI A., SCARAMUZZI S., 2006. "The effects of certification costs on the success of a PDO/PGI". In Theuvsen Ludwig, Spiller Achim, Peupert Martina, Jahn Gabriele (Editors): Quality Management in Food Chains. Wageningen Academic Publishers, forthcoming.

- BENITEZ D., BOUAMRA-MECHEMACHE Z., CHAABAN J.,** 2005. Public Labeling Revisited: The Role of Technological Constraints Under Protected Designation of Origin Regulation, European Association of Agricultural Economists>2005 International Congress, August 23-27, 2005, Copenhagen, Denmark.
- BERNARD S.,** 2004. Libéralisation du marché du café et inégalité. Université de Montréal.
- BISSELEUA, D. H. B., MISSOUP, A. D., VIDAL, S.** 2009. Biodiversity Conservation, Ecosystem Functioning, and Economic Incentives under Cocoa Agroforestry Intensification. *Conservation Biology*, 23(5), 1176-1184.
- BIZET J.,** 2005. Réflexion sur les moyens de mieux assurer le respect et la promotion des indications géographiques agroalimentaires à l'échelle internationale.
- BLACKMORE E., KEELEY J.,** 2012. Pro-poor Certification, IIED.
- BONNET C., SIMIONI M.,** 2001. Assessing consumer response to protected designation of origin labelling: a mixed multinomial logit approach, *European Review of Agricultural Economics*, 28 (4): 433-449.
- DAILY, G. C., POLASKY, S., GOLDSTEIN, J., KAREIVA, P. M., MOONEY, H. A., PEJCHAR, L., et al.** 2009. Ecosystem services in decision making: time to deliver. *Frontiers in Ecology and Environment*, 71, 21-28.
- BONTEMPS C., BOUAMRA-MECHEMACH Z., SIMIONI M.,** 2011. Firm Survival and Quality Labels in the Food Industry, International Congress, August 30-September 2, 2011, Zurich, Switzerland.
- BOUAMRA-MECHEMACHE Z., CHAABAN J.,** 2010. Is the Protected Designation of Origin (PDO) Policy Successful in Sustaining Rural Employment? 116TH EAAE SEMINAR "Spatial Dynamics in Agri-food Systems: implications for Sustainability and Consumer Welfare". Parma (Italy) October 27th -30th, 2010.
- BOUAMRA-MECHEMACHE Z. AND JIANYU YU,** 2011. Quality Choice, Competition and Vertical Relationship in a Market of Protected Designation of Origin Agricultural & Applied Economics Association's 2011 AAEA & NAREA Joint Annual Meeting, Pittsburgh, Pennsylvania, July 24 -26, 2011.
- BRAMLEY C., BIENABE E., KIRSTEN J.,**2009. The economics of Geographical Indications towards a conceptual framework for geographical indication research in developing countries.
- BRIDIER B., CHABROL D.** 2010. Indications géographiques en Afrique de l'Ouest: Geographical indications in West and Central Africa: think diversity. In: Seiny Boukar L. (ed.), Boumard Philippe (ed.). *Savanes africaines en développement: innover pour durer. Actes du colloque*, Garoua, Cameroun, 20-23 avril 2009 . [Cd-Rom]. N'Djamena: PRASAC, 17 p. Colloque Savanes africaines en développement: Innover pour durer, 2009-04-20/2009-04-23, Garoua, Cameroun.
- CAMARA T. H., HABA M.,** 2004 Piment de Mamou. Fiche simplifiée pour le repérage de produits susceptibles d'être reconnus en Indications géographiques.
- CANADA J. S. and VAZQUEZ A.M.,** 2005. Quality certification, institutions and innovation in local agro-food systems: protected designations of origin of olive oil in Spain. *Journal of Rural Studies*, 21, 475-486.
- CARACCILO F., GORGITANO M.T., LOMBARDI P., SANNINO G., AND VERNEAU F.,** 2011. Responsibility and Sustainability in a Food Chain: A Priority Matrix Analysis, *Int. J. Food System Dynamics* 2(3), 2011, 292-304.

