RIODD
Réseau International de Recherche sur les Organisations et le Développement Durable
RIODD 2016
Energie, environnement et mutations sociales
Dans le cadre du Bicentenaire
1816 2016
Du 6 au 8 juillet 2016
École des mines de Saint Etienne

Les coûts sociétaux comme indicateurs de développement durable des chaînes globales de valeur. L'exemple de la filière cacao en Côte d'Ivoire et au Pérou

Christophe ALLIOT, Matthias CORTIN, Marion FEIGE-MULLER, Sylvain LY, Judith PIGNEUR
Bureau d'Analyse Sociétale pour une Information Citoyenne (BASIC)
18, rue de Trévise, 75009 PARIS
christophe@lebasic.com

Résumé

Depuis plusieurs décennies, la reconfiguration des chaines de production et de consommation à l'échelle internationale a engendré des défis sociaux et environnementaux qui mettent aujourd'hui en jeu la pérennité de nombreuses filières. Le concept des « coûts sociétaux » propose un regard systémique et « institutionnaliste » sur cet enjeu. Couplé à l'analyse des chaines globales de valeur, il offre une base pour développer des indicateurs stratégiques sur la durabilité des filières. Ce cadre de recherche, et les indicateurs associés, ont été déclinés sur les filières de cacao, depuis la production de cacao en Côte d'Ivoire et au Pérou jusqu'à la commercialisation de tablettes de chocolat noir sur le marché français.

Mots-clés :Externalités, Coûts Sociétaux, Chaines Globales de Valeur, Impacts socio-environnementaux, Cacao

Abstract

Over the past decades, the globalization and reconfiguration of production and consumption chains have led to increasing social and environmental challenges that now question the sustainability of many sectors. The concept of "societal costs" offers a systemic and "institutionalist" perspective on this critical issue. Coupled with the global value chains approach, it offers a basis for developing strategic indicators on the sustainability of production and consumption chains. This analysis framework, and its associated indicators, have been implemented in the cocoa sector, from the production of cocoa in Ivory Coast and Peru to the marketing of dark chocolate tablets on the French market.

Key-words: Externalities, Societal costs, Global value chains, Socio-environmental impacts, Cocoa

Les coûts sociétaux comme indicateurs de développement durable des chaînes globales de valeur. L'exemple de la filière cacao en Côte d'Ivoire et au Pérou

Résumé

Depuis plusieurs décennies, la reconfiguration des chaines de production et de consommation à l'échelle internationale a engendré des défis sociaux et environnementaux qui mettent aujourd'hui en jeu la pérennité de nombreuses filières. Le concept des « coûts sociétaux » propose un regard systémique et « institutionnaliste » sur cet enjeu. Couplé à l'analyse des chaines globales de valeur, il offre une base pour développer des indicateurs stratégiques sur la durabilité des filières. Ce cadre de recherche, et les indicateurs associés, ont été déclinés sur les filières de cacao, depuis la production de cacao en Côte d'Ivoire et au Pérou jusqu'à la commercialisation de tablettes de chocolat noir sur le marché français.

Introduction

Ces dernières décennies, la diffusion croissante du modèle de société de consommation s'est accompagnée d'un éclatement géographique des activités économiques qui étaient réalisées jusqu'alors à l'intérieur des frontières de l'entreprise. Accélérée par la libéralisation croissante des échanges, cette évolution s'est accompagnée d'une dynamique de concentration économique : une part croissante de la valeur économique est ainsi captée par certains acteurs qui sont en mesure de contrôler les informations nécessaires au bon fonctionnement des chaînes mondialisées[1]. Dans le même temps, pour atteindre des niveaux de rentabilité toujours plus élevés, ces chaines génèrent des impacts croissants qui sont reportés sur la collectivité et les individus dans les différents territoires : pollutions, dérèglement climatique, épuisement des ressources, précarisation des conditions de travail, niveau de vie inférieur au minimum vital…

[1] R.W. Cotteril, 'Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance', 2000

Face à ces impacts croissants des chaines mondialisées, les systèmes nationaux de régulation portés par les Etats sont de plus en plus dépassés, et les démarches de RSE[2] déployées par les acteurs économiques montrent leurs limites : elles se bornent pour la plupart aux frontières de l'entreprise, et les évaluations extra-financières qui sont supposées en rendre compte se limitent à l'étude des processus internes sans en mesurer les impacts. Plus fondamentalement, parce que les acteurs économiques sont pris dans une concurrence accrue au sein de chaines mondialisées et libéralisées dans lesquelles ils sont insérés, les enjeux de durabilité se posent désormais à l'échelle des filières et plus seulement au niveau de l'entreprise considérée comme acteur isolé.

Dans ce contexte, notre question de recherche est : « peut-on concevoir, en complémentarité des indicateurs de performance des entreprises (financiers et extra-financiers), des indicateurs de durabilité à l'échelle des filières (c'est à dire du producteur de matières premières jusqu'au consommateur final) qui permettent d'identifier les modèles de production et de consommation à encourager et ceux à juguler, voire à proscrire ? »

Le concept de coûts sociétaux offre une base pertinente pour rendre compte de la (non) durabilité des filières de manière systémique. Développé par l'économiste allemand Karl William Kapp dès le début des Trente Glorieuses[3], les coûts sociétaux ne sont pas des « défaillances ponctuelles » - contrairement au concept d'externalités - mais des effets inhérents à notre système économique.

En complément, l'approche des chaînes globales de valeur offre une base cohérente pour identifier - sur la base de leurs coûts sociétaux - les modèles de filières à développer ou à proscrire dans un objectif de transition sociale et écologique. Elle apporte un regard

[2] Responsabilité Sociale d'Entreprise
[3] K. W. Kapp, Les coûts sociétaux de l'entreprise privée, Les petits Matins / Institut Veblen, 2015

systémique qui met en évidence le contexte institutionnel dans lequel s'inscrit le commerce, et les relations de pouvoir qui permettent à certains agents clés de fixer les règles du jeu. Ce faisant, elles prennent le contrepied de la théorie économique classique qui explique le commerce comme le seul résultat d'avantages comparatifs.

Il s'agit ainsi de combiner l'analyse des chaines globales de valeur avec l'évaluation des coûts sociétaux afin d'analyser et d'investiguer les liens entre :

- d'un côté, la structuration des filières et la répartition de la valeur correspondante,
- de l'autre, les chemins d'impacts et les coûts sociétaux qui en découlent,

Nous avons appliqué cette approche sur la filière du cacao, cas historique de filière mondialisée. Le périmètre de l'étude couvre la production de cacao en Côte d'Ivoire et au Pérou jusqu'à la fabrication et la commercialisation de tablettes de chocolat noir à haute teneur en cacao sur le marché français. Les pays de production ont été choisis sur la base de leur position historique sur le marché mondial du cacao, de leur importance relative dans chacun des continents (Afrique et Amérique Latine), de la présence sur leur territoire des principales multinationales du cacao (Cargill, ADM, Olam et Barry-Callebaut) et de l'implantation des certifications équitables et durables (Fairtrade International, UTZ et Rainforest Alliance).

L'étude de la filière cacao s'appuie sur une large revue de la littérature sur les chaines de valeur et les impacts économiques, sociaux et environnementaux associés. La mesure des impacts et l'évaluation des coûts sociétaux s'appuie sur les statistiques publiques mises à disposition par les pays étudiés et les institutions internationales (Banque Mondiale, FMI, OCDE…). Des entretiens semi-directifs complémentaires ont été réalisés avec des acteurs

tout le long de la filière et des données complémentaires ont été récoltées auprès des acteurs de terrain.

1 : Les coûts sociétaux au service d'une démarche de soutenabilité forte

1.1 : Les défis socio-environnementaux posés par la mondialisation des chaines de production et de consommation

Alors que la plupart des sociétés humaines ont essayé de maximiser l'usage de ressources à leur disposition, faisant de la rareté une source de créativité et de progrès, la révolution industrielle du 19ème siècle puis l'avènement de la société de consommation à partir de 1945 se sont fondés sur une logique d'exploitation sans limite des ressources – renouvelables ou non – et sur une production de déchets allant de pair avec l'urbanisation et le changement de mode de vie.[4]

La croissance de la consommation mondiale – en particulier d'énergie, de minerais et de métaux – n'est désormais plus assise sur l'augmentation de la population mais sur celle de la création de valeur économique (voir le diagramme ci-dessous issu des recherches de l'Institut d'Ecologie Sociale de Vienne)[5].

[4] PNUE, Waste: Investing in energy and resource efficiency, 2011
[5] Kraussmann et al., The global metabolic transition 1950-2010, Global Environmental Change 26 (2014) 87–97

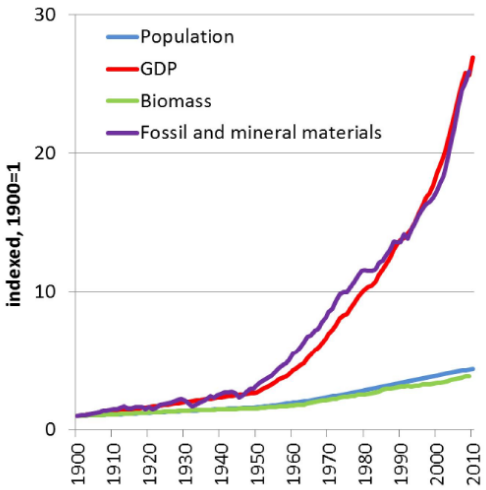

Figure 1. Evolution 1900-2010 de la population, du PIB, de la consommation de matériaux et de biomasse
Source : Kraussmann et al., Institut d'Ecologie Sociale de Vienne (Autriche)

Cette évolution, nourrie depuis 1945, s'est accélérée depuis une vingtaine d'années du fait de la forte croissance de la population urbaine et du développement des classes moyennes qui adoptent des modes de vie consuméristes :

- d'après les Nations Unies, plus de la moitié de la population mondiale vit désormais dans des villes : les citadins sont 4 fois plus nombreux qu'en 1950 et leur population devrait s'élever à 5 milliards en 2030, c'est-à-dire autant que d'habitants sur terre en 1987 ; [6]
- quant aux classes moyennes, leur nombre pourrait tripler entre 2000 et 2030, générant une croissance équivalente des dépenses de consommation au niveau mondial, essentiellement en Asie et en Amérique Latine (voir diagrammes ci-après). [7]

[6] UN Habitat, State of the World Cities, 2013
[7] Homi Kharas; Centre de Développement de l'OCDE, The Emerging Middle Class in Developing Countries, 2010

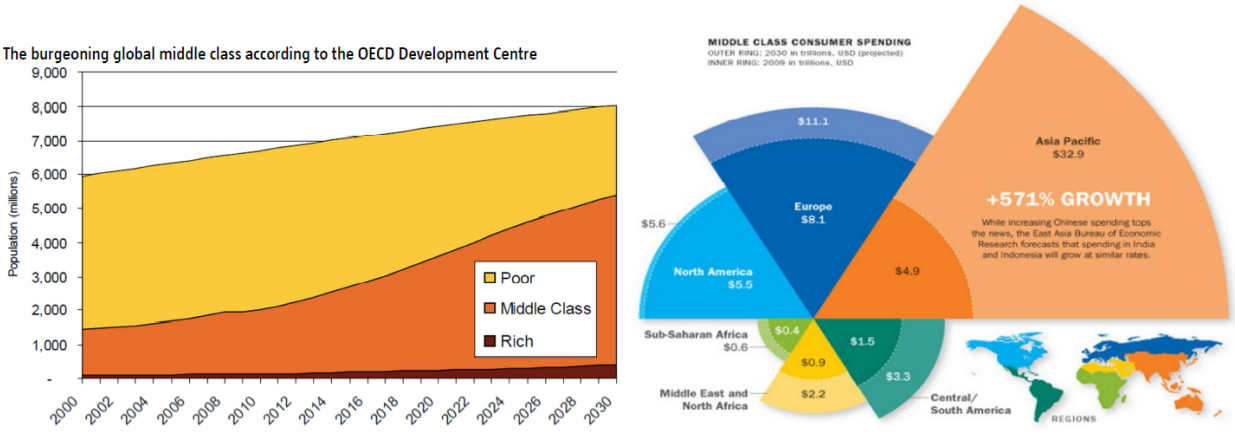

Figure 2. Projection de l'évolution des classes moyennes (2000-2030) et de leurs dépenses de consommation
Source : Centre de Développement de l'OCDE (2010) et Robeco (2015)

Les défis posés par cette évolution sont multiples. Dès 1972, le rapport Meadows destiné au club de Rome a tiré le signal d'alarme sur les risques environnementaux liés à cette mondialisation de la société de consommation (raréfaction des ressources en eau, augmentation de la pollution atmosphérique, pression sur les ressources renouvelables et non renouvelables)[8]. En 1992, la couverture médiatique du rapport Brundtland[9] a permis de sensibiliser la communauté internationale sur les limites de la planète et sur l'interdépendance entre économie, écologie et développement humain, et d'y diffuser le concept de Développement Durable[10].

Depuis lors, un nombre croissant de rapports confirme que les activités humaines ont gravement fait décliner les ressources naturelles et les écosystèmes dont dépendent notre économie et nos conditions de vie[11]. L'empreinte écologique de nos modes de production et de consommation a ainsi dépassé les capacités de régénération de notre planète depuis les années 1970, et la situation continue à se dégrader (voir ci-dessous). [12]

[8] Meadows et al., The limits to Growth, Report to the Club of Rome, 1972
[9] Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future, 1987
[10] « développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à satisfaire les leurs. »
[11] ONU, Rapport de l'Evaluation des Ecosystèmes pour le Millénaire, 2005
[12] WWF, Rapport Planète Vivante, 2012

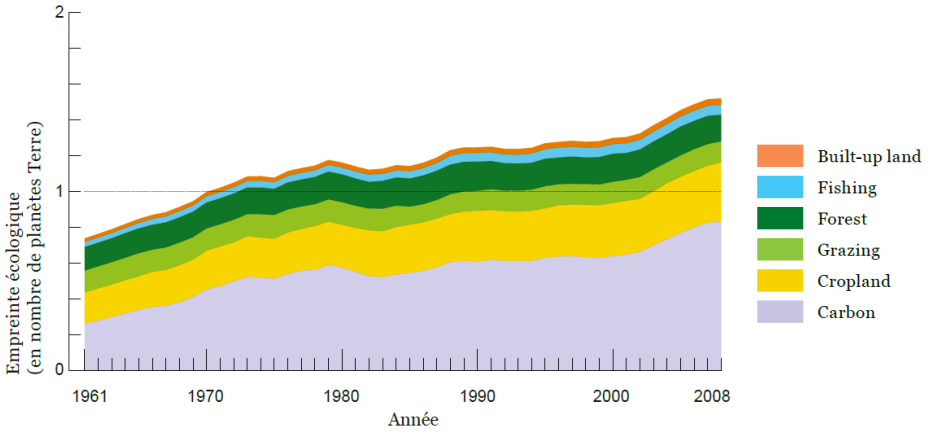

Figure 3. Empreinte écologique globale entre 1961 et 2008
Source : WWF (2012)

Nos modes de vie nous amènent à atteindre voire dépasser des seuils environnementaux critiques, points de bascule au-delà desquels des changements irréversibles et croissants sont engendrés sur des écosystèmes ou des mécanismes de régulation naturelle (voir ci-dessous).[13]

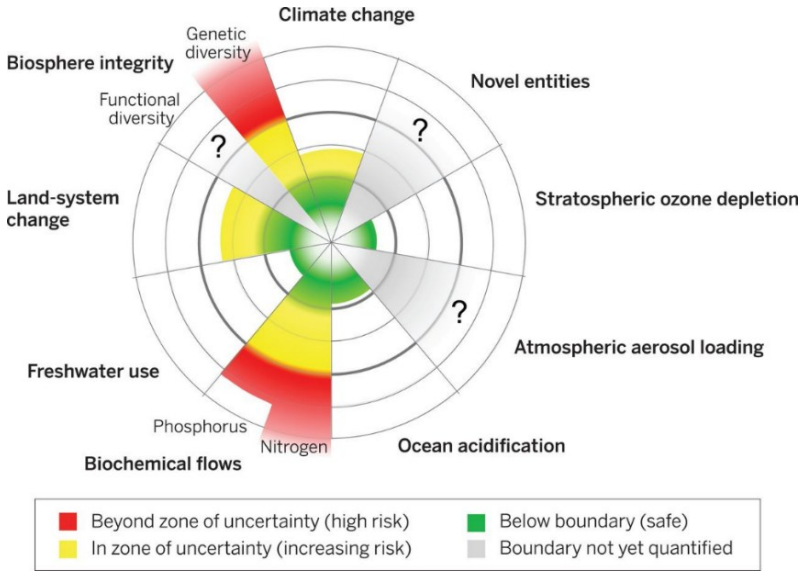

Figure 4. Empreinte écologique globale entre 1961 et 2008
Source : Rockström et al., Planetary boundaries: Guiding human development on a changing planet, Science, 2015

Parallèlement, la croissance économique de ces dernières décennies a permis une diminution globale du nombre de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté extrême (tel que

[13] Rockström et al., Planetary boundaries: Guiding human development on a changing planet, Science, 2015

défini par la Banque Mondiale) : ils étaient 1,2 milliards en 2010 contre un peu moins de 2 milliards en 1981 (voir diagramme ci-dessous). [14]

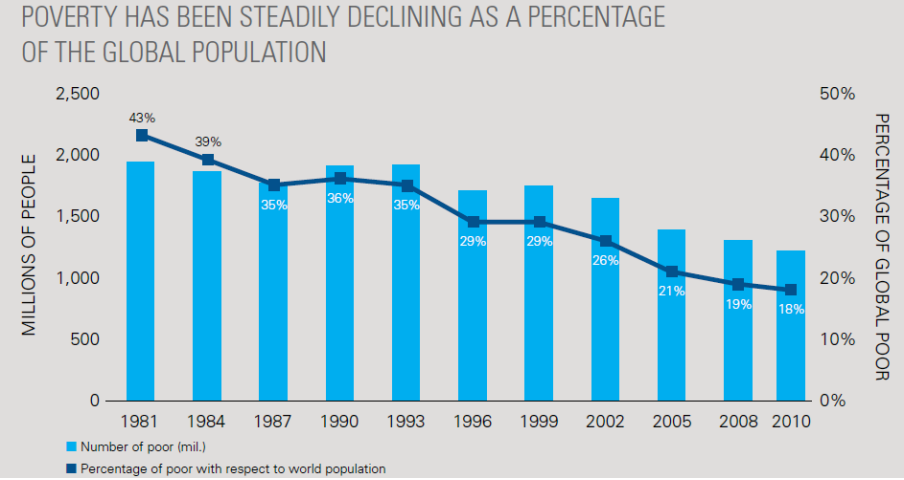

Figure 5. Nombre de personnes touchant moins de 1,25 US$ / jour (et proportion dans la population mondiale) Source : Banque Mondiale (2014)

Cependant, ce chiffre est à relativiser : les données de la Banque Mondiale montrent qu'il s'agit pour partie d'un « glissement ». Une part importante de celles et ceux qui sont sortis de l'extrême pauvreté depuis 1990 touchaient en 2010 un revenu encore inférieur à 2 US$ par jour, donc en-dessous du seuil de pauvreté de la Banque Mondiale (voir diagramme ci-après)[15].