- CARDEBAT, J.-M., & FIGUET, J.-M.**, 2004. What explains Bordeaux wine prices?. *Applied Econometrics Letters*, 11(5), 293–296.
- CERNICCHIARO S., GIACOMINI C., MANCINI M.C. ET AL.**, 2007. *Lo sviluppo dei marchi geografici collettivi e dei segni distintivi creati tutelare e valorizzare i prodotti freschissimi*, Franco Angeli, Milano.
- CHAPADOS A., SAUTIER D.**, 2009 *De la qualification des produits agroalimentaires à la diversité culturelle et biologique: une analyse comparée de quatre expériences d’indications géographiques dans les pays du Sud.*
- CHARLERY DE LA MASSELIERE B., MBATARU P.**, 2007, *Les fondements économiques de la guerre du café du Kenya*, Editions de l'E.H.E.S.S. | *Etudes rurales*, 2007/2 - n° 180, pages 229 à 242
- CHEGE, J.**, 2012. *Value Addition in Coffee Industry in Kenya: Lessons from Cut Flower Sector.*
- CHERVEL M.**, 2008, *Mondialisation des marchandises et et marchandisation du monde; matériau de pensée économique pour le nouveau siècle*, PUBLISUD.
- COCOABAROMETER, 2012**, *Cocoabaometer 2012*
- CONDLIFFE, K., KEBUCHI, W., LOVE, C., RUPARELL, R.**, 2008. *Kenya Coffee: a Cluster Analysis.*
- CONSEIL NATIONAL DE L’ALIMENTATION**, 2003. *Avis sur le développement des signes d’identification de la qualité et de l’origine des produits agricoles et alimentaires, nationaux et communautaires, avis du CNA n°45.*
- CONSUMERS INTERNATIONAL AND INTERNATIONAL INSTITUTE FOR ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT**, 2005. *From bean to cup: How consumer choice impacts upon coffee producers and the environment.* Consumers International.
- COULTER J., THE NRGROUP and ABENA P.E.**, 2010. *Report for UNCTAD – Study of Value Chain Finance for Coffee and Cocoa in Cameroon.*
- CTA**, 2010. *Rapport de l’atelier tenu à Yaoundé, Cameroun. Indication géographique, défis et opportunités pour le secteur café – cacao au Cameroun.*
- CTA**, 2010. *Geographical Indications: challenges and opportunities for the coffee and cocoa sectors in Cameroon*
- CTB**, 2011. *Le Cacao, un levier de développement.*
- DA SILVA C.A.**, 2007. *Guidelines for rapid appraisals of agrifood chain performance in developing countries.* Agricultural Management, Marketing and Finance Occasional Paper 20, FAO. Rome.
- DAUCE P. & SURRY Y.**, 2009. *Les effets d’entraînement du complexe agroalimentaire au niveau local.* In *Politiques agricoles et territoires*. F. Aubert, V. Piveteau and B. Schmitt. Versailles, Editions Quae: 21-48.
- DAVIRON S.**, 1996. *The rise and fall of governmental power on the international coffee market in M.* Griffon, P. Guillaumont (Eds.), *Economics of agricultural policies in developing countries*, Editions de la Revue Française d’Economie, Paris.
- DAVIRON B., PONTE S.**, 2005. *The Coffee Paradox*, London, Zed Books.

- DAVIRON, B., VAGNERON I.**, 2011. "From commoditisation to de-commoditisation... and back again. Discussing the role of sustainability standards for agricultural products", *Development Policy Review*, 29(1):91-113.
- DAVIRON, B.**, 2002. 'Small Farm Production and the Standardization of Tropical Products'. *Journal of Agrarian Change* 2(2): 162-184.
- DE BATTISTI B., MAC GREGOR A.J., AND GRAFFHAM A.**, 2009. Standard bearers: Horticultural exports and private standards in Africa. International Institute for Environment and Development, London
- DESQUILBET M., HASSAN D., MONIER-DILHAN S.**, 2006. Are geographical indications a worthy quality signal? A Framework on Protected Designation of Origin with Endogenous Quality Choice, American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Long Beach, California, July 23-26, 2006.
- DIABI S., KAMAU C.N.**, 2011. Kenya Wheat Report. USDA Foreign Agricultural Service.
- DIMARA E., SKURAS D.**, 2003. "Consumer evaluations of product certification, geographic association and traceability in Greece", *European Journal of Marketing*, 37, pp. 690-705.
- DOCHERTY, C.**, 2012. Branding agricultural commodities: the development case for adding value through branding. IIED.
- DONATI M., MANCINI M.C., MENOZZI D.**, 2012. Il distretto del Prosciutto di Parma tra tipicità e sostenibilità, *Economia & Diritto Agroalimentare XVII*: 133-159. **DRUM COMMODITIES**, 2012. An Introduction to the Cameroon Cocoa Industry.
- DOGAN B., GOKOVALI U.**, 2012. Geographical indications: the aspects of rural development and marketing through the traditional products in *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 62
- EBOUTOU L.Y.**, 2009. Rentabilité financière des agroforets a base de cacao enrichies par des arbres domestiques dan le bassin de production du centre, Cameroun.
- EDOU-EDOU P.**, 2008, Forum sur les Indications Géographiques et les appellations d'origine, in the Mediterranean, 8-9 novembre 2007
- ESTEVE M., PAUS M., BERNARDONI P., BARJOLLE D.**, 2011. Perspectives et limites du développement de filières sous Indications Géographiques dans les Balkans, *Economie Rurale*, numéro 325-326, pp. 145-157, septembre-décembre 2011, Paris.
- EUROPEAN COMMISSION**, 2001. A framework for Indicators for the Economic and Social Dimensions of Sustainable Agriculture and Rural Development. Bruxelles, Commission staff working paper.
- FAUTREL V., SUREAU S., THIRION M.C., et VITTORI M.**, 2009, Les indications géographiques pour les pays ACP: solution ou mirage ?
- FISHER, B., TURNER, R. K., MORLING, P.** 2009. Defining and classifying ecosystem services for decision making. *Ecological Economics*, 683, 643-653.
- FITTER R., KAPLINSKY R.**, 2001. Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? a value chain analysis, DS Bulletin paper.
- FLO**, 2011. Fairtrade Standard for Coffee for Small Producer Organizations.
- FRANCOIS M., PRAK S.** et al., 2009. Indications Géographiques: protéger les marques de territoire au profit des producteurs ruraux. GRET-CEDAC.

FOURNIER S., VERDEAUX F., AVRIL M., DURAND C., 2005. Le développement des indications géographiques au sud: attentes des acteurs locaux et fonctions jouées. Etudes des cas en Indonésie et en Ethiopie.

FRAYSSIGNES J., 2007. "L'impact économique et territorial des Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine. Rapport d'étude", Conseil Régional Midi-Pyrénées, Institut Régional de la Qualité Alimentaire Midi-Pyrénées Tip-533.

FRAYSSIGNES, J., 2007. L'impact économique et territorial des Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine - une analyse à travers les exemples AOP/AOC Rocamadour, IGP Label rouge Agneau fermier du Quercy, IGP Label rouge Haricot Tarbais et Label rouge Boeuf fermier Aubrac. IRQUALIM.

FRAYSSIGNES, J., 2009. L'impact économique et territorial des Signes d'identification de la Qualité et de l'Origine - aspects comptables, évaluation de l'importance économique, synergies entre activités. IRQUALIM.

FUSILLIER J. L., PARROT L., BENOIT-CATTIN M. & BASQUIN H., 2009. Les effets économiques d'une filière agricole évalués par une matrice de comptabilité sociale: le cas du sucre à l'île de la Réunion. Economies et Société. Série systèmes agroalimentaires 31: 1815-1834.

GABRE-MADHIN E., 2009 A Market for all Farmers: Market Institutions and Smallholder Participation, Agriculture for Development, Center for Effective Global Action, UC Berkeley.

GALTIER, F., BELLETTI, G. and MARESCOTTI, A. (2013), Factors Constraining Building Effective and Fair Geographical Indications for Coffee: Insights from a Dominican Case Study. Development Policy Review, 31: 597–615

GALLI F., CARBONE A., CASWELL J. A., AND SORRENTINO A., 2011. A Multi-Criteria Approach to Assessing PDOs/PGIS: An Italian Pilot Study Int. J. Food System Dynamics 2 (3), 2011, 219-236.

GALLINA, S., MANDUJANO, S., GONZALEZ-ROMERO, A. 1996. Conservation of mammalian biodiversity in coffee plantations of central Veracruz, Mexico. Agroforestry Systems, 33, 13-27.

GARCIA, C. A., BHAGWAT, S. A., GHAZOUL, J., NATH, C. D., NANAYA, K. M., KUSHALAPPA, C. G., et al. 2010. Biodiversity Conservation in Agricultural Landscapes: Challenges and Opportunities of Coffee Agroforests in the Western Ghats, India. Conservation Biology, 24, 479-488.

GBCC, KPMG, 2011, Mission d'évaluation de la certification du cacao origine Côte d'Ivoire; Rapport final

GIBBON P., 2001. Upgrading Primary production: A Global Commodity Chain Approach.

GILLISON, A. N., LISWANTI, N., BUDIDARSO, S., VAN NOORDWIJK, M., TOMICH, T. P. 2004. Impact of cropping methods on biodiversity in coffee agroecosystems in Sumatra, Indonesia. Ecology and Society, 9, 1-31.

GICHOVI B., 2011. GIs: The Kenyan Experience with a Special Focus on Kenya Coffee. Workshop on Geographical Indication, Kampala-Uganda 10-11 November 2011.

GIOVANNUCCI D., 2008. *Guide to Geographical Indications: Linking Products and Their Origins*, ITC

GIOVANNUCCI D., JOSLING T., KERR W., O'CONNOR B. AND YEUNG M.T., 2009, Guide to Geographical Indications: Linking products and their origins - International Trade Centre. Geneva 2009.