Par ailleurs, ce nombre est très probablement sous-estimé car l'indicateur de revenu ne permet pas d'identifier toutes les populations touchées par la pauvreté et l'exclusion sociale. [16]

[14] World Bank, Prosperity for all: Ending extreme poverty, 2014
[15] World Bank, Prosperity for all: Ending extreme poverty, 2014
[16] United Nations Development Program, What is Poverty? Concepts and Measures, 2006

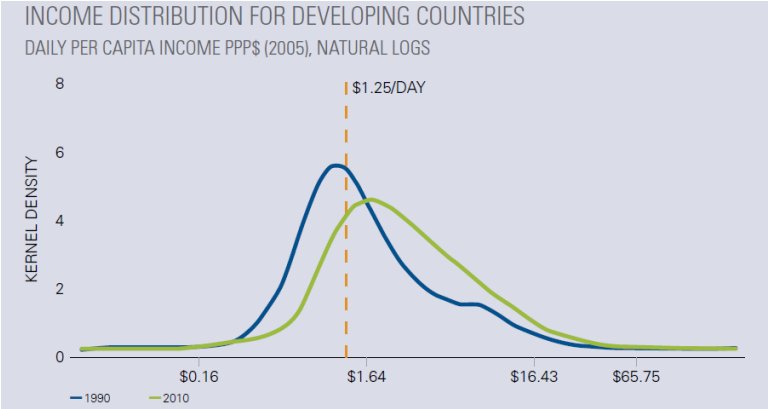

Figure 6. Evolution de la distribution de revenus dans les pays en développement entre 1990 et 2010
Source : Banque Mondiale (2014)

Au-delà des questions de revenus, les études de l'Organisation Internationale du Travail montrent que plusieurs problématiques liées à l'emploi et aux conditions de travail ont tendance à s'aggraver depuis la fin des années 1990. En premier lieu, l'emploi stable à temps plein perd du terrain partout dans le monde : il est de moins en moins prédominant dans les économies avancées, tandis que les emplois à très court terme et aux horaires irréguliers se généralisent dans les économies émergentes ; quant à l'emploi informel, il reste la norme dans les économies en développement (voir graphique ci-dessous). [17]

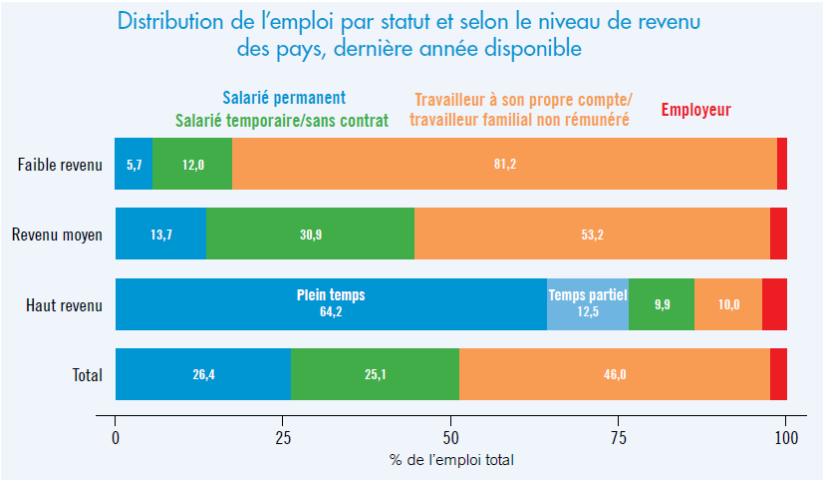

Figure 7. Distribution de l'emploi selon le niveau de revenu des pays
Source : Organisation Internationale du Travail (2015)

[17] Organisation Internationale du Travail (OIT), Emploi et Questions Sociales dans el Monde, 2015

Concernant les systèmes de protection sociale, si des avancées substantielles sont visibles depuis 1990 concernant le taux de couverture par pension de retraite dans le monde, le nombre de personnes sans emploi bénéficiant d'un soutien de revenu est en baisse constante depuis 2007 dans la plupart des pays (voir graphiques ci-dessous).

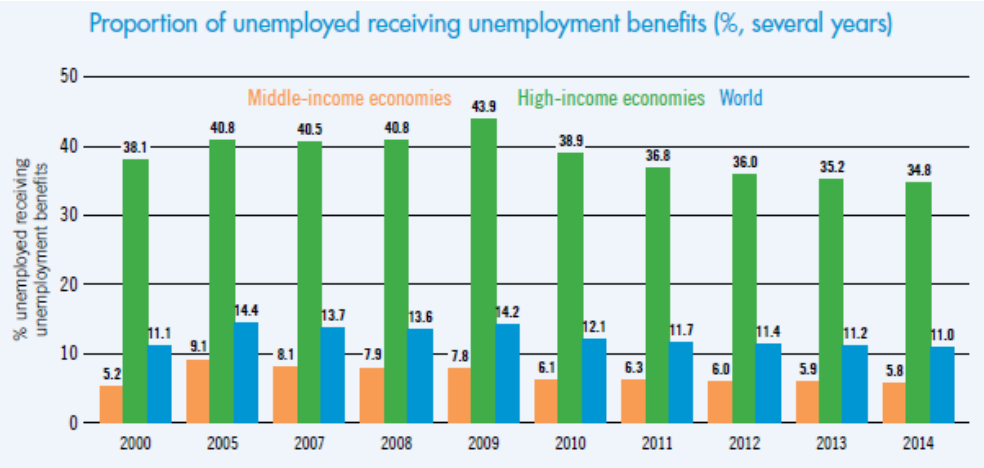

Figure 8. Evolution du taux de couverture de retraite (1990-2013) et de chômage (2000-2014) dans le monde
Source : Organisation Internationale du Travail (2015)

Ces évolutions se doublent d'une croissance des inégalités de revenus : comme le rappelle le FMI, 0,5% de la population mondiale possède désormais 35% des richesses économiques[18]. Cette tendance au creusement des inégalités concerne la grande majorité des pays du monde comme le montre l'ONG Oxfam dans son dernier rapport (voir diagramme ci-dessous). [19]

[18] FMI, Rapport sur la Mondialisation et les Inégalités, 2007 – FMI, 2013
[19] Oxfam International, Working for the few: Political capture and economic inequality, 2014

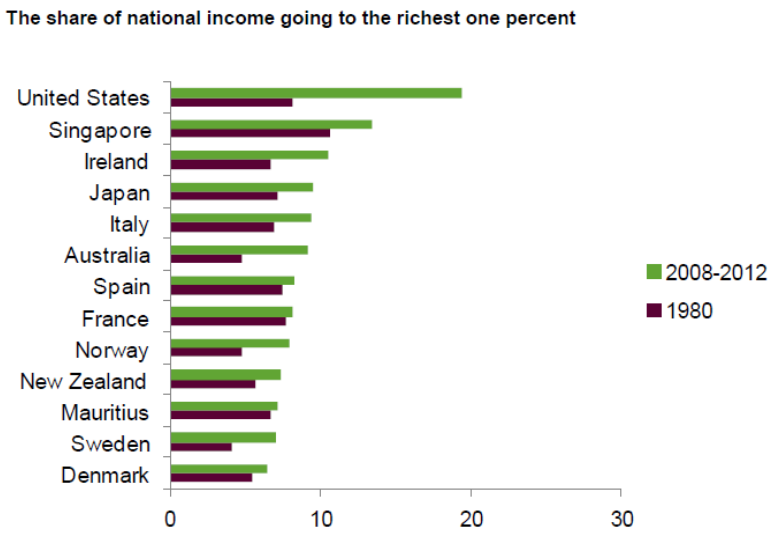

Figure 9. Evolution de la part du PIB détenue par les 1% les plus riches dans différents pays
Source : F. Alvaredo, A. B. Atkinson, T. Piketty and E. Saez, (2013) 'The World Top Incomes Database'

1.2 : Les Limites des démarches initiées par les entreprises et les enjeux de l'évaluation de la durabilité à l'échelle des filières

L'aggravation des enjeux sociaux et environnementaux détaillée précédemment est intimement liée à la mondialisation des filières économiques et de la société de consommation, le commerce international représentant désormais plus de 55% du PIB mondial, contre 30 % au milieu des années 1980 (voir ci-dessous).

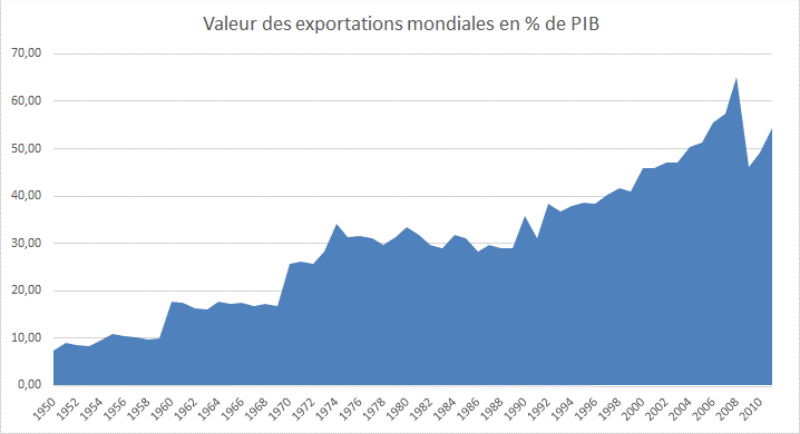

Figure 10. Valeur des exportations mondiales en pourcentage du PIB
Source : BASIC d'après les données des Penn World Tables (2015)

Cette évolution s'est traduite par un éclatement et une dispersion géographique des différentes activités économiques qui étaient réalisées jusqu'alors à l'intérieur des frontières de

l'entreprise selon une logique d'intégration verticale. Les processus de conception, production et commercialisation des produits et des services sont désormais éclatés et relocalisés à l'échelle mondiale. Il s'agit d'une reconfiguration profonde des chaînes de valeur nationales et intégrées qui étaient caractéristiques de l'économie fordiste depuis le début du 20ème siècle[20]

Auparavant basée sur les capacités des producteurs de matières premières, la logique de nombreuses filières économiques est désormais soumise à la volonté de quelques acheteurs qui définissent l'offre en fonction des besoins présumés des consommateurs et organisent leurs chaînes d'approvisionnement en conséquence.

Parmi les cause multiples de cette évolution, tiennent un rôle majeur la diffusion du modèle de société de consommation dans la plupart des pays du monde, le développement des chaînes de distribution et du nombre de produits transformés que ces dernières proposent, le démantèlement de nombreux outils de régulation des marchés par les Etats, ainsi qu'une tendance générale à la concentration économique observée au niveau des distributeurs, des transformateurs, des transporteurs, des négociants... Une part croissante de la valeur économique est ainsi captée par les acteurs dominants qui peuvent contrôler les informations nécessaires au bon fonctionnement des chaînes mondialisées (évolution des prix, logistique, normes de qualité...).[21]

Cette reconfiguration des filières établit une nouvelle hiérarchie entre les entreprises et fait émerger de nouveaux ensembles économiquement centralisés et socialement éclatés. La logique économique s'extrait de l'espace national pour être restructurée dans un espace global au fonctionnement autonome qui échappe aux mécanismes de régulation des Etats qui

[20] F. Palpacuer, Firme-réseau globale et réseaux transnationaux d'ONG : vers un nouveau mode de régulation », 2008
[21] R.W. Cotteril, 'Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance', 2000, op. cit.

demeurent attachés à des périmètres nationaux et ne parviennent plus à endiguer les impacts sociaux et environnementaux documentés au chapitre précédent. [22]

Il s'agit tout d'abord d'un problème de périmètre : la plupart des secteurs économiques sont désormais connectés – de manière directe ou indirecte – aux marchés et filières internationaux, que ce soit pour leur approvisionnement en amont ou leurs débouchés en aval. Ils en subissent l'influence et peuvent difficilement s'en extraire.

Quant aux entreprises, elles s'étendent bien au-delà des frontières nationales : on compte désormais environ 50 000 entreprises multinationales qui possèdent 450 000 succursales et emploient plus de 200 millions de personnes dans le monde[23]. En 30 ans, le nombre de ces sociétés a été multiplié par 10, certaines d'entre elles ayant acquis un pouvoir économique supérieur à bien des États : à titre d'exemple, le chiffre d'affaires cumulé des 10 premières sociétés transnationales dépasse les PIB de l'Inde et du Brésil.[24]

Face à la capacité des grands acteurs économiques à externaliser leurs activités en amont et en aval tout en gardant le contrôle des filières, et à les déplacer d'un pays à l'autre grâce aux politiques de libéralisation, les Etats ne parviennent plus à réguler les secteurs en légiférant sur leur seul territoire. De plus, parce qu'ils sont à la recherche constante de croissance économique, et sous pression des entreprises elles-mêmes soumises à des exigences croissantes de profitabilité, les Etats se livrent une concurrence croissante pour attirer chez

[22] F. Palpacuer, Firme--réseau globale et réseaux transnationaux d'ONG : vers un nouveau mode de régulation », 2008
[23] Organisation Internationale du Travail (OIT), http://www.ilo.org/global/topics/employment-promotion/multinational-enterprises/lang--fr/index.htm consulté en janvier 2016
[24] Antonio Manganella (CCFD) et Olivier Maurel (professeur associé à l'IAE G. Eiffel – UPEC), http://www.lemonde.fr/idees/article/2012/04/23/de-l-impunite-des-multinationales_1688431_3232.html#RBYrqBfVK741BGQW.99 consulté en janvier 2016

eux les investisseurs privés, et sont de moins en moins capables d'imposer - ou de s'entendre sur - des normes sociales et environnementales contraignantes à la hauteur des enjeux[25].

Dans ce contexte, les codes de conduite sont apparus comme un nouvel outil de régulation privilégié par les acteurs économiques, mais aussi par les Etats. S'ils peuvent parfois servir de base pour fonder des décisions de justice (comme le célèbre « Arrêt Erika » de la Cour de cassation française), ces mécanismes d'autorégulation incitent à écarter la réglementation jugée trop coûteuse et montrent leurs limites en cas de crises (comme dans le cas très médiatisé du Rana Plazza).

Pour pallier ces insuffisances, les initiatives multi-parties prenantes ont émergé et sont devenues des mécanismes de plus en plus utilisés. Elles s'articulent autour de la représentation des intérêts des industriels, des acteurs commerciaux et de la société civile. Elles ont pour objectif de valoriser les meilleures pratiques, et parfois de sanctionner les écarts par rapport aux normes internationales (même si, en pratique, elles ont beaucoup de mal à lutter contre les violations de droits humains, sociaux ou environnementaux).

Par le développement de normes standardisées, elles sont peu à peu devenues des arguments de vente alors qu'elles n'avaient pas pour vocation initiale d'informer le consommateur (cas de l'huile de palme « durable »). Par le biais de la certification, elles ont permis aux acteurs dominants des filières d'accroître leur pouvoir de contrôle dans les chaînes de production et de reporter la responsabilité et les coûts de supervision sur leurs fournisseurs. Ce faisant, elles suscitent de fortes controverses sur la privatisation des politiques de régulation. [26]

[25] Comme le montrent les pressions économiques subies par le gouvernement Equatorien depuis l'instauration d'un prix minimum et de salaires décents dans le secteur de la banane, ou par le gouvernement du Bangladesh sur la sécurité et le niveau des salaires dans l'industrie textile.

[26] J Hatanaka et Busch ; 2008

Le nombre croissant d'initiatives volontaires et de plates-formes multi-acteurs n'a cependant pas permis de diminuer, pour l'instant, les impacts sociaux et environnementaux qui continuent de croître (cf. chapitre 1.1). Parce qu'elles sont prises dans une concurrence accrue sur les prix dans des marchés mondialisés et libéralisés, les entreprises ne peuvent pas prendre des mesures sociales et environnementales qui affaibliraient trop fortement leur compétitivité, sauf à ce que les mêmes règles contraignantes s'appliquent à toutes, et sur tous les territoires. Pourtant, au lieu d'encourager le développement de régulations publiques à la hauteur des enjeux, les initiatives volontaires s'évertuent la plupart du temps à se substituer à elles sous couvert de plus grande efficience.

Même quand elles tentent de résoudre ces problématiques, les initiatives des entreprises, sont souvent inopérantes du fait qu'elles se focalisent sur une seule dimension : soit les enjeux économiques, soit les questions sociales, soit la protection de l'environnement. Celles qui essaient d'aller au-delà intègrent très rarement les trois sphères, et quasiment jamais à égale importance.

Les enjeux de la durabilité se jouent donc désormais au-delà des frontières de l'entreprise tout au long des filières, depuis la production de matières premières jusqu'à la consommation finale des produits, et nécessitent de faire le lien entres les dimensions économiques, sociales et environnementales pour trouver des solutions systémiques à même de résoudre les défis auxquels nos sociétés se trouvent confrontées.

2 : Les coûts sociétaux, indicateurs de la durabilité des filières dans une perspective de soutenabilité forte

2.1 : Les coûts sociétaux, ou comment repenser les concepts de coûts cachés et de valeur

Face à la difficulté de juguler la croissance des impacts environnementaux et sociaux associés à la croissance de l'économie mondiale, la mesure des externalités et leur réinsertion dans le marché sont considérées comme des pistes de solution crédibles par un nombre croissants d'acteurs académiques, institutionnels et du monde de l'entreprise. Depuis une vingtaine d'années, elles ont donné lieu au développement de nouvelles approches qui visent à modifier les rationnels des choix économiques afin de stopper les dommages environnementaux et sociaux.

Le concept d'externalité[27] a été articulé pour la première fois par l'économiste A. C. Pigou dans les années 1930 alors qu'il réfléchissait à un moyen de réduire la pollution à Londres. Constatant la différence entre les coûts de cette pollution pour les acteurs du marché et ceux pour la société en général, il a identifié ce phénomène comme une défaillance du marché qui l'empêche d'atteindre son équilibre optimum. Pour la corriger, il préconisait l'intervention de l'Etat via l'instauration de taxes qui permettraient d'intégrer ces externalités au coût des activités[28].

Il a fallu attendre les années 1990 pour voir une première utilisation à grande échelle du concept d'externalités : il a servi à chiffrer les dommages liés à la marée noire lors du procès de l'Exxon Valdez, ce qui lui a conféré une reconnaissance officielle et internationale[29]. A la même époque, la première évaluation des externalités positives des écosystèmes naturels

[27] Il est question d'externalités lorsque l'acte de production ou de consommation d'un agent influe sur la situation d'un autre agent, positivement ou négativement (pollution…), sans que cela fasse l'objet d'une compensation monétaire (donc par définition hors marché).
[28] A. C. Pigou, L'Economie du Bien Etre, 1920
[29] K. Nyborg, Environmental Valuation, Cost Benefit Analysis and Policy Making: A Survey, 1996

fut menée par des universitaires d'après un ensemble d'enquêtes sur leurs « services rendus »[30] : régulation de l'eau et de l'air, habitat, valeur esthétique et récréative...

En 2007, dans le prolongement de ces travaux, les Nations Unies ont créé un groupe d'expert sur l'évaluation monétaire des services écosystémiques (TEEB). En parallèle, le rapport Stern a fortement influencé le débat international sur le dérèglement climatique en chiffrant pour la première fois les externalités futures de l'inaction sur les émissions de gaz à effet de serre.[31]

Ces initiatives n'ont cessé de s'accélérer depuis. A titre d'exemple :

- Le TEEB a lancé une évaluation des externalités de l'alimentation mondiale dont le premier rapport a été rendu public en septembre 2015 (TEEB AgFood) [32];
- La FAO a publié en décembre 2015 une étude sur les impacts mondiaux de l'agriculture sur le capital naturel[33] ;
- La FAO, en partenariat avec IFOAM, a initié début 2016 une campagne internationale sur « le vrai coût de l'alimentation ». [34]

Pour les institutions, l'évaluation des externalités à un niveau macroéconomique - national ou international - leur permet de démontrer le bien-fondé de leurs politiques publiques. Pour les entreprises et leurs directions financières, il s'agit désormais de réintégrer dans leurs comptes et dans leur communication des coûts, et surtout des bénéfices, qui sont habituellement ignorés par le marché ou par leurs clients. [35]

[30] R. Costanza et al., The value of the world's ecosystem service and natural capital, Nature 387, 253–260, 1997
[31] N. Stern, Stern Review on The Economics of Climate Change, H.M. Treasury, Cambridge University Press, 2006
[32] http://img.teebweb.org/wp-content/uploads/2015/12/TEEBAgFood_Interim_Report_2015_web.pdf consulté le 20/05/2016
[33] FAO, Natural Capital Impacts in Agriculture: Supporting better business decision-making, 2015 disponible sur : http://www.fao.org/fileadmin/templates/nr/sustainability_pathways/docs/Natural_Capital_Impacts_in_Agriculture_final.pdf
[34] http://www.natureandmore.com/news/press-release-nature-more-takes-true-cost-of-food-to-the-consumer
[35] Cf. http://integratedreporting.org

Cette vision pragmatique emporte désormais l'adhésion des acteurs économiques ou institutionnels les plus importants, qu'il s'agisse des géants de l'agro-industrie (Coca-Cola, Nestlé, Syngenta, Monsanto…), des principaux cabinets de conseil (PWC, Deloitte, EY, KPMG) ou des bailleurs internationaux (Banque Mondiale, PNUE…).[36]

Cependant, ces initiatives génèrent d'importantes controverses, notamment sur le fait d'étendre toujours plus la sphère marchande pour traiter les problèmes environnementaux, et sur les dérives potentielles liées à cette extension.

Les critiques concernent en premier lieu le postulat qui sous-tend ces approches et qui présente les externalités comme de simples défaillances du système économique : il suffirait de les réintégrer dans la sphère économique pour que les problématiques sociales et environnementales se résolvent par le seul fonctionnement du marché. Dans ce paradigme, il est également possible pour les entreprises de s'acquitter, grâce à des stratégies de compensation, de certaines externalités négatives en valorisant leurs externalités positives sans lien entre les unes et les autres. [37]

De façon plus large, les critiques font valoir qu'en privilégiant la quantification monétaire, cette démarche exclut les rationalités autres que l'utilitarisme, comme par exemple le conséquentialisme[38] ou l'approche par les droits[39], qui peuvent conduire à des résultats très différents. Elles rappellent que les valeurs estimées par ce type d'approche sont intrinsèquement liées au contexte social et institutionnel qui préside à leur prise en compte et

[36] Cf. http://www.naturalcapitalcoalition.org/natural-capital-protocol.html.
[37] R. K. Turner, Limits to CBA in UK and European environmental policy: retrospects and future prospects, 2006
[38] Le conséquentialisme, lié historiquement à la pensée utilitariste, est une approche plus large que cette dernière. Elle considère que dans un débat moral, on doit attribuer plus de poids aux résultats d'une action qu'à toute autre considération. Elle ne se limite pas à évaluer ces résultats en termes d'accroissement global de bonheur pour les individus, mais peut aussi intégrer la poursuite d'autres finalités (égalité…).
[39] L'approche par les droits fait partie de l'éthique déontologique qui s'oppose souvent à l'éthique conséquentialiste. Au lieu de regarder les conséquences particulières des actions, elle se concentre prioritairement sur leur nature. Elle considère que les besoins fondamentaux des personnes sont des droits universels dont ils sont détenteurs, et que le respect de ces droits doit primer sur les autres considérations.

leur évaluation, à commencer par la définition de la sphère de responsabilité des individus et des organisations, et leur capacité à demander réparation pour un dommage subi.