- GITU, S.**, 2012. A Need for Better Organizational Capacity in Kenya's Coffee Cooperatives. A Case Study of New Gatanga Coffee Cooperative Society, Kenya.
- GICHOVI, B.**, 2011. GIS: The Kenyan Experience with a Special Focus on Kenya Coffee.
- GLE E.**, 2010. Qualification des produits agricoles locaux et Indications Géographiques en Afrique de l'ouest: Cas du riz de Kovié au Togo- Thèse de doctorat en co-tutelle en économie de l'agriculture et des ressources (AgroCampus Ouest-France) , Pr. Guy DURAND (dir) et de doctorat en agroéconomie (ESA- Université de Lomé-Togo), Pr. Egnonto KOFFI-TESSIO (dir), 366p. 2010
- GOBBI, J. A.** 2000. Is biodiversity-friendly coffee financially viable? An analysis of five different coffee production systems in western El Salvador. *Ecological Economics*, 33, 267-281.
- GOMEZ-DELGADO, F., ROUPSARD, O., LE MAIRE, G., TAUGOURDEAU, S., PEREZ, A., VAN OIJEN, M.**, et al. 2011. Modelling the hydrological behaviour of a coffee agroforestry basin in Costa Rica. *Hydrology and Earth System Sciences*, 151, 369-392.
- HAFASHIMANA E.**, 2010, La démarche liée à l'origine du thé de Gisovu, Sud-Ouest du Rwanda, FAO.
- HAMMOND S.**, 2012. Kenya Coffee Annual Report. A Report by GAIN.
- HARVEY, C., GONZALES, J., SOMARRIBA, E.** 2006. Dung beetle and terrestrial mammal diversity in forest, indigenous agroforestry systems and plantain monocultures in Talamanca, Costa Rica. *Biodiversity Conservation*, 15555-585.
- HERR M., MUZIRA T.**, 2009. Value Chain Development for Decent Work: A guide for private sector initiatives, governments and development organizations. International Labour Office, Geneva, 2009.
- HUMPHREY J.**, 2005. Shaping value chains for development: Global value chains in agribusiness. Trade Programme. Editor: GTZ, Eschborn.
- ICTSD**, 2009, Protection of Geographical Indications: The Indian Experience.
- ICTSD**, 2010, Vers un texte sur les indications géographiques: les pays Africains attendent des avancées dans le traitement spécial et différencié.
- IERUGAN A.**, 2009; Development of live plants and products of floriculture over the period 2000-2008; Commission européenne, DG Agriculture et Développement rural (DG Agri), Unité C.2., Huile d'olive, produits de l'horticulture, Groupe consultatif "Fleurs et plantes ornementales", Bruxelles, L130 - 9 novembre 2009.
- INTER-RESEAUX**, 2010, La Politique Agricole de l'UEMOA, PAU.
- JAFFEE S.M., HENSON S.**, 2005. Agro-food Exports from Developing Countries: the challenge posed by standards, in *Global Agricultural Trade and Developing Countries*, World Bank.
- JEANNEAUX P., BLASQUIET-REVOL H.**, 2012. Localised Agro-Food Systems in France and Dairy Farms performances, IFSA 2012, X^e Congress, Aarhus, July 2nd 2012, 11p.
- JENA P. R., & GROTE U.**, 2010. Changing institutions to protect regional heritage: A case for geographical indications in the Indian Agrifood Sector. *Development Policy Review*, 28(2), 217-236.
- JOSE, S.** 2009. Agroforestry for ecosystem services and environmental benefits: an overview. *Agroforestry Systems*, 76, 1-10.
- KALINDA F.X.**, 2010. La protection des Indications Géographiques et son intérêt pour les pays en développement.

KAMAU M., MOSE L., FORT R., RUBEN R., 2010. The Impact of Certification on Smallholder Coffee Farmers in Kenya: The case of «UTZ» certification program.

KANOUE P., 2012, La démarche de qualité liée à l'origine du Casamance, Sénégal, FAO

KAPLINSKY R. AND MORRIS M., 2001. A handbook for value chain research. Institute of Development Studies.

KARANJA A.M., 2002. Liberalization and Smallholder Agricultural Development: A Case Study of Coffee Farms in Kenya.

KARANJA A.M AND NYORO J.K., 2002. Coffee Prices and Regulation and their Impact on Livelihoods or Rural Community Area.

KATHURIMA C. W., KENJI G. M., MUHOHO S. M., BOULANGER R., GICHIMU B. M. AND GICHURU E. K., 2012, Genetic diversity among commercial coffee varieties, advanced selections and museum collections in Kenya using molecular markers, International Journal of Biodiversity and Conservation Vol. 4(2), pp. 39-46, February 2012, Available online <http://www.academicjournals.org/IJBC>

KEBS, 2013. Code of Practice for the Coffee Industry.

KIRUMBA E.G., 2011. Coffee Certification and Small Holder Farmers' Livelihoods in Kenya. A Ph.D Thesis, Université de Bordeaux.

KOFFI E.G., Qualification des produits agricoles et locaux et indications géographiques en Afrique de l'Ouest, cas du riz de Kovié au Togo.

KPMG, 2012. Study on the costs, advantages and disadvantages of cocoa certification commissioned by The International Cocoa Organization.

KUFA T., AYANO A., YLMA A., KUMELA T. & TEFERA W., 2011. The Contribution of Coffee Research for Coffee Seed Development in Ethiopia. Journal of Agricultural Research and Development Vol. 1(1). pp. 009-016, December, 2011.

LARSON J., 2007 Relevance of geographical Indications and Designation of Origin for the sustainable use of genetic resources.

LECLERCQ M., BIENABE E., CARON P.. The Case of the South-African Rooibos: Biodiversity Conservation as a Collective Consensus.

LEMEILLEUR S., RUF F., NGAO Y., 2013. «Certification du cacao, stratégie à hauts risques».

LEONARD E., La commercialization du café et du cacao: Restructurations nationales et implications dans la région de Sassandra.

LENCE S. H., MARETTE S., HAYES D. J., FOSTER W., 2007. Collective marketing arrangements for geographically differentiated agricultural products: Welfare impacts and policy implications. American Journal of Agricultural Economics, 89(4), 947–963.

LEPLAIDEUR, A., 1985. Les Systèmes agricoles en zone forestière. Les paysans du centre et du sud Cameroun, IRAT, Yaoundé, Cameroun.

LYON S., BEZAURY J.A., MUTERSBAUGH T., 2009. Gender Equity in Fairtrade-organic coffee producer organizations: cases from Mesoamerica. Geoforum.

LONDON SCHOOL OF ECONOMICS, 2008. Evaluation of the CAP policy on protected designations of origin (PDO) and protected geographical indications (PGI). Final report. London. Study financed by the European Commission, carried out by London Economics in association with ADAS and Ecologic.

- MANCINI M.C.**, 2002. L'adeguamento della normativa nazionale a quella comunitaria in materia di denominazioni d'origine e indicazioni geografiche, in "Nuovo Diritto Agrario", n. 3.
- MANCINI M.C.**, 2003. Le produzioni alimentari tipiche. L'impatto della legislazione europea sul comparto delle produzioni agroalimentari tipiche, MUP, Parma.
- MANO I., NASSER A., ISSA I.**, 2007, Evaluation des productions d'oignon et élaboration des stratégies de commercialisation Galmi, Bétifor, Niamey
- MARETTE, S.**, 2005. The collective-quality promotion in the agribusiness sector: An overview. Midwest Agribusiness Trade Research and Information Center (MATRIC) Publications, Midwest Agribusiness Trade Research and Information Center (MATRIC) at Iowa State University.
- MARESCOTTI A.**, 2003. Typical products and rural development: Who benefits from PDO/PGI recognition? 83rd EAAE SeminaFood Quality Products in the Advent of the 21st Century: Production, Demand and Public Policy", Chania-Crete, 4-7 september.
- MEKURIA T., NEUHOFF D. and KÖPKE U.**, 2004. The Status Of Coffee Production And The Potential For Organic Conversion In Ethiopia
- MEYER A.**, 2010. Une Indication Géographique sur l'échalote dogon comme outil pour le développement territorial: atouts et limites de la démarche.
- MEREL P.**, 2008. Is There Market Power in the French Comte Cheese Market? 12th EAAE Congress 'People, Food and Environments: Global Trends and European Strategies', Gent (Belgium), 26-29 August 2008, 11p.
- MEREL P., SEXTON,R.** 2011. Will Geographical Indications Supply Excessive Quality? EAAE 2011 Congress, Change and Uncertainty, Challenges for Agriculture, Food and Natural Resources, August 30 to September 2, 2011 ETH Zurich, Zurich, 13p.
- MUDE, G.** 2006. Institutional Incompatibility and Deregulation: Explaining the Dismal Performance of Kenya's Coffee Cooperatives. Agricultural Finance Review, Vol 66, No. 2 (Fall 2006), pp. 267-281.
- MUREITHI L.P.**, 2008. Coffee in Kenya: Some challenges for decent work, a working paper for ILO.
- MUTERSBAUGH T., KLOOSTER D., RENARD M.C., TAYLOR P.**, 2005. Certifying Rural Soaces: Quality-Certified Products and Rural Governance, in Journal of Rural Studies, Volume 21, Issue 4, Pages 381-388.
- NELSON, V. AND GALVEZ, M.**, 2000. Social Impact of Ethical and Conventional Cocoa Trading in Forest Dependent People in Ecuador, NRET, University of Greenwich.
- NICHOLS, M.A.** 2008. Geographical indications for food products, Rijnland in Leiden, Netherlands: Kluwer Law international.
- NYAGA AGNES**, 2004. WTO Round Table On Geographical Indication. The Geographical Indication Protection Africa Perspective.
- O'CONNOR B., KIREEVA I.**, 2003. "What's in a Name? The "Feta" Cheese Saga." International Trade Law Review, Issue 4, 2003, pp. 110-120.
- O'CONNOR B.**, 2004. The Law of Geographical Indications.
- OAPI**, Accord de Bangui relatif à la création d'une Organisation Africaine de la Propriété Intellectuelle, constituant révision de l'Accord relatif à la création d'un Office Africain et Malgache de la Propriété Industrielle (Bangui en République centrafricaine, 2 mars 1977), 2002.