Certaines méthodes de calcul sont également controversées, à l'image des évaluations contingentes qui consistent à mesurer les externalités via des enquêtes sur le consentement à payer ou à recevoir. Dans ce cas, le niveau d'information des personnes sondées sur les enjeux liés au sujet, leurs centres d'intérêt, les pondérations des réponses par les sondeurs peuvent significativement faire varier les résultats[40]. Le projet d'aéroport de Notre-Dame-des-Landes est un bon exemple des limites de ce type d'analyse : alors qu'une première étude faisait apparaître un solde positif après chiffrage des externalités négatives et positives – ce qui validait la pertinence du projet – une contre-expertise récente a débouché sur le résultat inverse[41]. En cause, une valorisation différente du temps gagné par les passagers grâce au nouvel aéroport qui démontre la variabilité des résultats en fonction des facteurs retenus et de la difficulté à vérifier les calculs en raison de la complexité des méthodologies développées.

Enfin, le champ d'application des externalités reste cantonné à quelques domaines environnementaux : climat, pollutions et autres dégradations environnementales, laissant de côté la question sociale dès lors que celle-ci touche à des sujets déjà valorisés par le marché, comme l'emploi par exemple, même s'ils sont sources d'externalités. Ainsi, les coûts engendrés par les conditions de travail dans les ateliers textiles asiatiques, et qui restent à la charge des travailleurs et de leurs familles, ne sont pas considérés comme une externalité, mais comme le résultat de la confrontation entre offre et demande de main d'œuvre.

En contrepoint du concept d'externalité, celui de coût sociétal remet en question la subordination des priorités et valeurs sociales à la logique du marché, et peut permettre de

[40] Cf. Jacques Weber, « L'évaluation contingente. Les valeurs ont-elles un prix ? », Sciences Po-Ceri, juillet-août 2003

[41] Cf. Linda Brinke, Jasper Faber, « Examen de l'analyse globale coûts-bénéfices de l'aéroport du Grand Ouest. Comparaison avec des améliorations sur Nantes Atlantique », Rapport Delft, octobre 2011

pallier une grande partie de ces limites.

Développé par Karl William Kapp dès le début des Trente Glorieuses, il peut être défini comme « l'ensemble des pertes et dépenses, directes et indirectes, présentes et futures, qui sont supportées par des tiers ou par la collectivité dans son ensemble du fait des impacts sociaux, sanitaires et environnementaux des modes de production [et de consommation] et qui auraient pu être évités »[42].

Dans ses ouvrages, W. Kapp explique que les coûts sociétaux ne sont pas des « défaillances ponctuelles » mais des effets inhérents à notre système économique. Parce qu'il pose la recherche perpétuelle de croissance et de profits à court terme au cœur de son modèle, ce dernier génère tout à la fois des impacts environnementaux et sociaux croissants ainsi que l'absence de prise en charge par ceux qui en sont à l'origine (entreprises, individus, institutions...), au détriment des acteurs externes, individuels ou collectifs, avec pour conséquence la privatisation des profits et la mutualisation des coûts.

L'approche des coûts sociétaux s'appuie sur le concept des seuils environnementaux critiques, point de non-retour à partir desquels les écosystèmes ou les mécanismes naturels de régulation subissent des dégradations croissantes et irréversibles. Ce concept est également applicable dans les domaines de l'économie, de la santé et du social. Ainsi, les trappes de pauvreté ou de précarité peuvent être considérées comme des exemples de seuils critiques identifiables dans le champ social, au-delà desquels plus aucune mesure des impacts et/ou des coûts n'est possible.

Selon Kapp, les coûts sociétaux peuvent être évités si l'on change de contexte institutionnel, en particulier si :

[42] K. W. Kapp, *Les coûts sociétaux de l'entreprise privée*, Les petits Matins / Institut Veblen, 2015.

- des normes et limites contraignantes (environnementales, sanitaires, sociales) sont instituées et contrôlées,
- la réduction des impacts « en amont » prend le pas sur les tentatives de réparation des dommages après coup (principes de prévention et de précaution),
- la charge de la preuve est renversée, les acteurs économiques étant tenus de prouver l'atténuation de leurs impacts négatifs,
- des changements culturels en profondeur sont encouragés sur le long terme (via l'éducation, la régulation…).

Sebastian Berger, universitaire spécialiste de Kapp à l'Université du Missouri, propose le résumé suivant des différences entre les deux approches[43] :

Concepts	Externalités		Coûts Sociétaux
Ecole de pensée	Néolibérale	Néoclassique	Institutionnelle
Perspective	Echelle « micro », individualiste		Echelle « macro », structure sociale
Causes	Accidentelles, ou non analysées		Systémiques et institutionnelles
Théorie de la valeur	Valeur de marché		Pragmatiste, humaniste, valeurs sociales
Nature des solutions	Ad hoc, ex post		Systémiques, ex ante
Principales solutions	Négociation, croissance économique, justice	Taxes	Contrôle social, normes de sécurité, principe de précaution
Approche d'économie politique	Approche d'inspiration néolibérale : fortement anti-interventionniste, le pouvoir de remédier aux problèmes est entre les mains des acteurs du marché les plus riches	Approche d'inspiration conservatrice ou classique-libérale : légèrement interventionniste mais sans que les mécanismes d'allocation des richesses ne soient affectés	Approche d'inspiration sociale-démocrate : les mécanismes d'allocation des richesses et les normes sociales sont fortement modifiés (planification, interdictions, contrôles) ; le pouvoir est entre les mains de la majorité

Tableau 1. Comparaison des approches des externalités et des coûts sociétaux
Source : Sebastian Berger, Political Institutionalism for Minimizing Social Costs, Journal of Economic Issues, 2008

[43] S. Berger, Circular Cumulative Causation à la Myrdal and Kapp : Political Institutionalism for Minimizing Social Costs, Journal of Economic Issues, 2008

Intégrée dans un ensemble plus large d'indicateurs non monétaires, et à condition qu'elle soit conçue et utilisée comme un moyen d'information et de débat - et non pas comme une fin en soi - l'évaluation des coûts sociétaux peut ainsi permettre d'analyser la (non) durabilité des modes de production et de consommation, une société « zéro coûts sociétaux » se rapprochant de l'idéal porté par les promoteurs d'une économie circulaire.

2.2 : L'apport de l'analyse des chaines globales de valeur à l'évaluation des coûts sociétaux

Dans le contexte de globalisation et de montée en puissance des interdépendances économiques décrit au chapitre 1.2, les filières mondialisées jouent désormais un rôle prépondérant sur l'apparition des impacts sociaux et environnementaux, et des coûts sociétaux associés, dans la plupart des pays et territoires.

Il paraît donc essentiel de pouvoir analyser les enjeux de durabilité et d'identifier des leviers d'actions à cette échelle et ainsi éviter un simple transfert des impacts de l'aval vers l'amont, ou d'une région vers une autre.

Pour ce faire, la théorie des chaînes globales de valeurs (CGV) offre un cadre d'analyse approprié et cohérent avec celui des coûts sociétaux.

Les termes « filière » [44] et « chaîne de valeur » désignent à la fois un ensemble d'activités économiques interdépendantes et un groupe d'agents économiques liés « verticalement » depuis la production de matière première jusqu'à l'élimination finale des produits.

[44] L'approche « filière » a été essentiellement développée par l'Institut National de la Recherche Agronomique (INRA) et Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD) dans les années 1980 comme un outil d'analyse des circuits de distribution des biens agricoles. Elle se concentre sur les flux de marchandises, les prix et la valeur ajoutée tout au long de la filière en se basant sur les comptes de chaque agent. Elle a permis de montrer la manière dont les politiques publiques, les investissements et les institutions influent sur les systèmes de production.

Le concept de « chaînes globales de valeur » est issu de la théorie des systèmes-monde développée par Immanuel Wallerstein dans les années 1970. Originellement décrites par Hopkins et Wallerstein comme « une mise en réseau de processus de travail et de production dont le résultat final est un produit fini », Gereffi, Humphrey et Sturgeon ont défini les chaines globales de valeur comme des « entités sociales qui reflètent les changements dans l'organisation de la production et de la distribution générés par la mondialisation économique, les progrès technologiques et l'évolution de la réglementation » [45].

L'approche des chaînes globales de valeur développée par Gereffi, Humphrey et Sturgeon identifie quatre dimensions des chaines globales de valeur :

- la structure « intrants-produits » des filières,
- les territoires d'implantation (le périmètre géographique) qui décrivent la configuration spécifique des chaînes d'approvisionnement,
- la structure de gouvernance qui examine les barrières à l'entrée, les modes de coordination au sein des filières, et les types de pilotage par l'amont[46] ou par l'aval[47],
- le cadre institutionnel de la filière qui définit les conditions dans lesquelles les agents clés ou « leaders » permettent l'insertion d'agents subordonnés grâce au contrôle de l'information (technique ou commerciale) et de l'accès au marché.

Cette approche apporte une vision différente du commerce international, inspirée par l'économie institutionnelle [48]:

[45] G. Gereffi, J. Humphrey & T. Sturgeon, The governance of global value chains, Review of International Political Economy, 2005

[46] Les filières "pilotées par l'amont" sont celles où les multinationales et les grandes entreprises industrielles intégrées jouent un rôle pivot de contrôle du système de production (depuis leurs fournisseurs en amont jusqu'aux réseaux de distribution en aval). Elles sont intensives en capital et en technologie à l'image de l'automobile, l'informatique, l'aéronautique et les machines industrielles.

[47] Les filières "pilotées par l'aval" sont celles où les grands distributeurs, les grandes marques, et les grands négociants jouent un rôle pivot de création de réseaux décentralisés de production à partir d'un ensemble de pays producteurs et exportateurs.

[48] P. Raikes, M. F. Jensen & S. Ponte, Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique, 2000

- Elle met en évidence le contexte institutionnel dans lequel s'inscrit le commerce, et les relations de pouvoir qui permettent à certains agents clés de fixer les règles du jeu. Ce faisant, elles prennent le contrepied de la théorie économique classique qui explique le commerce comme le seul résultat d'avantages comparatifs.
- Elle permet d'analyser les interactions entre la configuration des filières (nœuds de chaîne, territoires, gouvernance et institutions) et leurs déterminants économiques (offre, demande, décomposition de la valeur, dynamique des prix…).

Ce faisant, l'analyse des chaines globales de valeur peut permettre d'explorer les liens systémiques et structurels entre l'organisation des filières et l'apparition de coûts sociétaux, et d'identifier les modèles à développer ou à proscrire dans un objectif de transition sociale et écologique.

2.3 : Proposition d'un cadre d'analyse de la durabilité des filières et indicateurs associés

Nous proposons de combiner trois approches principales - les chaines globales de valeur, l'analyse d'impacts et l'évaluation des coûts sociétaux - afin d'investiguer les liens entre :

- d'un côté la structuration des filières et la répartition de la valeur correspondante,
- de l'autre les chemins d'impacts et les coûts sociétaux qui en découlent.

Le point de départ de notre démarche est la définition du périmètre et la cartographie des chaines de valeur à étudier, depuis la production de matières premières jusqu'à la fin de vie des produits. Ensuite, nous proposons d'analyser en miroir les marchés de consommation et l'évolution de la demande finale d'un côté, le contexte socio-économique et l'évolution de l'offre dans les pays producteurs de l'autre.

Sur cette base, nous étudions plus en détail les autres maillons de la chaine, les cadres institutionnels (réglementations, taxations…), les structures de gouvernance (barrières à l'entrée, modes de coordination…) ainsi que les déterminants économiques (coûts, prix…) depuis les producteurs de matières premières jusqu'aux consommateurs finaux.

Notre cadre de recherche sur les chaines de valeur est résumé dans le tableau ci-après :

Sujets d'analyse	Questions et informations clés
Cartographie de la (des) Chaine(s) de valeur	• Question de recherche • Périmètre de l'analyse et de(s) chaine(s) de valeur étudiée(s) • Définition du (des) produit(s) • Activités réalisées au sein de la (des) chaine(s) • Acteurs clés de la (des) chaine(s)
Évolution de la demande dans le(s) pays consommateur(s)	• Caractéristiques des produits • Caractéristiques des consommateurs • Évolution de la demande finale et flux physiques • Tendances de prix • Environnement concurrentiel • Politiques et stratégies des principaux acteurs
Évolution de l'offre et contexte socio-économique dans le(s) pays producteur(s)	• Analyse géographique des chaines de valeur • Évolution de l'offre et flux physiques • Tendances de prix • Environnement concurrentiel • Situation macro-économique et sociale du (des) pays / des territoires • Contribution aux dynamiques locales et aux autres secteurs • Politiques et stratégies des principaux acteurs
Analyse économique de la (des) chaine(s) de valeur	• Valeur créée à chaque maillon, répartition globale et évolution • Coûts à chaque maillon de la chaine, et leur évolution • Termes contractuels • Termes de paiement • Accès au crédit et à l'appui technique
Cadre institutionnel et gouvernance de la (des) chaine(s) de valeur	• Niveau d'information disponible et barrières d'entrée / de sortie • Contrôle de l'approvisionnement, des prix, et outils mis en œuvre • Définitions des règles et sanctions • Niveaux de dépendance • Interactions entre les différents acteurs et coordination verticale • Règles permettant le fonctionnement de la chaine et acteurs clés • Intervention du secteur public

Tableau 2. Cadre de recherche et collecte de données pour l'analyse des chaines de valeur.

Source : BASIC

Nous cherchons ensuite à évaluer et analyser l'impact sociétal de la filière défini comme :

> *L'ensemble des changements durables ou significatifs*
> *...positifs et négatifs, directs et indirects, prévus et imprévus, intentionnels et involontaires*
> *...sur les écosystèmes et l'environnement, les individus et les communautés*
> *...au niveau local, régional et/ou mondial...*
> *...qui sont provoqués par une ou plusieurs actions, activités, politiques, produits ou services.*
> *...au-delà de ce qui serait arrivé toutes choses égales par ailleurs.*[49]

Pour évaluer ces impacts, nous menons une revue de la littérature académique et des rapports publiés par les institutions nationales et internationales, les acteurs de la société civile et les acteurs privés, afin d'identifier les principaux impacts sociaux et environnementaux associés à une filière, leur provenance et leurs retombées à long terme. Nous accordons une attention particulière à la compréhension du contexte (historique, social et politique), l'étude des faits (qualitatifs et quantitatifs) et l'analyse comparative de différents cas d'études (groupes d'individus, régions géographiques…).

Sur cette base, nous dressons des cartographies de chemins d'impact pour identifier les effets en cascade, et recherchons l'existence de « boucles d'impact » qui correspondent aux situations où certains effets se nourrissent les uns les autres pour donner naissance à des cercles vicieux ou vertueux (également appelés processus cumulatifs, négatifs ou positifs).

Afin de rendre compte de l'ampleur de ces impacts, la dernière étape consiste à évaluer les coûts sociétaux associés.

Pour ce faire, sur la base des propositions développées par K.W. Kapp[50], nous cherchons à comptabiliser les dépenses réelles - de prévention, de dommage, de réparation et d'adaptation

[49] D'après Roche, Clarck, Impact Assessment for Development Agencies, Oxfam, 1999
[50] K. W. Kapp, *Les coûts sociétaux de l'entreprise privée*, Les petits Matins / Institut Veblen, 2015.

- supportées par les tiers et la collectivité afin de faire respecter les normes sociales et collectives définies pour prévenir de dépasser certains seuils critiques sociaux et environnementaux (voir ci-dessous) [51].

En-deçà des normes sociales/collectives	Intervalle entre normes sociales et seuils critiques	Au-delà des seuils critiques
• Coûts de prévention	• Coûts des dommages • Coûts d'adaptation • Coûts de réparation • Coûts d'atténuation	• Coûts exponentiels / infinis (non monétarisables)

Tableau 3. Normes, seuils et coûts dans l'analyse des chaines globales de valeur.
Source : BASIC

Les principales normes sociales et collectives que nous proposons d'utiliser comme référence sont celles qui font l'objet d'un consensus international, en particulier :

- La Déclaration universelle des Droits humains (en particulier les articles 1, 23 et 25),
- Les Conventions de l'Organisation internationale du Travail (en particulier 29, 87, 98, 100, 105, 111, 138, 182),
- Les Normes de l'Organisation Mondiale de la Santé,
- La Déclaration de la Conférence des Nations Unies sur l'Environnement Humain (en particulier les principes 1, 3 et 5),
- Les Conventions internationales (UNPCC, CITES, CTOC…).

Ces normes subordonnent le développement de l'économie au respect de droits humains fondamentaux qui eux-mêmes sont dépendants du maintien de l'écosystème planétaire. Elles

[51] Réciproquement, si les normes sociales et collectives sont respectées, des seuils de durabilité peuvent être identifiés au-delà desquels des dynamiques positives et un accroissement du capital humain, naturel et social peuvent se produire.

définissent une série de capitaux sociaux et environnementaux essentiels qui sont à préserver voire à développer (cf. ci-dessous) :

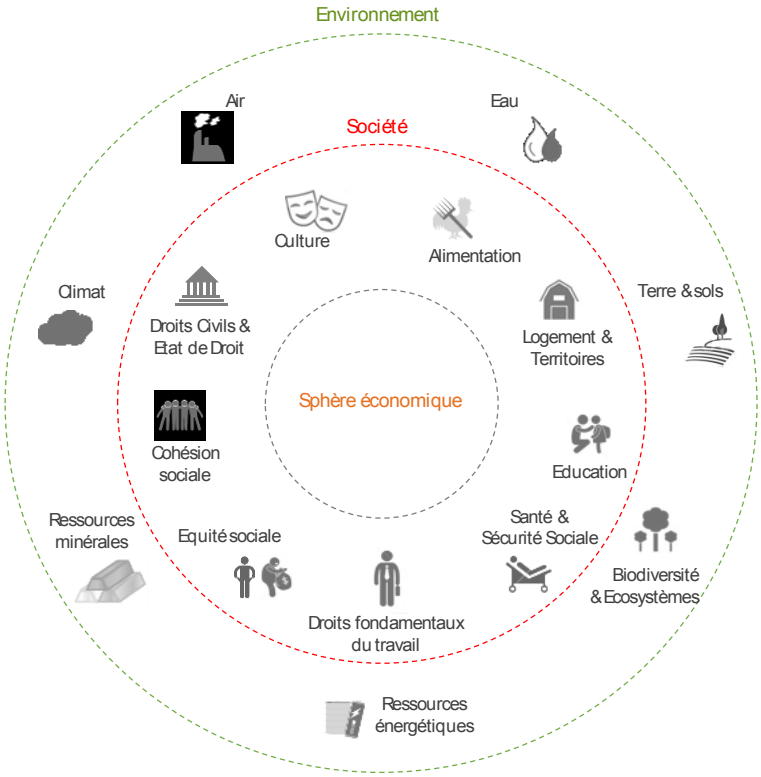

Figure 11. Principaux enjeux clés économiques, sociaux et environnementaux. Source : BASIC

Sur la base de ces normes collectives et des capitaux qu'elles énoncent, nous considérons qu'une filière « zéro coûts sociétaux » est une filière qui :

1. Permet aux producteurs et travailleurs qui en vivent de répondre aux besoins essentiels de leurs familles (alimentation, éducation, santé, logement…)
2. Contribue aux investissements dans les services essentiels nécessaires pour préserver voire développer les capitaux sociaux et naturels, à hauteur des besoins des producteurs et travailleurs, de leurs familles et de leurs communautés
3. Réduit au maximum les impacts négatifs qui dégradent les capitaux sociaux et environnementaux (déforestation, pollutions, travail des enfants…)

Pour évaluer les coûts sociétaux, nous comptabilisons les dépenses supportées par les tiers et la collectivité pour se rapprocher de cette référence (voir ci-dessous).