- ODI**, 2009. Ethiopia Trademarking and Licensing Initiative: Supporting a better deal for coffee producers. Aid for Trade.
- OLSEN W.**, 2004. Triangulation in Social Research: Qualitative and quantitative methods can really be mixed, in: *Developments in Sociology*. Ed. Holborn, M, Ormskirk: Causeway Press, 2004.
- OMONDI C.O., AYIECHO P.O., MWANG'OMBE A.W., HINDORF H.** 2001. Resistance of *Coffea arabica* cv. Ruiru 11 tested with different isolates of *Colletotrichum kahawae*, the casual agent of coffee berry disease *Euphytica* 121:19-24.
- ONZON B.**, 2011. Impacts économiques et sociaux des filières fromagères françaises, analyse comparée de trois filières régionales par l'approche des matrices de comptabilité sociale. Directed by Jeanneaux, Ph., VetAgro Sup Clermont-Ferrand, CERDI.
- OWUSU E.**, 2011. Report on feasibility study on the cost/benefit of the following three certification programs in cocoa: Fairtrade, Rainforest alliance, and UTZ certified.
- ORGANIZATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE - FAO, 2000**, Etude sur la vulgarisation agricole en Côte d'Ivoire.
- ORGANIZATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE- FAO**, L'économie mondiale de la banane 1985-2002, les pays exportateurs de bananes.
- ORGANIZATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE- FAO**, Seminar on Food Product Quality Linked to Geographic Origin and Traditions.
- ORGANIZATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE- FAO, 2002**. Etude de cas d'aménagement forestier exemplaire en Afrique centrale: Les systèmes agroforestiers cacaoyers Cameroun.
- OXFAM BRIEFING PAPERS**, 2002. Europe and the Coffee Crisis: a plan for action.
- PATEL P., HOUSE L., SPREEN T.-H.**, 2011. How Do Different Countries Use Labeling Standards: A Case Study Comparing Wisconsin Real Cheese to Parmigiano-Reggiano International European Forum, February 14-18, 2011, Innsbruck-Igls, Austria.
- PAUS M., BARJOLLE D., PERRET A.**, 2009. Impacts of Geographical Indications. Review of Methods and Empirical evidences. Contributed paper prepared for presentation at the International Association of Agricultural Economists Conference, Beijing, China, August 16-22, 2009.
- PAUS M., REVIRON S.**, 2010. Mesure de l'impact territorial d'initiatives agroalimentaires. Enseignement de deux cas suisse. *Economie Rurale*, n.315, Janvier-Février , pp.28-46.
- PERFECTO, I.** 2003. Conservation of biodiversity in coffee agroecosystems: A tri-taxa comparison in southern Mexico. *Biodiversity and Conservation*, 12, 1239-1252.
- PINARD F., AITHAL A.**, 2008. Can good coffee prices increase smallholder revenue ? *Cahiers d'Outre-mer* no.243, p. 381-402.
- PONTE S.**, 2002. The 'Latte Revolution'? Regulation, Markets and Consumption in the Global Coffee Chain. in *World Development* vol. 30.
- PRADYOT R., GROTE U.**, 2010. Changing Institutions to Protect Regional Heritage: A Case for Geographical Indications in the Indian Agrifood Sector.
- PRADYOT R.J., GROTE U.**, 2012. Impact Evaluation of Traditional Basmati Rice Cultivation in Uttarakhand State of Northern India: What Implications Does It Hold for Geographical Indications? *World Development* Vol. 40, No. 9, pp. 1895–1907.