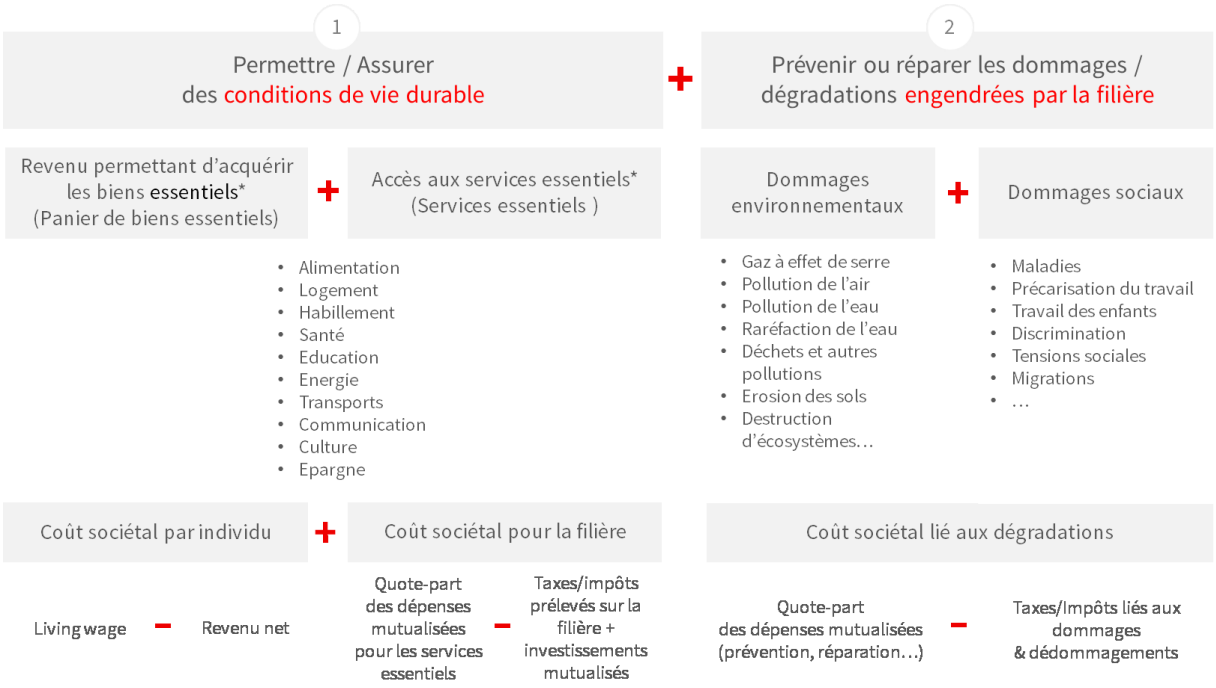

Figure 12. Schéma global de calcul des coûts sociétaux.
Source : BASIC

Comme détaillé précédemment, la valorisation monétaire présente un certain nombre de limites et de risques à prendre en compte quand il s'agit de l'appliquer aux problématiques sociales et environnementales : de nombreux facteurs ne peuvent pas être monétarisés, l'importance relative donnée aux questions sociales et environnementales est subjective, la financiarisation des biens communs peut conduire à des dérives importantes...

Cependant, en utilisant à bon escient la fonction d'unité de compte de la monnaie, nous pensons qu'il est possible de donner un ordre de grandeur des coûts sociaux et environnementaux qui sont systématiquement ignorés par le monde économique. Leur évaluation peut permettre de mieux informer les choix politiques, et plus généralement les

citoyens dans leurs actes quotidiens, à condition d'être intégrée dans un ensemble plus large d'indicateurs non monétaires.

Pour ce faire, notre approche consiste à analyser les chaines de valeur, étudier les impacts socio-environnementaux associés – de manière qualitative et quantitative - puis évaluer les coûts sociétaux qui en découlent. Pour mesurer l'ampleur de ces derniers, nous comptabilisons essentiellement des « coûts réels » (coûts des dommages, d'atténuation et de restauration, bénéfices directs et indirects…) puis calculons la part d'impacts attribuable à une filière donnée.

Le chapitre suivant propose un cas concret d'application au secteur du cacao.

3 : Application à la filière du cacao

3.1 : Analyse de l'évolution et de la structure des chaines de valeur de cacao

Les premières recettes à base de chocolat sont l'œuvre des italiens au début du XVIIIème siècle. Au début du XIXème siècle, les premières « manufactures de chocolat » parviennent à industrialiser la torréfaction et le concassage des fèves et ainsi à augmenter fortement le volume et la productivité du cacao traité (François-Louis Cailler et Philippe Suchard en Suisse, Jean-Antoine Menier en France)[52]. Mais la véritable rupture dans l'histoire du chocolat a lieu aux Pays-Bas, lorsque Casparus Van Houten découvre le procédé par pression hydraulique permettant la séparation du beurre de la poudre de cacao en 1828. Cette invention ouvre la voie à une production massive d'un chocolat abordable par une large majorité de consommateurs. Elle inaugure l'ère de la boisson chocolatée instantanée et rend possible la fabrication de chocolat solide. Quelques années plus tard, la famille Fry se réapproprie l'invention et commercialise en 1847 les premières tablettes de chocolat en Angleterre, bientôt suivies des bonbons chocolatés de leur grande rivale, la famille Cadbury.

Tout au long du XIXème s'égrènent les innovations révolutionnant l'industrie du chocolat, fruits de noms toujours mondialement connus aujourd'hui[53]. Notons la découverte en 1867 par Henri Nestlé du procédé pour produire de la poudre de lait par évaporation qui a permis la fabrication de chocolat au lait, et l'invention en 1879 de la conche par Rudolphe Lindt, qui a considérablement amélioré la qualité du chocolat solide. La vogue du chocolat est tout d'abord dominée par la production venant de France (en particulier la famille Menier qui crée dès 1849 une marque emblématique du secteur)[54].En Angleterre, Cadbury n'hésite pas à franciser certains noms de produit. Au tournant du XXème siècle, ce sont les fabricants

[52] N. Harwish, *Histoire du chocolat*, 2008
[53] Souvent issus de la pharmacie en raison de l'usage très répandu du chocolat comme médicament depuis son introduction en Europe.
[54] Archives départementales de Seine et Marne, « Les Menier et la chocolaterie de Noisiel », 2008

suisses puis anglo-saxons qui prennent la première place en créant des produits emblématiques qui sont encore aujourd'hui parmi les meilleures ventes du secteur : la première tablette de chocolat au lait (Nestlé-1875), le Toblerone (Tobler-1905), la tablette Dairy Milk (Cadbury-1905), les barres Milky Way et Mars (Mars–1923 & 1932), le Kit Kat et les Smarties (Rowntree–1935 & 1937)[55].

Alors que le marché international est encore dominé par les pays producteurs d'Amérique latine à la fin du XIXème siècle, les colons portugais introduisent le cacao *forastero* sur l'île de Sao Tomé dont les plantations recouvrent bientôt plus de 90% du territoire. En 1909, Fry, Cadbury et Rowntree décident de stopper toute importation depuis les plantations de l'île suspectées de toujours recourir à l'esclavage, et commencent à se tourner vers le Ghana[56]. Au tournant du XXème siècle, les pays d'Amérique latine sont définitivement délaissés à la faveur des colonies africaines. L'Afrique de l'Ouest, menée par les propriétaires terriens au Ghana puis en Côte d'Ivoire et au Nigéria, devient le leader mondial de la production du cacao et produit encore aujourd'hui 70% des fèves exportées.

Pour répondre à une demande croissante, tirée par des grands noms de l'industrie du chocolat puis de la confiserie (Lindt & Sprüngli, Nestlé, Cadbury…), la production se massifie : de 14 000 tonnes produites annuellement vers 1830[57], la production passe à 125 000 tonnes par an au début du 20ème siècle, puis dépasse les 500 000 tonnes au milieu des années 1920 pour atteindre 2,5 millions dans les années 1980[58]. En 2013, 4 millions de tonnes de cacao ont été vendues à travers le monde, une progression de plus de 32% sur dix ans. Sur la même période, la consommation de chocolat a continué de croitre de 3% en moyenne par année alors que la production ne connaissait une progression « que » de 1,5%. Le fossé se creusant, la

[55] N. Harwish, *Histoire du chocolat,* 2008
[56] D. Cadbury, *Chocolate Wars: The 150-Year Rivalry Between the World's Greatest Chocolate Makers,* 2011
[57] N. Harwish, *Histoire*... op. cit.
[58] LMC International Ltd., *The World Cocoa Market Outlook*, 2000

compétition entre industriels du secteur est de plus en plus féroce pour sécuriser l'approvisionnement de leurs usines de transformation et de fabrication.

Depuis quelques années, les marchés historiques de consommation ont tendance à stagner voire à diminuer avec la récession économique[59] (à l'exception des États-Unis où la consommation a augmenté de 9% entre 2009 et 2013)[60]. En contrepoint, la consommation a augmenté de 75% en Chine et de 80% en Inde entre 2009 et 2013 (à l'image de nombreux autres pays d'Asie) du fait de l'émergence des classes moyennes, de l'augmentation du niveau des revenus et de la standardisation des goûts[61].

La consommation dans les marchés historiques reste la plus élevée, avec par exemple 12kg consommés annuellement par personne en Allemagne et en Suisse, 8 kg au Royaume-Uni[62]. La consommation française est quant à elle légèrement inférieure et continue régulièrement de baisser, atteignant 6,69 kg / an / personne en 2014[63]. Ces marchés se décomposent en trois grandes catégories[64] :

- Une majorité de demande pour des produits chocolatés sucrés dont le chocolat n'est qu'un ingrédient parmi d'autres ;
- En complément, une demande significative mais minoritaire, pour du chocolat de meilleure qualité mais dont le prix reste abordable pour la majorité des consommateurs ;
- Enfin, une demande pour un chocolat de haute qualité, représentant un marché de niche.

[59] KPMG, *The chocolate of tomorrow,* juin 2012
[60] S. Barrientos, « Beyond Fair Trade…», op. cit.
[61] Le dessous des cartes, « Le cacao, en voie de disparition », septembre 2015
[62] Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest, *Étude monographique sur la filière cacao dans l'UEMOA,* juin 2014
[63] Syndicat du chocolat, *Communiqué de presse,* octobre 2015
[64] S. Barrientos, « Beyond Fair Trade…», op. cit.

Cette segmentation de la consommation du chocolat a pour conséquence d'augmenter l'importance du *branding* et du *marketing* pour les fabricants du chocolat. La marque est ainsi devenue le facteur prépondérant de choix des consommateurs[65].

Seuls les plus grands groupes ont actuellement les capacités logistiques et financières pour faire face à la massification du marché. En France par exemple, les cinq principaux transformateurs de fèves détiennent 81% du marché, Barry Callebaut en tête avec presque 24% (voir ci-dessous) [66].

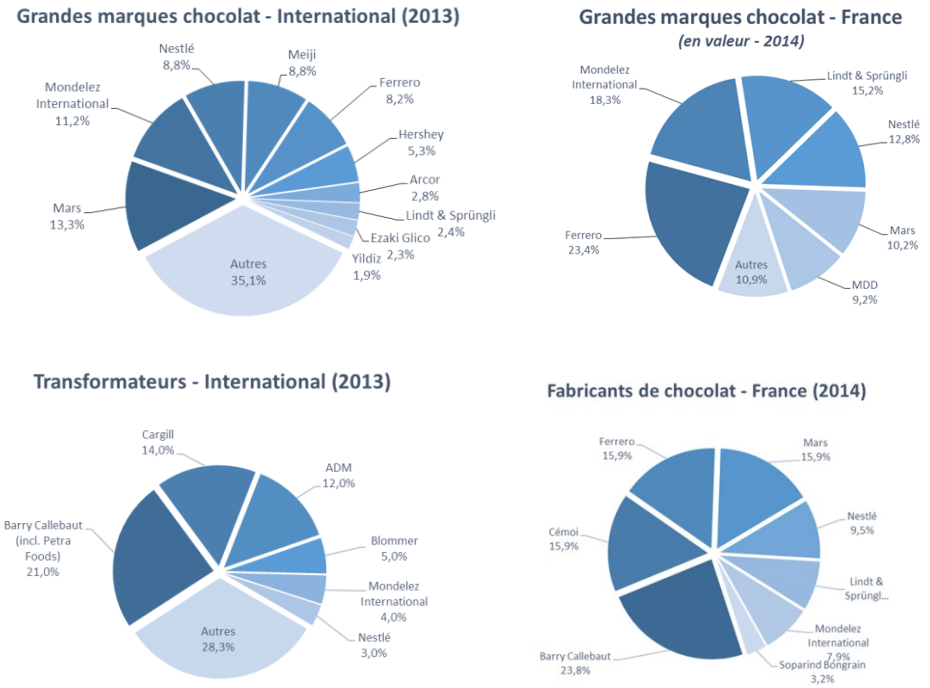

Figure 13. Parts de marché respectives des grandes marques de chocolat, et transformateurs de fèves de cacao
Source : BASIC, d'après les informations publiées par Barry Callebaut et Candy Industry (2014) et Xerfi (2016)

Amorcée au début du XX^{ème} siècle, la massification des volumes de cacao s'est fortement accrue ces dernières décennies en raison de 2 phénomènes :

- La standardisation initiée depuis plus d'un siècle dans l'objectif d'assurer une production de cacao à qualité constante, quelle que soit l'origine de la fève et les

[65] KPMG, *The chocolate…* op. cit.
[66] Xerfi, *La fabrication de chocolat*, 2016

pratiques de production[67]. La fève de cacao est ainsi devenue une *commodity*[68] soumise à la spéculation, dont le prix varie en fonction des cours mondiaux.

- La libéralisation de la filière à la fin des années 1980 qui, en mettant fin à différentes tentatives de régulation internationale, a notamment eu comme conséquence l'arrivée principaux acteurs du négoce, ADM et Cargill, dans la filière du cacao et a entrainé en réaction la fusion de Barry et Callebaut (devenu Barry Callebaut, désormais leader mondial). Ces 3 acteurs dominent depuis lors la transformation mondiale du cacao et renforcent actuellement leur présence dans les pays producteurs tout en investissant dans des usines de transformation toujours plus grandes et performantes.

ADM, Barry Callebaut et Cargill ne bouleversent pas uniquement la chaine en amont. Toujours dans une logique d'optimisation, leurs usines en Europe se rapprochent au plus près des installations des fabricants de chocolat[69]. Barry Callebaut fournit également la plupart des plus petits fabricants et artisans en chocolat dit industriel ou de couverture ; il est aujourd'hui le leader de ce marché qui représente jusqu'à 50% de ses ventes annuelles.

Depuis le tournant des années 2000, les mouvements de concentration se prolongent : le groupe Cadbury, devenu le 3ème plus grand fabricant mondial, est racheté par Kraft Foods en 2009, un géant de l'agroalimentaire qui avait déjà racheté Jacob-Suchard dans les années 1990. La nouvelle entité s'appelle Mondelez International depuis 2012[70]. En amont, Barry Callebaut rachète les activités de broyage de Petra Foods en 2013, ce qui accroit ses capacités de 60%. En réaction, les rumeurs de rachat des activités « cacao » d'ADM par Cargill (qui

[67] La variété *forastero* représente aujourd'hui 95% des volumes mondiaux (A. Caligiani, L. Palla, D. Acquotti, A. Marseglia et G. Palla, Application of H NMR for the characterisation of cocoa beans of different geographical origins, *Food Chemistry*, 2014
[68] *Commodity* : matière première en anglais.
[69] C. Araujo Bonjean et J. F. Brun, « Concentration and Price… » op. cit.
[70] M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics*... op. cit.

aurait donné naissance au plus grand broyeur de cacao au monde) enflent à partir de fin 2013, mais les négociations échouent fin 2014[71].

Au fur et à mesure de ces fusions-acquisitions, La chaine de valeur du cacao-chocolat s'organise toujours plus fortement sur un modèle qualifié de « bi-polaire »[72] car autant régie par les fabricants de chocolat que par les transformateurs de fèves de cacao. Deux stratégies de marques sont à l'œuvre dans ce modèle : 50% des volumes mondiaux de cacao sont désormais totalement transformés par des industriels intermédiaires suite au désinvestissement des fabricants de chocolat qui se sont recentrés sur le développement de nouveaux produits, le marketing et la publicité ; l'autre moitié des ventes de produits finis est fabriquée par des marques qui ont maintenu en interne des activités de transformation suffisantes pour ne pas dépendre uniquement d'acteurs extérieurs (cf. ci-dessous)[73].

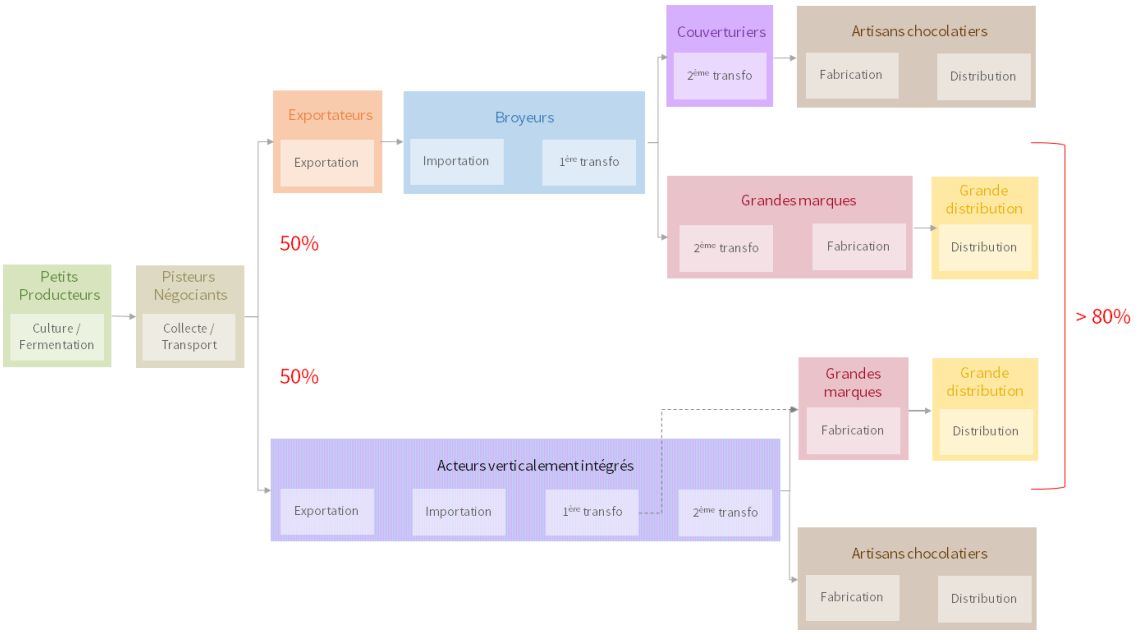

Figure 14. Structure générale actuelle de la chaine de valeur du cacao.
Source : BASIC

[71] M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics*... op. cit.
[72] N. Fold, « Lead Firms and Competition…» op. cit. ; M.P. Squicciarini & J. Swinnen, *The Economics*... op. cit.
[73] N. Fold, « Lead Firms and Competition…» op. cit.

Une des conséquences mesurables de cette structuration bi-polaire de la chaine de valeur est la désynchronisation entre l'amont et l'aval de la chaine, qui se traduit par :

- une répercussion à la baisse pour les producteurs dans les périodes de chute des prix,
- une transmission moindre et retardée en période d'embellie sur les cours mondiaux[74].

Ce phénomène est particulièrement visible à travers la décorrélation entre le prix des tablettes en France, le prix mondial de la fève de cacao et le prix au producteur en Côte d'Ivoire (voir ci-dessous).

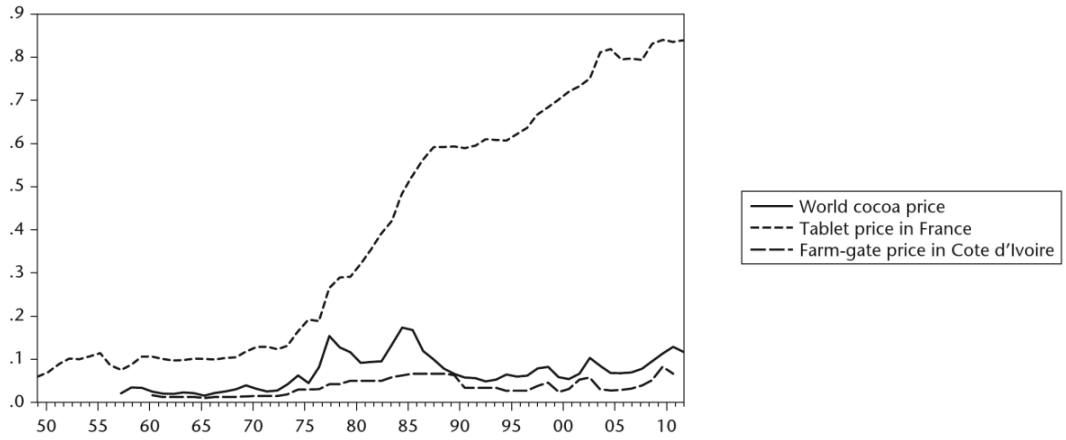

Figure 15. Prix mondial du cacao, prix bord champ et prix de vente des tablettes (euros).
Source : C. Araujo-Bonjean et J. F. Brun, Concentration and Price Transmission in the Cocoa-Chocolate Chain, 2016

3.2 : Analyse des impacts sociaux et environnementaux en Côte d'Ivoire et au Pérou

La bipolarisation de la filière autour des fabricants et des transformateurs est à l'origine d'un déséquilibre de pouvoir majeur entre l'amont et l'aval de la chaine, dont les conséquences peuvent être mesurées dans les pays producteurs de cacao. Deux pays ont été retenus pour l'étude en raison de leur représentativité, en particulier sur le marché des tablettes de chocolat : la Côte d'Ivoire, 1er exportateur mondial de cacao, et le Pérou, 9ème exportateur mondial et pays historique de production équitable et biologique.

[74] C. Araujo Bonjean et J. F. Brun, « Concentration and Price… » op. cit.

En Côte d'Ivoire, le cacao est l'un des principaux leviers de développement économique depuis l'indépendance. Son modèle, initié par le régime d'Houphouët-Boigny, est fondé sur l'exploitation de la ressource forestière pour produire une culture d'exportation et l'installation de migrants (ivoiriens comme burkinabés) encouragée par l'Etat[75]. Il représente 1/3 des exportations, 22% du PIB et 16,3% des recettes fiscales du pays, et produit à lui seul plus d'un tiers du cacao mondial[76]. Les plantations sont exclusivement cultivées selon un modèle d'agriculture familiale par des petits producteurs et leurs familles qui détiennent entre 5 et 10 hectares de plants de cacao[77]. Depuis les années 1960, l'industrie du chocolat a favorisé un modèle reposant sur une quasi-monoculture sans ombrage[78]. Hautement spécialisés, les petits exploitants ivoiriens sont très dépendants des revenus issus du cacao bien qu'ils aient toujours quelques cultures vivrières en complément (banane plantain, igname)[79]. Ces producteurs sont globalement très peu organisés et dépendants de la protection de l'Etat ; il n'y a pas de réelle tradition de coopératives dans le pays, voire même une certaine défiance à l'égard de ces dernières depuis les scandales liés à la corruption des Groupements à Vocation Coopératifs dans les années 1980[80].

La libéralisation initiée dans les années 1990 et les crises politiques successives ont fait chuter la réputation internationale du cacao ivoirien et plongé les producteurs dans la pauvreté et la vulnérabilité[81]. N'ayant pas d'alternative, ces derniers ont cependant continué à étendre la production de cacao en prenant sur la forêt pour s'en sortir[82]. La situation a fini par alerter les grands transformateurs/intermédiaires internationaux qui se sont (ré)implantés dans le pays

[75] B. Losch, « Coup de cacao en Côte d'Ivoire. Économie politique d'une crise structurelle », *Critique internationale* 2000/4 n°9
[76] Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), « Étude monographique sur la filière cacao dans l'UEMOA », juin 2014
[77] Un foyer ivoirien est composé en moyenne de 10 personnes.
[78] P. Jagoret, O. Deheuvels et P. Bastide, « S'inspirer de l'agroforesterie », *Perspective,* mai 2014 n°27
[79] Entretien le 8 décembre 2015 avec un responsable de coopérative en Côte d'Ivoire
[80] F. Ruf, Y. N'Dao et S. Lemeilleur, « Certification du cacao, stratégie à hauts risques », Inter-réseaux Développement rural, 2013
[81] F. Ruf et J.L. Agkpo, « Étude sur les revenus et les investissements des producteurs de café et de cacao en Côte d'Ivoire », mai 2008
[82] F. Ruf et J.L. Agkpo, « Étude sur les revenus et les investissements des producteurs de café et de cacao en Côte d'Ivoire », mai 2008

pour sécuriser approvisionnement et qualité. En 2011, après la pacification du pays, le gouvernement Ouattara a réinstauré une régulation publique de la filière : prix minimum garanti au producteur (en augmentation chaque année depuis sa réintroduction), contrôle qualité public efficace, appui technique à la production, limitation des taxes prélevées à l'export (22% du prix FOB) et incitations fiscales pour attirer les usines de première transformation des grandes entreprises internationales à Abidjan[83].

Cette politique a eu un fort impact sur les producteurs en termes de stabilisation et de hausse des revenus : le prix au producteur a presque doublé en 4 ans, passant de 657 FCFA/Kg sur la campagne 2011/12 à 1000 FCFA/Kg sur celle de 2014/2015. La portée de ce prix reste néanmoins à relativiser : en 1989, les producteurs percevaient environ 1,2 USD / kg de cacao[84] soit l'équivalent de 2000 FCFA actuels[85]. Les producteurs de 1989 touchaient donc un prix de la fève de cacao deux fois plus important que les producteurs d'aujourd'hui. De plus, la filière du cacao ivoirien reste profondément déséquilibrée : en 2014, Barry Callebaut, Cargill, Cémoi et Olam canalisaient la moitié de la production nationale et 90% du broyage des fèves réalisé dans le pays. Quatre multinationales dominent ainsi le dernier maillon de la chaine alors que la production est fragmentée en plus de 800 000 exploitations.

La grande majorité des producteurs de cacao ivoiriens demeurent sous le seuil de pauvreté et manquent d'accès aux services essentiels. Ils continuent à déforester pour maintenir leurs rendements qui baissent constamment, et le recours au travail des enfants ne diminue pas. L'absence de capacité d'épargne, due au fait que les revenus dégagés sont très faibles, empêche tout réinvestissement dans la plantation[86] et les épidémies, par exemple celle de

[83] Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), « Étude monographique… », op. cit.
[84] C. Araujo-Bonjean et J. F. Brun, « Concentration and Price Transmission… », op. cit.
[85] Sur la base des données de la Banque mondiale et des indices de prix à la consommation en Côte d'Ivoire de 42 en 1989 et 109,5 en 2014.
[86] A. Lipchitz et T. Pouch, « Les mutations des marchés mondiaux du café et du cacao », *Géoéconomie,* n°44 hiver 2007

swollen shoot en 2015[87], se développent et se propagent plus facilement. Il en résulte une incertitude intrinsèque liée à la récolte, qui amplifie à son tour l'instabilité des revenus issus du cacao. Sur le moyen-long terme, l'instabilité des revenus renforce les producteurs dans leurs décisions de ne pas investir dans les cacaoyères.

Face à l'incapacité d'employer de la main d'œuvre et à la nécessité de subvenir à leurs besoins vitaux, les producteurs se tournent vers une main d'œuvre gratuite : leurs familles, et leurs enfants notamment. La pauvreté est ainsi la principale variable d'explication, mais pas unique, du travail des enfants que l'on distingue en trois formes : l'insertion des enfants dans les activités économiques au détriment de leur scolarité, le travail dangereux et le travail forcé[88]. Il est estimé que 1,3 million d'enfants travaillent dans la production cacaoyère en 2013-2014, dont 1,1 million en situation de travail dangereux[89]. En 2008-2009, on en dénombrait 820 000[90].

Sur le plan environnemental, le modèle extensif de culture du cacao en Côte d'Ivoire et le contexte de pauvreté mène les producteurs dans une impasse. Plutôt que d'intensifier le travail, les producteurs décident en général d'étendre leurs plantations : ils défrichent une autre parcelle de forêt afin de bénéficier à nouveau, et ce pour environ une vingtaine d'années, de la rente forestière. Plus de 80% de la forêt ivoirienne a aujourd'hui disparu, en partie à cause du cacao, perturbant les équilibres pédoclimatiques locaux et amplifiant les phénomènes de sécheresse et de variations pluviométriques causés par le changement climatique [91].

[87] A. Adélé, « Le Swollen Shoot consume à petit feu le cacao ivoirien », *Le Monde,* 29 avril 2015
[88] D. Cogneau et R. Jedwab, « Commodity Price Shocks… », op. cit.
[89] *School of Public Health and Tropical Medicine,* « Survey Research on Child Labor in West African Cocoa Growing Areas 2013/14 », Université de Tulane, 30 juillet 2015
[90] *School of Public Health and Tropical Medicine,* « Survey Research… », op. cit.
[91] T. Brou, « Variabilité climatique, déforestation et dynamique agrodémographique en Côte d'Ivoire », *Sécheresse,* 2010 ; F. Ruf, et al., « Climate change, cocoa migrations and deforestation in West Africa: what does the past tell us about the future? », *Sustainability Science,* vol. 10 n°1

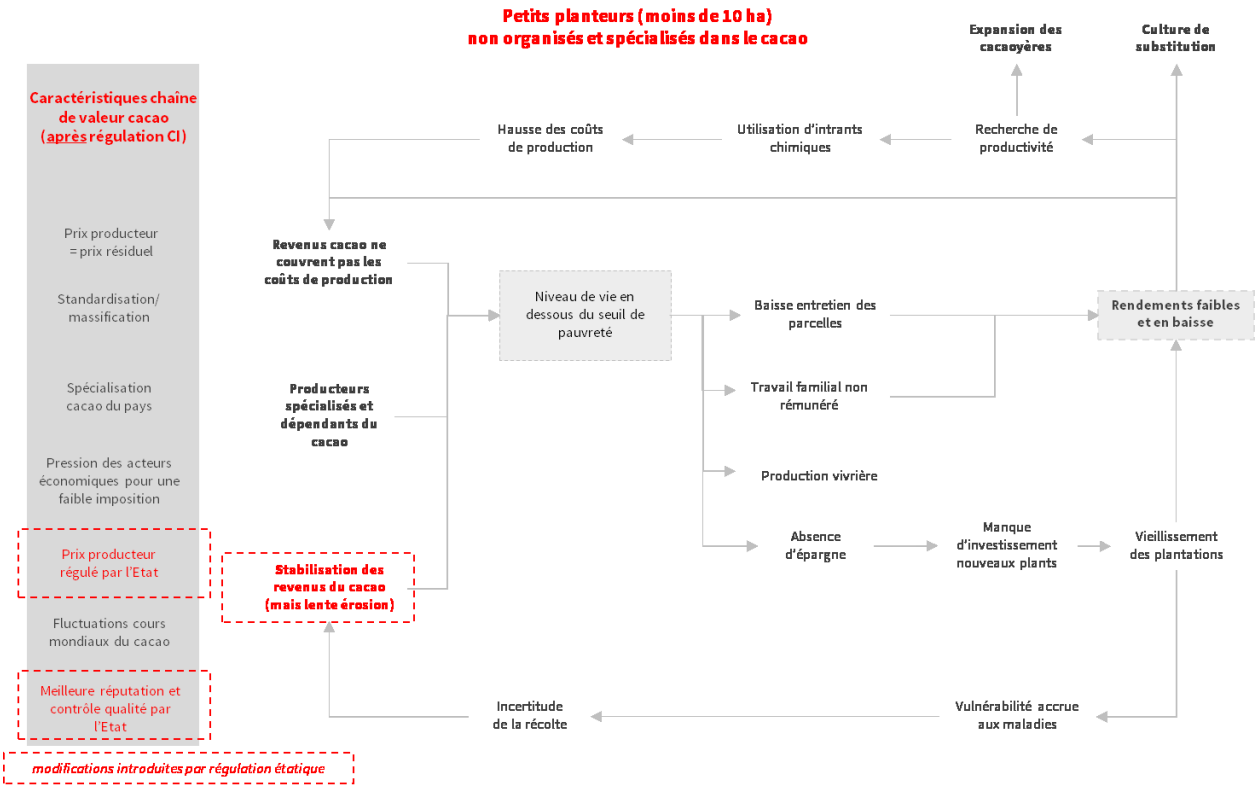

Figure 16. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao ivoirienne après la régulation de 2011. Source : BASIC

Au Pérou, on trouve aussi bien les variétés les plus connues du cacao, historiquement introduites depuis les Caraïbes et l'Équateur, que de nombreux hybrides et des variétés natives des forêts tropicales du pays[92]. Dans les années 1990, après une décennie marquée par les tensions politiques, la guerre civile et l'émergence de la culture illégale de la coca, l'État péruvien s'est associé à l'USAID (dans le cadre de la pacification) pour développer la culture de cacao en remplacement de la coca[93], plus particulièrement celle du cacao CCN51 dérivé du *forastero*, variété plus résistante et productive[94]. Les producteurs ont été dès le début très réceptifs car désireux de tourner définitivement la page de la période d'insécurité permanente[95], et le Pérou constitue désormais le neuvième exportateur mondial de cacao[96].

[92] 7 des 10 variétés existantes sont cultivées au Pérou (G. Nolte, « Cocoa Update and Outlook », USDA Foreign Agricultural Service, 2014)
[93] G. J. Scott, « Growing Money on Trees in Latin America: Growth Rates for Cocoa 1961-2013 and Their Implications for Industry », *American-Eurasian Journal of Agricultural and Environmental Sciences,* 2016
[94] O. Morales, A. Borda, A. Argandoña, R. Farach, L García Naranjo et K. Lazo, *La Alianza Cacao…,* op. cit.
[95] Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou

Contrairement à la Côte d'Ivoire, le secteur agricole pèse peu dans la richesse nationale du Pérou, et le pays ne compte que pour 1% environ de la production mondiale de cacao[97]. L'État péruvien a ainsi opté pour un marché du cacao totalement libéralisé, à l'opposé de la réforme mise en place par la Côte d'Ivoire, et le pays a été moins investi pour l'instant par les grands transformateurs de fève et fabricants internationaux de chocolat.

Les plantations de cacao péruviennes sont dans leur majorité en système agroforestier et de très petite taille, les estimations variant de 2 à 5ha en moyenne[98]. Le système agricole des 90 000 producteurs de cacao[99] est ainsi tourné vers l'autosubsistance dans laquelle le cacao est une culture de rente, source de revenus néanmoins importante (elle représente en moyenne de de 60 à 70% des revenus des foyers des producteurs de cacao)[100]. La stratégie de long terme des producteurs est la diversification des cultures de rente et vivrières afin de pouvoir faire face aux chutes éventuelles des cours du cacao et de subvenir à leurs besoins dans ces périodes difficiles[101].

Plus de 80% des producteurs de cacao vivent dans la jungle (*selva)* péruvienne. Cet éloignement géographique conditionne leur accès aux marchés : plus ils sont enclavés, plus ils ont tendance à vendre à des collecteurs locaux (*acopiadores locales*), seuls intermédiaires qui se déplacent aussi loin. Ces derniers sont l'équivalent péruvien des pisteurs ivoiriens : souvent préfinancés par les intermédiaires qui représentent les exportateurs sur le terrain, ils ont l'argent pour payer comptant le producteur au moment opportun au moment des récoltes, comme en Côte d'Ivoire. Les coopératives ont néanmoins acquis une place très importante

[96] K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact of fairtrade for Peruvian cocoa farmers*, Natural Resources Institute, Université de Greenwich, 2012
[97] ICCO, *The World Cocoa Economy: Past and Present,* septembre 2012
[98] Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture (IICA), *Situación y Perspectivas…,* op. cit. ; Technoserve, *Building a Sustainable…,* op. cit. ; G. E. Nolte, « Cocoa…», op. cit.
[99] G. J. Scott, « Growing Money… », op. cit.
[100] K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact…,* op. cit.
[101] G. E. Nolte, « Cocoa Update… », op. cit.

dans le secteur du cacao péruvien : sur les dix premiers exportateurs de fèves entre 2000 et 2012, six sont des coopératives pour environ 60% des exportations[102]. Historiquement développées sur le marché du café, elles ont réinvesti leurs connaissances et savoirs pratiques acquis dans le monde du café pour développer leurs activités sur le cacao après la pacification à la fin des années 1990[103].

Même si les rendements de cacao enregistrés au Pérou sont considérés comme faisant partie des plus élevés en Amérique latine, les producteurs péruviens sont globalement plus pauvres que le reste de la population : en 2014, il est estimé que les cacaoculteurs tiraient un revenu d'environ 1900 USD par personne sur l'année, alors que le seuil de pauvreté est estimé à 2600 USD par personne et par an par l'institut national de statistiques du Pérou (INEI). [104]

Vivant sous le seuil de pauvreté comme leur homologues ivoiriens, les producteurs de cacao péruviens ont des revenus insuffisants pour permettre l'investissement dans la plantation. La plupart d'entre eux fonctionne en système d'agriculture familiale et agroforestier, multipliant les cultures de rente et les cultures vivrières pour sécuriser leur situation[105], mais cette dispersion a un impact négatif sur les rendements du cacao et sur l'entretien des parcelles. A terme, c'est un cercle vicieux qui se met en place où le manque d'investissement cumulé au vieillissement naturel des plantations entraine une vulnérabilité accrue aux maladies et une incertitude accentuée du volume de récolte.

L'accumulation des situations de pauvreté et de l'irrégularité des revenus semble expliquer le recours au travail des enfants dans le secteur cacaoyer documenté dans un rapport de l'OIT datant de 2008 : dans les zones rurales majoritairement productrices de cacao, 80% des

[102] C. Huamanchumo de la Cuba, Análisis de la cadena…, op. cit.
[103] Entretien le 1er mars 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou
[104] Technoserve, *Building a Sustainable…,* op. cit.
[105] K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact…,* op. cit.

enfants cumulent l'école et le travail dans le cadre familial[106], dont 10% réalisent un travail excédant 40 heures hebdomadaires[107].

Cependant, contrairement à la Côte d'Ivoire, la déforestation n'est pas, à l'heure actuelle, un enjeu majeur lié à la culture du cacao au Pérou car la majorité des plantations y sont agroforestières (modèle considéré comme l'un des principaux moyens pour lutter contre ce phénomène). Néanmoins, en 2014 des actes de déforestation massive en Amazonie péruvienne ont été documentés pour la première fois [108] : ils sont le fait d'une multinationale, United Cacao, qui a déforesté un peu plus de 2 000 hectares pour la culture du cacao [109]. Son PDG, Dennis Melka, déclarait ainsi vouloir appliquer le modèle agroindustriel d'Asie du Sud-Est aux plantations péruviennes qu'il considère comme l'un des endroits avec les plus faibles coûts de production, sans taxe à l'exportation et aux rendements élevés[110].

[106] Organisation Internationale du Travail (OIT) et Institut national de la statistique et de l'informatique (INEI) du Pérou, *Trabajo infantil en el Perú. Magnitud y perfiles vulnerables. Informe nacional 2007-2008*, 2009
[107] Organisation Internationale du Travail (OIT) et Institut national de la statistique et de l'informatique (INEI) du Pérou, *Trabajo infantil…,* op. cit.
[108] Monitoring of the Andean Amazon Project (MAAP), « MAAP Synthesis #1: Patterns and Drivers of Deforestation in the Peruvian Amazon », 19 septembre 2015 ; Monitoring of the Andean Amazon Project (MAAP), « MAAP #25: Deforestation Hotspots in the Peruvian Amazon, 2012-2014 », 20 février 2016
[109] D. Collins, « Head of London-listed company linked to illegal clearing of Peru rainforest », *The Guardian,* 7 avril 2015
[110] J. Ng, « United Cacao replicates Southeast Asia's plantation model in Peru, says CEO Melka », *The Edge Singapore,* 13 juillet 2015

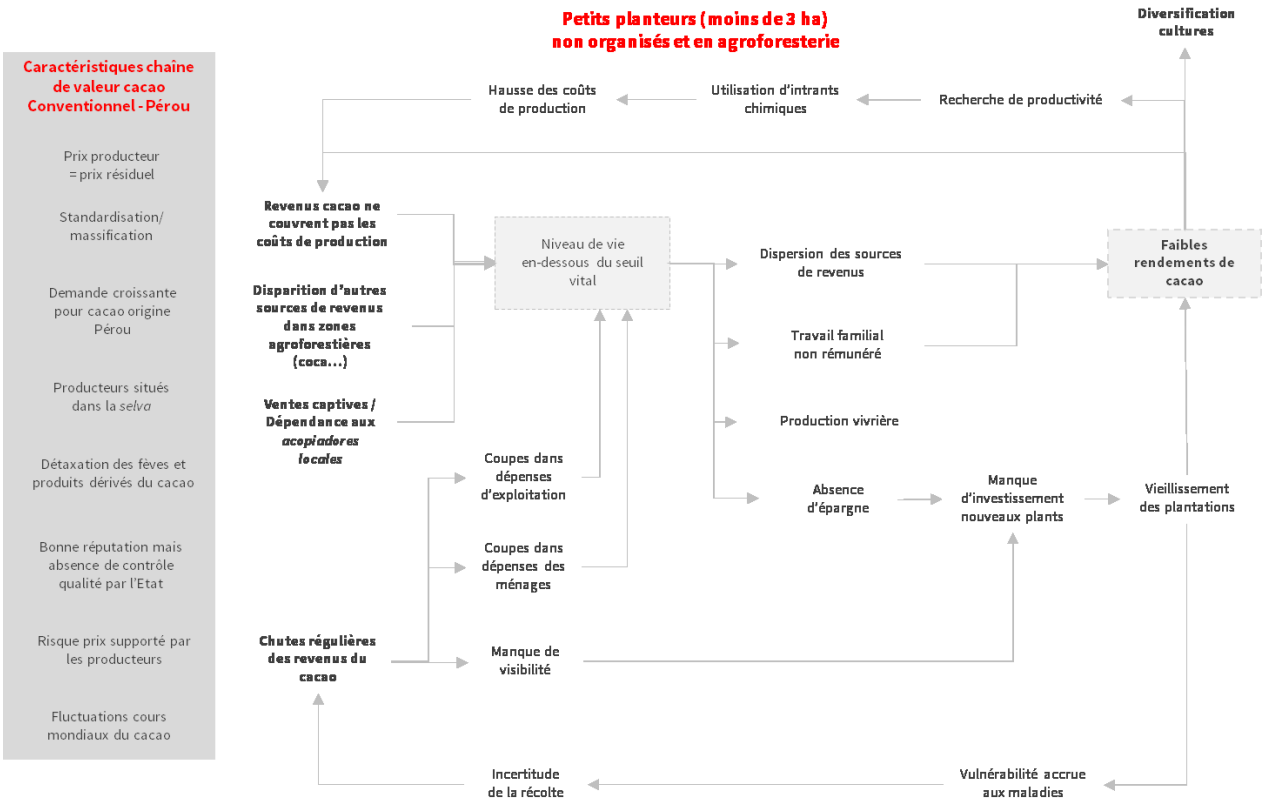

Figure 17. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao péruvienne conventionnelle. Source : BASIC

3.3 : Evaluation des coûts sociétaux reportés en Côte d'Ivoire et au Pérou

Afin d'évaluer l'ampleur des impacts analysés au chapitre précédent, nous avons réalisé une comptabilisation des coûts qui en découlent pour les sociétés ivoirienne et péruvienne. Nous avons ensuite réalisé une estimation similaire pour les filières équitables et durables afin d'objectiver – au-delà des discours – leurs contributions concrètes pour réduire, voire juguler les impacts et coûts sociétaux.