- PRIESS, J. A., MIMLER, M., KLEIN, A. M., SCHWARZE, S., TSCHARNTKE, T., STEFFAN-DEWENTER, I.** 2007. Linking deforestation scénarios to pollination services and economic returns in coffee agroforestry systems. *Ecological Applications*, 172, 407-417.
- RAINFOREST ALLIANCE, 2008.** Sustainable Agriculture Standard.
- RAINFOREST ALLIANCE, 2005.** Additional Criteria and Indicators for Coffee Production. Sustainable Agriculture Network.
- RANGNEKAR D., 2004.** The Socio-Economics of Geographical Indications. A Review of Empirical Evidence from Europe. UNCTAD-ICTSD Project on IPRs and Sustainable Development, Issue Paper n° 8.
- RAYNAUD E., SAUVEE L., VALCESCHINI E., 2005.** «Alignment between Quality Enforcement Devices and Governance Structures in the Agro-food Vertical Chains”, *Journal of Management and Governance* (2005) 9: pp. 47-77.
- RAYNAUD E., VALESCHINI E., 2005.** «Collectif ou collusif ? A propos de l’application de droit des ententes aux certifications officielles de qualité», *Revue Internationale de Droit Economique*, 2005, pp. 165-195.
- RENARD M.C., 2003.** Fair Trade: quality, market and conventions *Journal of Rural Studies*, 19.
- RENARD O.D., 2012.** Stratégie Commerciale pour le café IG Ziama Macenta.
- REVIRON S., 2009.** Référentiel méthodologique pour l’étude des Filières Agroalimentaires en Suisse. Agridea, Lausanne.
- RIGHI, C., LUNZ, P., BERNARDES, M., PEREIRA, C., TERAMOTO, E., FAVARIN, J.** 2008. Coffee water use in agroforestry system with rubber trees. *Vicosa-MG*, 325, 781-792.
- ROCHARD D., 2002.** La protection internationale des indications géographiques, Paris, PUF, p. 247.
- ROMAGNY B., GUYON M., 2009.** Des souks aux marchés internationaux. La valorisation économique de l’huile d’argan marocaine _ un cas d’école des contradictions du développement durable.
- ROSELLI L., CASIERI A., DE GENNARO B., MEDICAMENTO U., 2009.** Olive oils protected by the EU geographical indications: creation and distribution of the value-adding within supply chains, 113th EAAE Seminar “A resilient European food industry and food chain in a challenging world”, Chania, Crete, Greece, date as in: September 3 - 6, 2009.
- RUF F.O., 2011.** The Myth of Complex Cocoa Agroforest: The Case of Ghana.
- SCKOKAI P., SOREGAROLI, C., MORO, D.** 2012. Estimating market power by retailers in the Italian Parmigiano Reggiano and Grana Padano cheese market Conference, August 18-24, 2012, Foz do Iguaçu, Brazil.
- SEGURA, M., KANNINEN, M.** 2005. Allometric models for estimating above ground biomass of shade trees and coffee bushes grown together. *Agroforestry Systems*, 68143-150.
- SEREKE-BRHAN H., 2010.** Coffee, Culture, and Intellectual Property: Lessons for Africa from the Ethiopian Fine Coffee Initiative. The Pardee Papers No.11, July 2010.
- SILESHI, G., AKINNIFESI, F. K., AJAYI, O. C., CHAKEREDZA, S., KAONGA, M., MATAKALA, P. W.** 2007. Contributions of agroforestry to ecosystem services in the miombo eco-region of eastern and southern Africa. *African Journal of Environmental Science and Technology*, 14, 68-80.

SUH J., & MACPHERSON A. (2007). The impact of geographical indication on the revitalization of a regional economy: A case study of 'Boseong' green tea. *Area*, 39(4), 518–527.

SYLVANDER B. (ed), 2004. "DOLPHINS final report. Synthesis and recommendations", Concerted Action DOLHINS (Development of origin labelled products: humanity, innovation and sustainability), EU funded Concerted Action, Contract QLK5-2000-00593.

SYLVANDER B., ALLAIRE G., BELLETTI G., MARESCOTTI A., BARJOLLE D., THEVENOD-MOTTET E., TREGEAR A., 2006. Qualité, origine et globalisation: justifications générales et contextes nationaux, le cas des indications géographiques, *Revue canadienne des sciences régionales*, Volume XXIX.1, Printemps 2006, pp. 43-54.

SYLVANDER B., ALLAIRE G., 2007. Siner-GI WP3 Report, Conceptual Synthesis. 68 p.

TANO, M., 2012. Crise cacaoyère et stratégies des producteurs de la sous-préfecture de Méadji au Sud-Ouest ivoirien.

TEUBER R., 2007. The Value of Terroir-Origin Labeling in the Coffee Market', Contributed Paper, Symposium on The Law and Economics of Geographical Indications, Giessen, Germany, September 6-8.

VAN DE KOP P., SAUTIER D., GERTZ A., Lessons for pro-poor market development, 2006, Amsterdam.

VANDECANDELAERE E., ARFINI F., BELLETTI G., MARESCOTTI A. (Eds.) (2009). Linking people, places and products. A guide for promoting quality linked to geographical origin and sustainable geographical indications. FAO-SINERGI, Rome.

VANDECANDELAERE E., 2011. Raisonnements socio-économiques sous-jacents au développement des indications géographiques: Combiner les dimensions économiques et de bien public pour contribuer au développement durable des territoires.

VERBEKE W., PIENIAK Z., GUERRERO L., HERSLETH M., Consumers' Awareness and Attitudinal Determinants of European Union Quality Label Use on Traditional Foods, *Bio-based and Applied Economics* 1(2): 213-229, 2012.

VERKAART, S., 2008. Effects of UTZ Certified and Fairtrade on coffee producers in Uganda and Tanzania: Certification and the people and profit dimensions of Corporate Social Responsibility. Radboud University Nijmegen

VIVRIERS, 2009. La FENACOVICI prépare un grand coup - Du riz «made in Côte d'Ivoire» bientôt sur le marché.

VOLKMAN J., 2008. Assessment of Certification Options for Wild Forest Coffee in Ethiopia

YOUKHANA, A., IDOL, T. 2010. Allometric models for predicting above- and below ground biomass of *Leucaena-KX2* in a shaded coffee agroecosystem in Hawaii. *Agroforestry Systems*, 83, 331-345.