Les principaux impacts de la filière du cacao retenus pour l'évaluation sont les suivants :

- La situation de pauvreté des producteurs de cacao, et leur incapacité à se procurer un panier de biens essentiels

- L'insécurité alimentaire des producteurs et de leurs familles[111]
- Le manque d'accès aux infrastructures de services essentiels dans les communautés cacaoyères
- Le travail des enfants
- La déforestation
- Les pollutions générées pas l'utilisation d'intrants chimiques

L'évaluation des coûts sociétaux ne prétend ni à l'exhaustivité ni à la précision des calculs, mais vise à fournir une vision d'ensemble et un ordre de grandeur de l'ampleur des impacts. Ainsi, plusieurs impacts documentés précédemment ne sont pas valorisés monétairement, soit parce qu'une telle évaluation n'aurait pas de sens, soit par manque de données disponibles (à titre d'exemple les conflits sociaux et ethniques, discrimination des femmes, disparition de la biodiversité…).

Les principales méthodologies de calcul et sources utilisées pour la mesure des coûts sociétaux sont listées dans le tableau ci-après :

Impact	Méthode d'évaluation	Côte d'Ivoire (principales sources utilisées)	Pérou (principales sources utilisées)
Sous-rémunération / pauvreté des producteurs	Estimation du revenu moyen annuel dégagé par les familles productrices de cacao et comparaison avec le niveau de revenus nécessaires pour répondre à leurs besoins essentiels	• Revenu moyen annuel et nombre de personnes par famille : Ruf - CIRAD (2009) ; Schweisguth - University of California (2014) • Seuil de pauvreté absolue par individu : extrapolé à partir des études des instituts nationaux de statistiques du Ghana (GLSS 6, 2013) et du Cameroun (ECAM 4, 2015)	• Revenu moyen annuel et nombre de personnes par famille : MINAG (2012) ; SwissContact (2013) ; ENSAN (2015) • Seuil de pauvreté absolue par individu : extrapolé à partir des études de l'institut national de statistiques du Pérou (INEI, 2013)

[111] L'insécurité alimentaire est prise en compte dans l'évaluation de la pauvreté des producteurs et leur capacité à répondre aux besoins essentiels de leurs familles

Services essentiels	Estimation de la contribution de la filière cacao aux dépenses publiques nécessaires aux services essentiels dans les communautés cacaoyères	• Dépenses publiques nécessaires aux services essentiels en Côte d'Ivoire : Evolution 2009-15 des dépenses pro-pauvres consolidées par le FMI dans son rapport pays (Rapport 15/147) • Estimation des besoins non-couverts et extrapolation des dépenses associées : INS, Enquête sur le niveau de vie des ménages en Côte d'Ivoire (ENV, 2015) • Nombre de producteurs de cacao : Ruf - CIRAD (2009) ; Schweisguth - University of California (2014)	• Dépenses publiques nécessaires aux services essentiels au Pérou : Dépenses publiques du gouvernement péruvien consolidées par la Banque Mondiale (BOOST Peru 2014) • Estimation des besoins non-couverts et extrapolation des dépenses associées : INEI, Estudio Pobreza (2013) • Nombre de producteurs de cacao : MINAG (2014) et Centrum (2016)
Travail des Enfants	Estimation des dépenses engagées en Côte d'Ivoire pour lutter contre le travail des enfants et coûts liés à ses ses impacts sanitaires et économiques sur le long terme	• Dépenses de lutte contre le travail des enfants : US Bureau of Labour (2015) • Estimation des coûts engendrés par le travail des enfants (coûts de santé et sous-rémunération des individus) : OIT-IPEC (2004) • Estimation du nombre d'enfants en situation de pires formes de travail dans la filière du cacao : Tulane University, 2015	• Dépenses de lutte contre le travail des enfants : US Bureau of Labour (2015) • Estimation des coûts engendrés par le travail des enfants (coûts de santé et sous-rémunération des individus) : OIT-IPEC (2004) • Estimation du nombre d'enfants en situation de pires formes de travail dans la filière du cacao : OIT-IPEC, 2009
Déforestation	Estimation des dépenses engagées en Côte d'Ivoire pour lutter contre la déforestation et investissements nécessaires pour juguler le phénomène sur le long terme	• Dépenses de lutte contre la déforestation : Programme National d'Investissement Agricole (PNIA, 2014) et Programme Quantité, Qualité et Croissance (P2QC, 2014) • Estimation des investissements nécessaires pour juguler la déforestation d'ici 20 ans : REDD+ (Etude coût-bénéfice, 2013) • Estimation de la part de déforestation attribuable au cacao : Institut Européen de la Forêt, 2013	• Dépenses de lutte contre la déforestation par le cacao : Programme Althelia (2014)
Pollutions liées aux intrants	Estimation des dépenses engagées en Côte d'Ivoire pour lutter contre la pollution de l'eau liée aux engrais et pesticides	• Dépenses de lutte contre la pollution de l'eau : Evolution 2009-15 des dépenses pro-pauvres consolidées par le FMI dans son rapport pays (Rapport No. 15/147) • Estimation des usages d'intrants et e pesticides dans la culture du cacao en Côte d'Ivoire : Ruf - CIRAD (2009) ; Schweisguth - University of California (2014) et FAO (2016)	Non documenté

Tableau 4. Méthodes et sources d'information utilisées pour le calcul des coûts sociétaux
Source : BASIC

Nous avons également mené une identification des impacts et coûts sociétaux le long du reste de la chaine (en aval des pays producteurs). Les études disponibles tendent à montrer que les cadres légaux en Europe (salaires minimums, taux d'imposition, normes sociales et environnementales) permettent de limiter très fortement la plupart des impacts dans les étapes de transformation et de fabrication. Quant à l'étape de distribution, il s'est révélé trop difficile d'établir la part de responsabilité attribuable à la filière cacao.

Au final, un seul facteur – les émissions carbone - semble générer des impacts et des coûts sociétaux significatifs en aval de l'exportation de cacao (leur impact est déjà pris en compte au niveau de la production à travers la déforestation et l'utilisation d'intrants chimiques). D'après les études disponibles[112], on peut estimer ces émissions à 1,60 kg équivalent CO2 par kg de tablette de chocolat noir produite. L'évaluation des coûts associés sur la société varient suivant les références utilisées pour le coût social du carbone : de moins de 1 centimes d'euros par tablette si l'on se réfère au rapport Stern de 2006[113], à presque 3 centimes si l'on utilise les dernières évaluations sans taux d'actualisation consolidées par le GIEC en 2014[114].

La composante du changement climatique en aval de la filière cacao représente ainsi un coût sociétal très minoritaire en comparaison de ceux générés dans les pays de production (à titre d'exemple, nous avons évalués ces derniers à 15 centimes d'euros en Côte d'Ivoire pour une tablette de chocolat noir dont le cacao en est issu - voir détails ci-après). Elle n'a donc pas été analysée en détail dans les cas d'étude présentés ci-dessous et qui se concentrent sur les coûts sociétaux de la filière cacao en Côte d'Ivoire et au Pérou.

[112] Ntiamoah and Afrane (2008), ESU (2009)
[113] N. Stern, Stern Review on The Economics of Climate Change (pre-publication edition), H.M. Treasury, Cambridge University Press, 2006.
[114] IPCC, 2014: Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Part A: Global and Sectoral Aspects. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change

3.3.1 Coûts sociétaux reportés sur la société en Côte d'Ivoire

En Côte d'Ivoire, les résultats de l'évaluation des coûts sociétaux de la filière cacao conventionnelle sont présentés dans le diagramme ci-dessous :

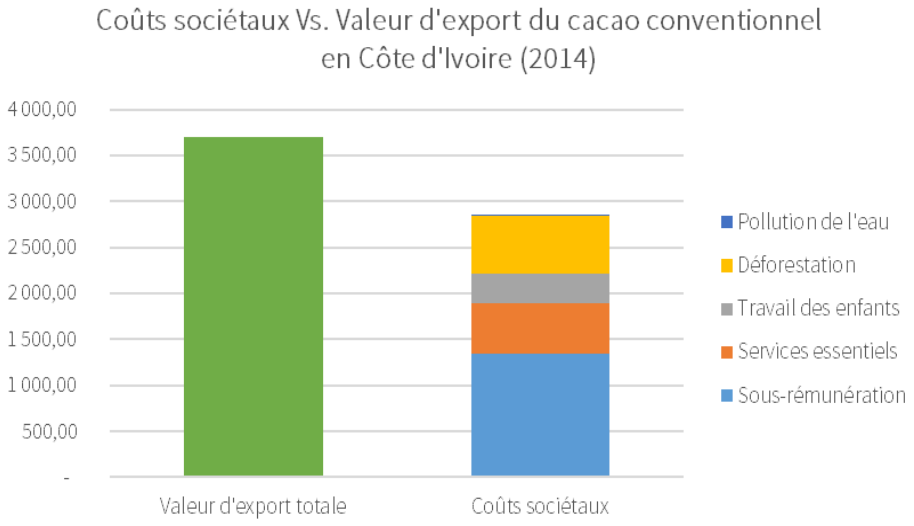

Figure 18. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao en Côte d'Ivoire
Source : BASIC

La principale composante des coûts sociétaux est générée par la sous-rémunération des producteurs en Côte d'Ivoire. Les données principales ayant servi de base à l'estimation sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Année de calcul : 2014	Producteurs conventionnels
Taille moyenne de la parcelle de cacao	5,69 ha
Rendement moyen	444 kg/ha
Prix moyen reçu	750 FCFA/kg
Coûts moyens de production par exploitation	375 000 FCFA
Revenu annuel issu de la vente du cacao	1 545 000 FCFA
Revenu annuel total (y compris autres activités)	1 809 500 FCFA
Nombre moyen de personnes par foyer	10,9
Revenu annuel moyen par personne	170 300 FCFA
Coût du panier de biens essentiels annuel au Cameroun	272 000 FCFA
Coût du panier de biens essentiels annuel au Ghana	290 000 FCFA
Coût du panier de biens essentiels estimé Cote d'Ivoire	281 000 FCFA

Figure 19. Estimation des revenus des producteurs conventionnels en Côte d'Ivoire.
Source : BASIC, d'après les données de M. A. Schweisguth, F. Ruf, GLSS6, ECAM 4 et la Banque Mondiale

Comme détaillé ci-dessus, le revenu annuel moyen des producteurs de cacao peut être estimé en 2014 à un peu plus de 1 800 000 FCFA par famille, soit un peu plus de 170 000 FCFA par personne et par an.

En vis-à-vis, les méthodologies développées par la Banque Mondiale pour estimer le seuil de pauvreté absolue par pays et par région permettent d'apprécier le niveau de dépenses nécessaires pour subvenir aux besoins essentiels d'une personne en termes d'alimentation (sur la base d'un apport calorique quotidien et une diversité alimentaire de référence) mais aussi d'éducation, de santé, de logement et d'épargne.[115]

En l'absence de statistiques officielles pour la Côte d'Ivoire, nous avons utilisé les évaluations de 2 pays voisins, le Ghana et le Cameroun, dont les caractéristiques démographiques et socio-économiques étaient suffisamment proches pour extrapoler le seuil de pauvreté de la Côte d'Ivoire à partir des estimations de ces 2 pays corrigées de la parité de pouvoir d'achat. Il peut ainsi être estimé à 281 000 FCFA par personne et par an en 2014[116].

On peut ainsi observer que la rémunération moyenne obtenue par les producteurs de cacao ivoiriens (même en tenant compte de leurs sources de revenus secondaires) reste insuffisante pour leur permettre de dépasser le seuil de pauvreté absolue (cela demeure le cas en 2015 puisque les revenus des producteurs peuvent être estimés à 227 000 FCFA/pers./an même avec la hausse du prix minimum à 1000 FCFA l'an passé).

Les coûts sociétaux générés par cette sous-rémunération des producteurs peuvent ainsi être estimés à environ 1,35 milliards d'euros (885 milliards de FCFA) en 2014 à l'échelle du pays.

[115] Banque mondiale, « A Global Count of the Extreme Poor in 2012: Data Issues, Methodology and Initial Results », *Paper Series n°9442*, Octobre 2015 ; Banque mondiale, « Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity: Progress and Policies », *Policy Research Note* n°15/03, Octobre 2015 ; L. Pritchett, « Who is Not Poor? Dreaming of a World Truly Free of Poverty », Oxford University Press, 2006 ; Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), *What is Poverty? Concepts and measures*, 2006

[116] Les évaluations menées par les offices nationaux de statistiques du Ghana et du Cameroun (respectivement en 2013 et 2015) aboutissent à un résultat très proche une fois extrapolées en Côte d'Ivoire à partir de la parité de pouvoir d'achat entre les pays : de l'ordre de 280 000 FCFA par personne et par an. On peut observer que le seuil de pauvreté absolue ainsi obtenu est supérieur au seuil de pauvreté relative publiée par le gouvernement ivoirien (de l'ordre de 260 000 FCFA /pers./an)

Ils correspondent au « manque à gagner » pour que les producteurs puissent se hisser au niveau du seuil de pauvreté absolue.

La deuxième composante est celle des services essentiels qui correspond à la différence entre :

- D'un côté, les dépenses publiques affectées à l'éducation, la santé, le logement, les transports, l'État de Droit et le soutien à l'agriculture dans les zones cacaoyères
- De l'autre, les sommes prélevées par l'État ivoirien sur la filière cacao à travers les différents impôts et taxes pesant sur ses acteurs économiques.

L'ensemble de ces estimations sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Périmètre : Côte d'Ivoire	Dépenses Publiques en 2014	Dépenses Publiques extrapolées en 2014
Éducation	819 Mrds FCFA	1 166 Mrds FCFA
Santé	228 Mrds FCFA	239 Mrds FCFA
Eau, Assainissement, Énergie	180 Mrds FCFA	352 Mrds FCFA
Routes et Ouvrages d'Art	139 Mrds FCFA	139 Mrds FCFA
Affaires Sociales	25 Mrds FCFA	25 Mrds FCFA
Agriculture et Développement Rural	140 Mrds FCFA	140 Mrds FCFA
État de Droit	231 Mrds FCFA	231 Mrds FCFA
Total	1 764 Mrds FCFA	2 293 Mrds FCFA
Total des dépenses attribuables au cacao (au prorata de population)	637 Mrds FCFA	811 Mrds FCFA
Total des contributions prélevées sur la filière cacao (taxes, impôts…)	428 Mrds FCFA	

Figure 20. Estimation des dépenses liées aux services essentiels en Côte d'Ivoire. Source : BASIC, d'après les données du FMI et de la République de Côte d'Ivoire

Pour les évaluer, nous nous sommes basés sur les données publiées par le FMI dans son dernier rapport portant sur la Côte d'Ivoire pour l'année 2014, en particulier la consolidation des dépenses pro-pauvres de l'État ivoirien. [117]

Nous avons ensuite extrapolé ces dépenses pour prendre en compte les besoins non-couverts en raison du non-accès aux infrastructures publiques par les populations - quand des indicateurs étaient disponibles - sur la base de l'enquête sur le niveau de vie des ménages en Côte d'Ivoire réalisée par l'Institut National de la Statistique en 2015. Ces informations nous ont permis d'estimer un « manque à gagner » de l'ordre de 550 millions d'euros (380 milliards de FCFA) pour l'année 2014.

Enfin, nous avons estimé les coûts sociétaux liés au travail des enfants, à la déforestation et à la pollution de l'eau, principaux impacts de la production de cacao documentés dans le cadre de notre étude.

Ils ont été évalués sur la base :

- Des informations disponibles sur les dépenses publiques (du gouvernement ivoirien et de la coopération internationale) affectées à la lutte contre ces impacts négatifs
- De l'estimation des coûts générés sur le long terme par ces dégradations et/ou des investissements nécessaires pour les réduire significativement dans la durée

Le récapitulatif de ces dépenses attribuables aux impacts de la filière cacao est récapitulé dans le tableau ci-après :

[117] FMI, Rapport No 15/147, Septième revue de l'accord au titre de la facilité élargie de crédit et demande de modification des critères de réalisation, Juin 2015

Périmètre : Côte d'Ivoire	Dépenses Publiques en 2014
Déforestation	415 Mrds FCFA
Prévention (gestion durable de la forêt)	6 Mrds FCFA
Dommages (pertes de ressources)	1 Mrds FCFA
Atténuation (programmes d'appui agricole)	45 Mrds FCFA
Mitigation (investissements pour enrayer la déforestation)	363 Mrds FCFA
Travail des enfants	204 Mrds FCFA
Prévention (lutte contre le travail des enfants)	8 Mrds FCFA
Dommages sanitaires	2 Mrds FCFA
Dommages sociaux	194 Mrds FCFA
Pollution de l'eau (prévention)	6 Mrds FCFA

Figure 21. Dépenses liées aux dégradations sociales et environnementales liées au cacao en Côte d'Ivoire. Source : BASIC, d'après les données de la République de Côte d'Ivoire, de l'Union Européenne, de l'OIT et de l'US Bureau of Labor

Nous avons pu estimer les coûts sociétaux liés à ces différents impacts à un total d'environ 950 millions d'euros (625 milliards de FCFA) en 2014. Une fois cumulées, ces estimations de coûts sociétaux de la filière cacao conventionnelle aboutissent à un total de 2,85 milliards d'euros (1890 milliards de FCFA) en 2014, à comparer aux 3,7 milliards d'euros (2500 milliards de FCFA) de revenus générés par l'exportation de cacao par la Côte d'Ivoire chaque année. Autrement dit, nous estimons que les coûts reportés par la filière conventionnelle du cacao sur la société ivoirienne représentaient environ 77% de la valeur des exportations de cacao en 2014 et sont supérieurs au revenu annuel des producteurs.