ZHANG, W., RICKETTS, T. H., KREMEN, C., CARNEY, K., SWINTON, S. M. 2007. Ecosystem services and dis-services to agriculture. *Ecological Economics*, 64, 253-260.

AUTRES DOCUMENTS

FairTrade International, 2013, Explanatory Document fro the Fairtrade Standard for Small Producer Organizations

UE -Direction Générale du Commerce, Protection of Geographical Indications in 160 countries around the world.

UE EXECUTIVE COMMITTEE, 2006. A study on the market for organic cocoa.

Utz CERTIFIED, 2010. Good Inside Code of Product for Coffee.

Utz CERTIFIED, 2010. Good Inside Code of Product for Cocoa.

ZAMBLE F., 2009, Les femmes rurales et l'autosuffisance alimentaire en riz.

STATISTIQUES

DG-AGRI (G2)4 Protected designations of origin and protected geographical indications - (record of names registered)

RAPPORTS

THUAL D., LOSSY L, Q&A Manual European Legislation on Geographical Indications. EU-CHINA IPR2 - David Thual (Managing Director) and Fanny Lossy (Consultant) at Insight Consulting. February 2011

CONSULTATIVE BOARD ON THE WORLD COCOA ECONOMY, Fifth meeting. London, 6 June 2005, Facts And Figures On Fair-Trade Cocoa

Do the design and management of the Geographical Indications Scheme allow it to be effective? - Special Report n° 11. European Court of Auditors. Year 2011

Geographical Indications, in Situ Conservation and Traditional Knowledge - Jorge Larson Guerra, Biologist (Mexico National University). ICTSD Project on Genetic Resources. ICTSD Policy Brief Number 3, November 2010

Practical Manual on Geographical Indications for ACP countries – CTA / oriGIn. 2011

Protection of geographical indications, designations of origin and certificates of specific character for agricultural products and foodstuffs - Guide to Community regulations" (Working document of the Commission services - 2nd edition - 08/2004) http://ec.europa.eu/agriculture/publi/GI/broch_en.pdf

WIPO, 2001. "Geographical Indications: Historical Background, Nature of Rights, Existing Systems for Protection and Obtaining Effective Protection in Other Countries". SCT/6/3 Annex II, sixth session of the Standing Committee on the Law of Trademarks, Industrial Design and Geographical Indications, Geneva, 25 January 2001, 23 p.

SOURCES ELECTRONIQUES

CENTRE DU RIZ POUR L'AFRIQUE, 2009,
<http://www.warda.org/warda/adrao/default.asp><http://www.warda.org/warda/adrao/default.asp>

DOLPHINS and SINER-GI project reports on line on <http://www.origin-food.org><http://www.origin-food.org>

Webpage of the European Commission on PDO and PGI in the EU:

http://ec.europa.eu/agriculture/foodqual/quali1_en.htm

FADN for the statistical data about agriculture including farmers' income:

http://ec.europa.eu/agriculture/rica/diffusion_en.cfm

<http://ec.europa.eu/agriculture/external/wto/hongkong/factsheet6.pdf>

http://ec.europa.eu/agriculture/rica/diffusion_en.cfm

<http://ec.europa.eu/agriculture/external/wto/hongkong/factsheet6.pdf>

DG Joint Research Centre - Food quality assurance and certification schemes managed within an integrated supply chain. <http://foodqualityschemes.jrc.es/en/index.htm>

RAPPORTS THEMATIQUES

BROUTIN C. ET BRICAS N., 2006, Agro-alimentaire et lutte contre la pauvreté en Afrique subsaharienne, le rôle des micro et petites entreprises.

CENTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL, Guide des Indications Géographiques: Faire le lien entre les produits et leurs origines,
http://www.cgeci.org/cgeci/docs/documents/Geographical_Indications_French.pdf
http://www.cgeci.org/cgeci/docs/documents/Geographical_Indications_French.pdf

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE- FAO., 2009, Territoires, produits et acteurs locaux: des liens de qualité, <http://www.foodquality-origin.org/guide/giudefr.pdf>
<http://www.foodquality-origin.org/guide/giudefr.pdf>

OUVRAGE COLLECTIF, 2011. Geographical Indications and globalisation in agri-food supply chains, coordinated by Sylvander B, & Barham E., CABI, New York.

OUVRAGE COLLECTIF, 2011. La mode du terroir et les produits alimentaires, Laboratoire d'études rurales – Université de Lyon (Lyon 2-Isara), Collection «Mondes ruraux contemporain», ouvrage coordonné par C. Delfosse, Editions «Boutique de l'histoire - Les Indes Savantes», Paris.

REDD

Sharing knowledge
for ethical and tasty food

REDD SA
Avenue Charles-Dickens 6 - 1006 Lausanne - SUISSE
www.redd.pro