Le graphique suivant illustre ces estimations rapportées à une tonne de cacao :

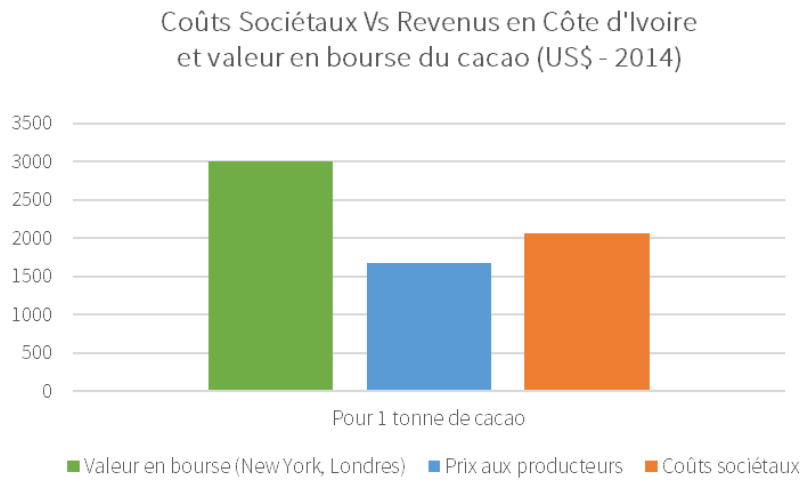

Figure 22. Comparaison entre les coûts sociétaux en Côte d'Ivoire, le revenu des producteurs et la valeur en bourse. Source : BASIC

3.3.2 Coûts sociétaux reportés sur la société au Pérou

Une estimation similaire des coûts sociétaux de la filière conventionnelle du cacao a été réalisée dans le cas du Pérou ; les résultats sont présentés dans le diagramme ci-dessous :

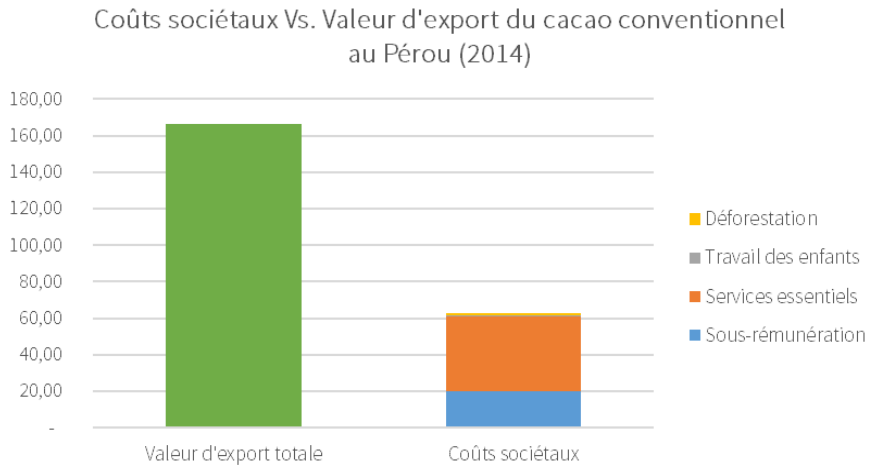

Figure 23. Coûts sociétaux générés par la filière conventionnelle du cacao au Pérou Source : BASIC

L'une des deux principales composantes des coûts sociétaux est générée par la sous-rémunération des producteurs au Pérou. Les données principales ayant servi de base à l'estimation sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Année de calcul : 2014	Producteurs conventionnels
Taille moyenne de la parcelle de cacao	2 ha
Rendement moyen	500 kg/ha
Prix moyen reçu	6,4 soles/kg
Coûts moyens de production par exploitation	1 600 soles
Revenu annuel issu de la vente du cacao	4 800 soles
Revenu annuel total (y compris autres activités)	8 000 soles
Nombre moyen de personnes par foyer	4
Revenu annuel moyen par personne	2 000 soles
Coût du panier de biens essentiels annuel au Pérou	2 600 soles

Figure 24. Estimation des revenus des producteurs conventionnels au Pérou.
Source : BASIC, d'après les données de Swiss Contact, ENSAN, MINAG et INEI (2013-2015)

Comme détaillé ci-avant, le revenu annuel moyen des producteurs de cacao peut être estimé en 2014 à 8 000 soles par famille, soit un peu plus de 2 000 soles par personne et par an.

En vis-à-vis, les méthodologies développées par la Banque Mondiale pour estimer le seuil de pauvreté absolue par pays et par région permettent d'apprécier le niveau de dépenses nécessaires pour subvenir aux besoins essentiels d'une personne en termes d'alimentation (sur la base d'un apport calorique quotidien et une diversité alimentaire de référence) mais aussi d'éducation, de santé, de logement et d'épargne.[118]

Les statistiques officielles du Pérou publiée par l'INEI donnent une estimation du seuil de pauvreté dans les provinces de production de cacao s'élevant à 2 600 soles par personne et par an en 2014.

On peut ainsi observer que la rémunération moyenne obtenue par les producteurs de cacao péruviens (même en tenant compte de leurs sources de revenus secondaires) reste insuffisante pour leur permettre de dépasser le seuil de pauvreté absolue (cela demeure le cas en 2015).

[118] Banque mondiale, « A Global Count of the Extreme Poor in 2012: Data Issues, Methodology and Initial Results », *Paper Series n°9442*, Octobre 2015 ; Banque mondiale, « Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity: Progress and Policies », *Policy Research Note* n°15/03, Octobre 2015 ; L. Pritchett, « Who is Not Poor? Dreaming of a World Truly Free of Poverty », Oxford University Press, 2006 ; Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), *What is Poverty? Concepts and measures*, 2006

Les coûts sociétaux générés par cette sous-rémunération des producteurs peuvent ainsi être estimés à environ 20 millions d'euros (80 millions de soles) en 2014 à l'échelle du pays. Ils correspondent au « manque à gagner » pour que les producteurs puissent se hisser au niveau du seuil de pauvreté absolue.

La deuxième composante la plus importante est celle des services essentiels. Elle correspond à la différence entre :

- D'un côté, les dépenses publiques affectées à l'éducation, la santé, le logement, les transports, l'État de Droit et le soutien à l'agriculture dans les zones cacaoyères
- De l'autre, les sommes prélevées par l'État sur la filière cacao, qui se limitent dans le cas du Pérou au seul impôt sur les bénéfices (en raison de la taxe nulle sur les exportations qui vise à dynamiser les ventes sur le marché mondial).

L'ensemble de ces estimations sont résumées dans le tableau ci-dessous :

Périmètre : zones cacaoyères au Pérou	Dépenses Publiques en 2014	Dépenses Publiques extrapolées en 2014
Éducation	*844 Mns soles*	*923 Mns soles*
Santé	*315 Mns soles*	*479 Mns soles*
Eau, Assainissement, Énergie	*57 Mns soles*	*62 Mns soles*
Routes et Ouvrages d'Art	*1 928 Mns soles*	*1 928 Mns soles*
Affaires Sociales	*1 055 Mns soles*	*1 055 Mns soles*
Agriculture et Développement Rural	*258 Mns soles*	*258 Mns soles*
État de Droit	*786 Mns soles*	*786 Mns soles*
Total	5 244 Mns soles	5 562 Mns soles
Total des dépenses attribuables au cacao (au prorata de population)	173 Mns soles	184 Mns soles
Total des contributions prélevées sur la filière cacao (taxes, impôts…)	27 Mns soles	

Figure 25. Estimation des dépenses liées aux services essentiels au Pérou.
Source : BASIC, d'après les données de la République du Pérou publiées par la Banque Mondiale

Pour les évaluer, nous nous sommes basés sur le budget détaillé de l'État péruvien pour l'année 2014 publié par la Banque Mondiale dans le cadre de son programme « Open

Budget » (également appelé BOOST). Les lignes budgétaires y sont précisées par programme et par province, ce qui nous a permis de ne retenir que les dépenses publiques des régions productrices de cacao au Pérou (plutôt que l'ensemble du pays qui est peu représentatif du fait de ses grandes disparités).

Nous avons ensuite extrapolé ces dépenses pour prendre en compte les besoins non-couverts en raison du non-accès aux infrastructures publiques par les populations - quand des indicateurs étaient disponibles - sur la base de l'enquête sur la pauvreté au Pérou réalisée par l'Institut National de la Statistique (INEI) en 2013. Ces informations nous ont permis d'estimer un « manque à gagner » de l'ordre de 41 millions d'euros (157 millions de soles) pour l'année 2014.

Enfin, les données publiques disponibles nous ont permis d'estimer les coûts sociétaux liés au travail des enfants et à la déforestation : ils s'élèvent à environ 1,7 millions d'euros (6,5 millions de soles) en 2014.

Le récapitulatif de ces dépenses attribuables aux impacts de la filière cacao est récapitulé dans le tableau ci-dessous :

Périmètre : zones cacaoyères au Pérou	Dépenses Publiques en 2014
Déforestation (cacao zéro déforestation)	5 Mns soles
Travail des enfants	1,5 Mns soles
Prévention (lutte contre le travail des enfants)	*50 000 soles*
Dommages sanitaires	*1,5 Mns soles*

Figure 26. Estimation des dépenses liées aux dégradations sociales et environnementales liées au cacao au Pérou. Source : BASIC (données du gouvernement péruvien, de l'Union Européenne, de l'OIT et de l'US Bureau of Labor)

Une fois cumulées, ces estimations de coûts sociétaux de la filière cacao conventionnelle aboutissent à un total de 62 millions d'euros (243 millions de soles) en 2014, à comparer aux 166 millions d'euros (630 millions de soles) de revenus générés par l'exportation de cacao par

le Pérou chaque année. Autrement dit, nous estimons que les coûts reportés par la filière conventionnelle du cacao sur la société péruvienne représentaient environ 38% de la valeur des exportations de cacao en 2014.

Le graphique suivant illustre ces chiffres rapportés à une tonne de cacao produite au Pérou.

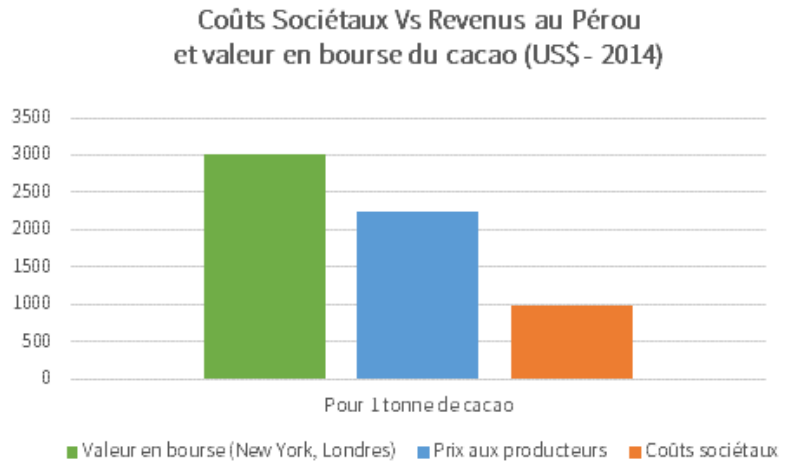

Figure 27. Comparaison entre les coûts sociétaux au Pérou, le revenu des producteurs et la valeur en bourse. Source : BASIC

3.4 : Impacts et coûts sociétaux des filières « équitables » et « durables »

Les scandales médiatisés du travail des enfants, les pressions des ONGs et la sensibilisation des consommateurs ont poussé le développement des certifications « éthiques » dans le secteur du cacao. Les certifications durables, avec en tête les ONGs UTZ et Rainforest Alliance, se sont ainsi développées depuis les années 1990 et viennent aujourd'hui concurrencer les certifications équitables plus anciennes comme celle de Fairtrade International[119]. En ayant recours à plusieurs certifications, durables comme équitables, les entreprises désirent afficher leur volonté de contribuer à améliorer leur approvisionnement en termes sociaux, économiques et environnementaux, tout en assurant sa sécurisation[120].

[119] B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation… » op. cit.
[120] B. Daviron et I. Vagneron, « From Commoditisation to De-commoditisation… » op. cit.

Nous avons donc réalisé, en complément de l'analyse de la filière de cacao conventionnelle en Côte d'Ivoire et au Pérou, une étude des impacts sociaux et environnementaux des filières équitables et durables dans ces mêmes pays, et une estimation des coûts sociétaux qui en découlent, afin d'objectiver – au-delà des discours – leurs contributions concrètes pour les réduire, voire les juguler.

3.4.1 Impacts et coûts sociétaux des filières équitables et durables en Côte d'Ivoire

La part de la Côte d'Ivoire sur le marché international du cacao certifié évolue rapidement. En 2009, 23% du cacao certifié par Rainforest Alliance et 78% du cacao certifié par UTZ provenait de Côte d'Ivoire. En 2010, 26% du cacao certifié Fairtrade était issu de producteurs ivoiriens[121]. Au total, nous pouvons estimer qu'environ 10% de la production de cacao ivoirien est vendue sous ces différentes certifications[122].

En Côte d'Ivoire, même si plusieurs études qualitatives commanditées ces dernières années par les certifications durables (UTZ et Rainforest Alliance) semblent montrer, d'après la perception des producteurs certifiés, une tendance à l'amélioration des rendements et des conditions de vie[123], des travaux récents relativisent fortement cette observation.

C'est le cas notamment d'une étude publiée en 2015 dans le cadre d'une thèse soutenue à l'université de Californie Davis qui s'appuie sur une estimation quantifiée et exhaustive des rendements et revenus des producteurs conventionnels et certifiés.

L'enquête réalisée porte sur 301 planteurs de cacao issus de 35 coopératives dans plusieurs localités du pays, à l'Est comme à l'Ouest (dans les départements d'Adzopé, Divo et Soubré). 76 producteurs vendent uniquement dans la filière conventionnelle (groupe contrefactuel) et

[121] V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification of cocoa in Ivory Coast: Assessment framework and baseline », Wageningen-CIRAD, 2014
[122] J. Potts, M. Lynch, A. Wilkings, G. Huppé, M. Cunningham, « The State of Sustainability Initiatives Review 2014 », IISD-IIED, 2014
[123] V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification… », op. cit.

225 sont certifiés Fairtrade, Rainforest Alliance ou UTZ (125 ayant une seule certification, 75 ayant deux certifications sur les trois, et 25 la triple certification)[124].

Les résultats font apparaître assez peu de différences sur la campagne 2013/2014 en termes de rendements et de revenus des producteurs (voir ci-dessous).

	Producteurs conventionnels	Producteurs certifiés
Taille moyenne de la parcelle	5,69 ha	5,84 ha
Rendement moyen	444,12 kg/ha	463,01 kg/ha
Prix moyen reçu	729,82 FCFA/kg	760,81 FCFA/kg
Revenu annuel issu de la vente du cacao	1 424 243 FCFA	1 733 973 FCFA
Revenu annuel total (y c. autres activités)	1 809 500 FCFA	1 923 996 FCFA

Figure 28. Estimation des revenus des producteurs conventionnels et certifiés durable ou équitable. Source : BASIC, d'après la thèse de M. A. Schweisguth, University of California Davis (2015)

D'autres études corroborent le faible impact des certifications durables et équitables et constatent une augmentation de 10%[125] à 30%[126] des rendements des producteurs certifiés durables et équitables par rapport aux rendements de ceux non-certifiés. Ce résultat reste faible en comparaison à d'autres pays producteurs, notamment le Pérou. Cette faible augmentation des rendements peut d'autant plus être déceptive qu'elle requiert une implication en main d'œuvre relativement importante[127].

Si l'on prend en compte le revenu total annuel des producteurs certifiés durables et équitables (qui inclut les autres sources de revenu du foyer), la différence n'est plus que de 6% en moyenne. Il semble en effet que les producteurs conventionnels diversifient plus leurs sources de revenus alors que ceux certifiés durables et équitables doivent accorder plus de temps de travail au cacao et se spécialisent en conséquence[128].

[124] M. A. Schweisguth, Evaluating the Effects of Certification on Smallholders' Net Incomes, with a Focus on Cacao Farmers in Cooperatives in Côte d'Ivoire, University of California Davis, Master Thesis, 2015
[125] F. Ruf, Y. N'Dao et S. Lemeilleur, « Certification… », op. cit.
[126] V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification… », op. cit.
[127] S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality behind a sustainable certification process: Evidence from the Rainforest Alliance in the Ivorian cocoa sector », 2015.
[128] M. A. Schweisguth, *Evaluating the Effects…*, op. cit.

Pour les certifications durables et équitables en Côte d'Ivoire, peu de changements sont constatés sur le terrain au niveau social. À titre d'exemple, une étude récente de l'Université de Wageningen conclut que les conditions de travail dans les plantations certifiées durables et équitables ne sont pas plus conformes aux normes établies par l'OIT que celles pratiquées dans les plantations non certifiées[129].

En ce qui concerne la déforestation, les études indépendantes ne mentionnent pas d'impact particulier (mitigation ou aggravation) des certifications durables ou équitables. [130]

Sur la base de ces éléments, nous avons pu estimer les coûts sociétaux générés par ces dernières en Côte d'Ivoire (voir résultats ci-dessous).

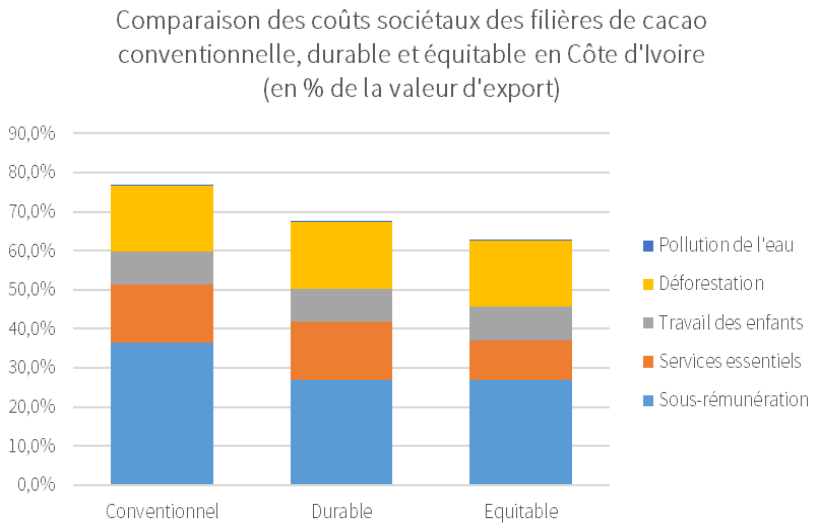

Figure 29. Comparaison des coûts sociétaux des filières conventionnelle, durable et équitable en Côte d'Ivoire
Source : BASIC

Comme illustré ci-dessus, notre estimation des coûts sociétaux des filières de cacao durables fait apparaître une réduction moyenne de l'ordre de 12%, essentiellement grâce à l'amélioration sensible du revenu des producteurs dans ces filières (cf. section sur les impacts du cacao durable et équitable en Côte d'Ivoire).

[129] V. Ingram et al., « Impact of UTZ Certification… », op. cit.
[130] S. Lemeilleur, Y. N'Dao et F. Ruf, « The productivist rationality… », op. cit.

Quant aux filières de cacao équitables, les données disponibles nous permettent d'estimer une réduction supplémentaire des coûts sociétaux de l'ordre de 6%, principalement du fait du versement de la prime collective et de son usage par la coopérative (soit une réduction globale des coûts sociétaux d'environ 18% par rapport au conventionnel). Si ces résultats font ressortir une certaine capacité des filières durables et équitables à limiter les impacts négatifs de la filière conventionnelle, ils continuent à s'élever à plus de 60% de la valeur d'exportations des fèves, même dans le cas du commerce équitable et contrastent avec les résultats beaucoup plus significatifs que nous avons pu estimer dans le cas du Pérou (voir ci-après).

3.4.2 Impacts et coûts sociétaux des filières équitables et durables au Pérou

Au Pérou, les coopératives ont acquis un poids relativement important dans le secteur du cacao, qui se reflète également sur le marché du cacao équitable. Une partie d'entre elles se sont d'abord développées sur le secteur du café équitable avant de réinvestir leur expérience dans le cacao par la suite[131]. Sur la campagne 2012-2013, le cacao équitable collecté et exporté par des coopératives représentait 8% de la totalité du marché du secteur[132]. A l'inverse du contexte ivoirien du cacao, les certifications durables sont arrivées bien après qu'ait commencé le développement du commerce équitable au Pérou. Moins de 2% des fèves certifiées Rainforest Alliance sont produites au Pérou, soit environ 2800 tonnes en 2014. En comparaison, UTZ s'est développé rapidement : environ 20% de la production du pays est certifiée (11 140 tonnes vendues en 2014), laquelle représente environ 5% du volume de cacao certifié par UTZ à l'échelle internationale depuis 2012[133].

[131] K. Laroche et al., *Assessing the impact…,* op. cit.; Entretien le 01/03 2016 avec un responsable de coopérative au Pérou
[132] C. Huamanchumo de la Cuba, Análisis de la cadena…, op. cit.
[133] Potts J., M. Lynch, A. Wilkings, G. Huppé, M. Cunningham, The State of Sustainability Initiatives Review 2014, IISD-IIED, 2014 op. cit.

Les études font apparaitre de façon assez claire un impact positif sur les revenus perçus par les producteurs membres d'une coopérative vendant du cacao équitable. En moyenne, les producteurs reçoivent un pourcentage plus important du prix FOB du cacao. Sur la campagne de 2011, les producteurs conventionnels de la région de San Martin ont ainsi perçu entre 64 et 79% du prix FOB tandis que pour le cacao équitable, 83 à 84% du prix est reversé aux producteurs[134], ce qui peut représenter dans certains cas extrêmes jusqu'à 800 USD de différence de revenus annuels. De plus, les producteurs ayant vendu leur cacao en commerce équitable reçoivent un deuxième paiement (voire un troisième pour certaines coopératives).

Au-delà de l'augmentation du prix, c'est aussi la stabilité des revenus assurée par les coopératives vendant du cacao équitable qui est valorisée par les producteurs[135]. Elle est liée à la répartition des paiements mais aussi l'engagement qui lie les producteurs à l'organisation dont ils sont membres, elle-même en contrat avec des acheteurs engagés sur le long terme. La combinaison de ces éléments permet aux producteurs d'atteindre des revenus suffisants pour couvrir les coûts de production mais aussi les coûts de la vie, les faisant alors passer au-dessus du seuil de pauvreté dans la majorité des cas.

Leurs revenus augmentant, les producteurs sont en capacité d'épargner mais aussi d'investir dans les plantations de cacao, ce qui se traduit par une augmentation conjointe de la surface plantée en cacao et de la superficie en cultures vivrières[136]. Ces investissements sont également incités par l'accès facilité des producteurs à une assistance technique délivrée par les coopératives et financée en partie par la prime de commerce équitable. Cette dernière se double d'un travail visant à diminuer l'utilisation d'intrants chimiques et à promouvoir la

[134] K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact…,* op. cit.
[135] K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact…,* op. cit.
[136] K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact…,* op. cit.

conversion en agriculture biologique[137]. En faisant la promotion des plantations traditionnelles de cacao au Pérou, le commerce équitable soutient ainsi des systèmes agroforestiers aidant à préserver les écosystèmes locaux, la biodiversité et limitant les impacts de la pollution par les intrants chimiques.

En ce qui concerne le financement des projets collectifs, c'est un peu plus de la moitié de la prime équitable qui est investie chaque année dans le renforcement de la coopérative, ce qui permet d'entretenir la dynamique collective autour du projet, d'intégrer de nouveaux membres et de rendre plus efficace l'organisation[138]. Dans des régions reculées où les services essentiels demeurent limités, certaines coopératives ont investi dans l'éducation des enfants et la santé des communautés, par exemple en rémunérant directement des instituteurs et des médecins afin qu'ils résident sur place[139].

Ces impacts sont étroitement liés à des changements de fond sur la structuration de la chaine de valeur de la filière de cacao équitable au Pérou. Elle se distingue de la filière conventionnelle par le rôle central de coopératives structurées qui ont rééquilibré le pouvoir de négociation avec les acheteurs et ont développé des relations commerciales de long terme avec des marques qui valorisent le cacao d'origine péruvienne sur les marchés européens. Dans ce contexte, des boucles vertueuses d'impacts peuvent être identifiés (voir ci-dessous).

[137] O. Tuesta Hidalgo et al., « Tipología de fincas cacaoteras… », op. cit.
[138] K. Laroche, R. Jimenez, et V. Nelson, *Assessing the impact…,* op. cit.
[139] S. Bowall et S. Pettersson Dahlgren sous la supervision de A. Sandoff, « How to Create… », op. cit.

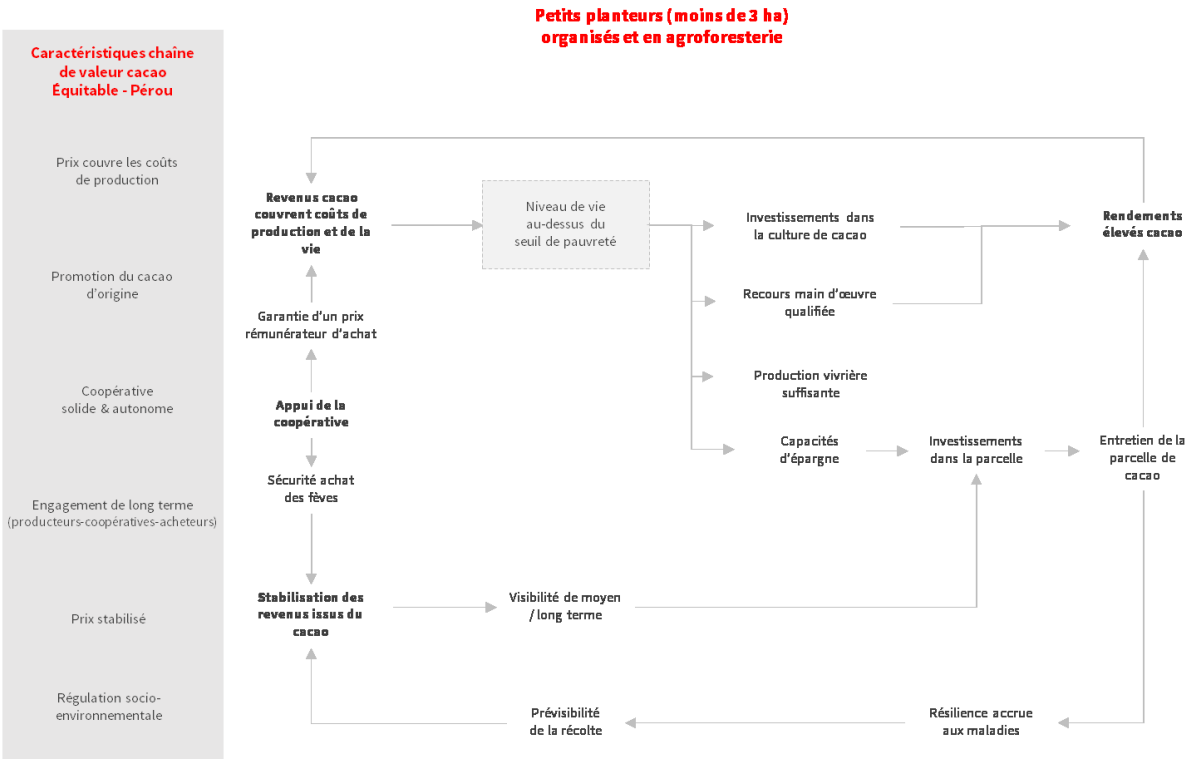

Figure 30. Chemins et boucles d'impacts dans la filière cacao péruvienne équitable.
Source : BASIC

Par contraste, les certifications durables implantées au Pérou se focalisent sur l'amélioration des rendements[140]. Pour ce faire, elles financent essentiellement une assistance technique dispensée aux producteurs certifiés et se concentrant sur une meilleure utilisation des intrants chimiques pour fertiliser et prévenir les maladies, de meilleures techniques de taille et la replantation de nouvelles variétés de cacao.

Cependant, le passage sous certifications durables des plantations de cacao implique également une augmentation très importante des coûts de production qui n'est pas compensée financièrement. Au final, la différence de prix entre le cacao durable et le cacao conventionnel reste assez faible[141]. De plus, s'il existe une prime pour les certifications durables, celle-ci est

[140] S. Bowall et S. Pettersson Dahlgren sous la supervision de A. Sandoff, « How to Create… », op. cit.
[141] C. Huamanchumo de la Cuba, *Análisis de la cadena…,* op. cit.

très faible avec une moyenne de 50 USD par tonne contre 150 USD à 200 USD pour le cacao biologique ou équitable[142].

Quant aux impacts sociaux et environnementaux des certifications durables au Pérou, nous n'avons pas trouvé à date d'études publiques qui en fasse une évaluation documentée et/ou quantifiée. Ainsi, les études et informations que nous avons pu collecter ne démontrent pas l'existence de boucles vertueuses d'impact sur ces filières à l'image de celles documentées par les analyses d'impact sur le cacao équitable, tout au mieux une certaine réduction des impacts négatifs du conventionnel.

Sur la base des éléments précédents, nous avons pu estimer les coûts sociétaux générés par ces dernières au Pérou (voir résultats ci-dessous).

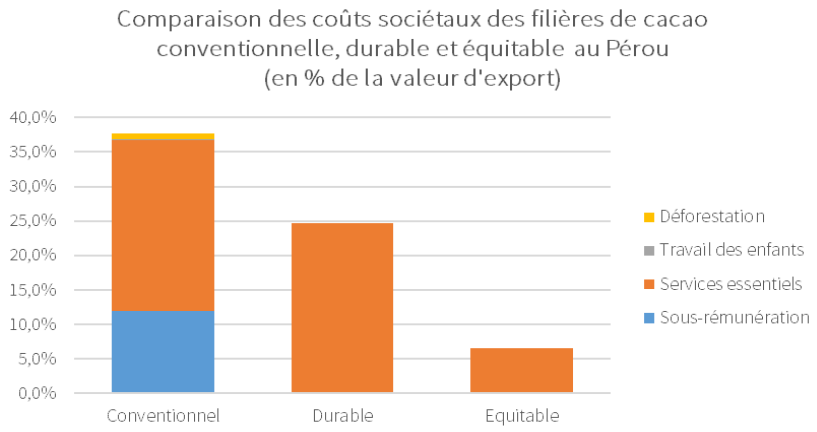

Figure 31. Comparaison des coûts sociétaux des filières conventionnelle, durable et équitable au Pérou
Source : BASIC

Comme illustré, notre estimation des coûts sociétaux des filières de cacao durables fait apparaître une réduction moyenne de l'ordre de 34%, essentiellement grâce à l'amélioration sensible du revenu des producteurs dans ces filières.

[142] Technoserve, *Building a Sustainable…,* op. cit.

Quant aux filières de cacao équitables, les données disponibles nous permettent d'estimer une réduction bien supérieure des coûts sociétaux de plus de 80% par rapport au conventionnel, principalement du fait de l'usage de la prime collective par les coopératives pour renforcer leurs organisations et investi dans les services essentiels.

Si ces résultats font ressortir une certaine capacité des filières durables à limiter les impacts négatifs de la filière conventionnelle, ils continuent à s'élever à plus de 25% de la valeur d'exportations des fèves, ce qui contraste avec les résultats beaucoup plus significatifs atteints par les filières de commerce équitable que nous avons pu estimer grâce aux études d'impact disponibles, leur coût sociétal étant à peine supérieur à 5% de la valeur des exportations de cacao équitable.

4 : Discussion des résultats

Le cas d'étude de la filière cacao nous a permis de décliner concrètement notre approche qui combine trois domaines d'études - les chaines globales de valeur, l'analyse d'impacts et l'évaluation des coûts sociétaux - afin d'investiguer les liens entre :

- D'un côté les impacts et les coûts sociétaux qui en découlent.
- De l'autre la structuration des filières et la répartition de la valeur correspondante,

Le problème majeur qui ressort des études d'impact sur la filière de cacao conventionnelle est sa non-durabilité économique et son manque de rentabilité pour les producteurs. En Côte d'Ivoire comme au Pérou, le niveau de vie des familles de producteurs bascule couramment sous le seuil de pauvreté, illustrant la non-viabilité économique de la filière. Parce qu'ils vivent dans des zones rurales, de nombreux agriculteurs n'ont pas accès aux infrastructures de base telles que les routes, l'électricité, l'eau potable, les services médicaux, l'éducation et

d'autres services essentiels. En raison de la pauvreté et de l'absence d'infrastructures éducatives, les enfants des familles agricoles se retrouvent souvent à travailler sur les exploitations familiales. Cela s'accompagne parfois des pires formes de travail infantile, telles que définies par les conventions de l'OIT. De plus, la croissance de la production du cacao se fait souvent par l'expansion des surfaces cultivées qui sont très largement prises sur la forêt tropicale, afin de bénéficier de rendements importants les premières années, ce qui fait peser un risque majeur sur la pérennité de la filière à moyen-long terme.

L'évaluation des coûts sociétaux qui en découlent permet de chiffrer leur ampleur à plus de 70% de la valeur d'export du cacao chaque année en Côte d'Ivoire et 35% au Pérou. Ils proviennent principalement de la sous-rémunération des producteurs qui demeurent sous le seuil de pauvreté, et du manque de moyens disponibles pour l'investissement dans les services essentiels. Les impacts de la déforestation et la menace qu'elle fait peser sur la viabilité de la filière (surtout en Côte d'Ivoire) restent sous-évalués, de même que certains impacts sociaux sur le long terme (travail des enfants, santé des producteurs…).

Notre analyse montre que ces impacts et coûts sociétaux sont intimement liés au modèle de la filière conventionnelle du cacao. A l'instar d'autres filières ayant été « commodifiées », elle ne repose que sur la seule recherche de rentabilité financière à qualité constante. Cette dynamique est d'autant moins questionnée qu'une grande partie des coûts de la filière sont reportés sur la société, principalement sur les producteurs et les gouvernements dans les pays de production.

Dans le cas des filières de cacao durable, la réduction des impacts apparait assez limitée. Les coûts sociétaux sont diminués de l'ordre de 15% en Côte d'Ivoire et de 35% au Pérou. Si on observe une amélioration relative des problématiques sociales et environnementales, la

configuration des filières durables reste inchangée par rapport à celle des filières conventionnelles. Elles demeurent régies par la recherche d'importants volume à qualité constante et au meilleur prix. En se focalisant sur des actions intermédiaires, en particulier des actions de formation et des incitations volontaires, les initiatives durables laissent les producteurs dans une situation de faiblesse en termes de négociation, ce qui ne leur permet de gagner que le « reliquat » de la valeur du cacao générée le long de la chaine. Ces initiatives apparaissent essentiellement guidées par des objectifs productivistes permettant de répondre aux attentes des grandes marques et fabricants de chocolat. Quant aux exigences environnementales et celles liées au droit du travail, elles se révèlent très difficiles à mettre en œuvre tant que les producteurs ne gagnent pas suffisamment pour faire face à leurs besoins essentiels.

Si des changements sont documentés en Côte d'Ivoire, ils découlent essentiellement de l'action du gouvernement qui a réinstauré un « filet de sécurité » sous la forme d'un prix minimum garanti aux producteurs, et a repris en main le contrôle de la qualité pour assurer la crédibilité de sa production de cacao sur le marché. Néanmoins, il n'a pas eu d'action de rééquilibrage des rapports de force au sein de la filière ivoirienne, voire même a contribué au renforcement de la concentration du pouvoir des multinationales en incitant les grands acteurs internationaux à venir implanter leurs usines de broyage dans le pays.

Quant au Pérou, si l'amélioration des rendements impulsée par les formations est significative d'après les études que nous avons rassemblées, elle génère des coûts de main d'œuvre importants qui ne permettent pas totalement aux producteurs d'échapper à leur situation de sous-rémunération, sans compter la perspective de baisse des rendements avec le vieillissement des plantations et les menaces associées sur la déforestation.

En fort contraste, les producteurs de cacao engagés dans le commerce équitable au Pérou arrivent à s'affranchir des cercles vicieux d'impacts de la filière conventionnelle et à enclencher des boucles vertueuses de développement local. Il en résulte un modèle différent qui réduit les coûts reportés sur la société de plus de 80% d'après nos évaluations : dans ces situations, les producteurs parviennent à générer un revenu suffisant pour faire face à leurs besoins (et à ceux de leurs familles), les coopératives disposent de moyens financiers pour investir dans les services locaux, les pires formes de travail des enfants peuvent être éradiquées, les pollutions sont réduites…

Les études d'impacts au Pérou font ressortir au moins deux conditions préalables qui semblent nécessaires pour enclencher de tels cercles vertueux :

- Une dynamique coopérative des producteurs suffisamment solide, ancrée dans les communautés, portée par les membres et qui répond à leurs attentes.
- Un prix suffisant pour que les producteurs puissent subvenir aux besoins de leurs familles (sur la base d'un rendement « moyen » atteignable), couplé à une prime collective suffisante pour renforcer la coopérative et investir dans les services locaux.

Les impacts positifs qui sont documentés dans ces cas « vertueux » peuvent néanmoins être mis en cause à moyen terme par la raréfaction de la ressource forestière, principal moyen de compenser la baisse tendancielle des rendements de cacao sur la durée, et la diminution associée des revenus pour les producteurs. De même, l'utilisation d'intrants et la meilleure technicité agricole sont insuffisantes pour enrayer cette baisse. D'après les études rassemblées, la principale, voire la seule alternative est l'adoption de pratiques culturales

issues de l'agroforesterie, qui permettent de préserver les ressources environnementales et d'assurer les rendements de cacao sur le long terme.

Les conditions sus-citées (organisation de producteurs, prix, prime et agroforesterie) sont complexes à mettre en œuvre simultanément, et lorsqu'elles sont combinées, elles peuvent générer des surcoûts significatifs à la production par rapport à la chaine de valeur conventionnelle (de l'ordre de +40% à +90%). L'analyse de la filière montre que ces surcoûts quasi-incompressibles sont incompatibles avec les exigences liées à la fabrication de masse de produits chocolatés standardisés, du fait de la pression sur les volumes et les prix bas exigés par les autres acteurs de la chaine. Ainsi, les études menées au Pérou montrent que des impacts positifs liés au commerce équitable ont pu se concrétiser grâce à la mise en place de chaines de valeur différentes et plus favorables, centrées sur l'origine du cacao et destinées à des marchés de tablette de chocolat de gamme plus élevée.

Par contre, les études menées en Côte d'Ivoire indiquent que le commerce équitable génère beaucoup moins de différences d'impacts et de coûts sociétaux dès lors qu'il s'inscrit dans des filières de production de masse et standardisées (ceci est encore plus flagrant pour le durable). Tant que le modèle de chaine de valeur conventionnelle reste inchangé, les impacts négatifs et les coûts sociétaux qui en découlent ont ainsi tendance à perdurer pour leur majeure partie.

Conclusion

La présente étude propose un cadre d'analyse de la durabilité à l'échelle des filières qui combine l'analyse des chaines globales de valeur, l'étude des impacts et l'évaluation des coûts sociétaux qui en découlent. Ce cadre a été appliqué à un premier cas d'étude sur la

filière du cacao en Côte d'Ivoire, au Pérou et en France, avec une comparaison des modèles de production et de consommation conventionnel, « durable » et « équitable ».

Cette étude est à la fois une première tentative et un point d'étape. Elle a permis tout d'abord d'essayer de rendre opérationnel le concept de coût sociétal développé il y a plus de quarante ans par K. W. Kapp, et de l'articuler avec les approches plus récentes d'analyse systémique des impacts dans le domaine social et environnemental. Elle propose également une déclinaison de ce cadre d'analyse à l'échelle d'une filière, afin d'objectiver les différences d'impacts qui peuvent exister entre différents modèles de production et de consommation. Elle ouvre enfin des pistes de réflexion sur les solutions systémiques à même de relever les défis sociaux et environnementaux posés à la filière cacao, au-delà de la seule réintégration des coûts cachés aux prix de marché prônée par les évaluations d'externalités.

Cette étude met ainsi en lumière le besoin de prendre en compte les modes de coordination entre acteurs le long des chaines de valeur afin de résoudre les problématiques sociales et environnementales qui questionnent la pérennité du modèle conventionnel de production et de consommation de cacao. Partant de ce constat, elle suggère le besoin de recherche plus poussée sur la possibilité d'élaborer des systèmes de régulation à l'échelle des filières, qui auraient pour vocation de traiter les enjeux non pas sur un seul territoire mais sur toute une chaine (depuis les producteurs de matières premières jusqu'aux consommateurs), en y incluant tous les acteurs, et qui seraient conçues comme complémentaires des législations portées par les pouvoirs publics.

Nous espérons pouvoir enrichir ce premier travail d'investigation grâce aux échanges autour de cette publication et l'appliquer à de nouveaux cas d'études dans les années qui viennent, si possible en collaboration avec d'autres chercheurs intéressés par cette démarche.

Bibliographie

Araujo Bonjean C., Brun J. F. (2016), « Concentration and Price Transmission in the Cocoa-Chocolate Chain », in Squicciarini M.P., Swinnen J. (2016), The Economics of Chocolate, Oxford University Press

Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (2014), « Étude monographique sur la filière cacao dans l'UEMOA »

Banque Mondiale (2014), « Prosperity for all: Ending extreme poverty »

Banque mondiale (2015), « A Global Count of the Extreme Poor in 2012: Data Issues, Methodology and Initial Results », Paper Series n°9442

Banque mondiale (2015), « Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity: Progress and Policies », Policy Research Note n°15/03

Barrientos S., « Beyond Fair Trade: Why are Mainstream Chocolate Companies Pursuing Social and Economic Sustainability in Cocoa Sourcing? », Institute for Development Policy and Management, Université de Manchester

Berger S. (2008), « Circular Cumulative Causation à la Myrdal and Kapp : Political Institutionalism for Minimizing Social Costs », Journal of Economic Issues

Bowall S., Pettersson Dahlgren S. sous la supervision de Sandoff A. (2014), « How to Create a Sustainable Supply of Goods. NPOs' Impact on Peruvian Cocoa Farmers' Quality of Life », School of Business, Economics and Law, Université de Gothenburg

Brinke L., Faber J. (2011), « Examen de l'analyse globale coûts-bénéfices de l'aéroport du Grand Ouest. Comparaison avec des améliorations sur Nantes Atlantique », Delft

Brou T. (2010), « Variabilité climatique, déforestation et dynamique agrodémographique en Côte d'Ivoire », Sécheresse,

Cadbury D. (2011), « Chocolate Wars: The 150-Year Rivalry Between the World's Greatest Chocolate Makers »

Caligiani A., Palla L., Acquotti D., Marseglia A., Palla G. (2014), « Application of H NMR for the characterisation of cocoa beans of different geographical origins », Food Chemistry

Cogneau D., Jedwab R. (2012), « Commodity Price Shocks and Childs Outcomes: The 1990 Cocoa Crisis in Côte d'Ivoire », Economic Development and Cultural Change, Université de Chicago

Collins D. (2017), « Head of London-listed company linked to illegal clearing of Peru rainforest », The Guardian, 7 avril 2015

Costanza R., d'Arge R., de Groot R., Farberk S., Grasso M., Hannon B., Limburg K., Naeem S., O'Neill R.V., Paruelo J., Raskin R.G., Suttonkk P., van den Belt M. (1997), « The value of the world's ecosystem service and natural capital », Nature 387, 253–260

Cotteril, R.W. (2000) « Dynamic Explanations of Industry Structure and Performance »

Daviron B., Vagneron I. (2011), « From Commoditisation to De-commoditisation… and Back Again: Discussing the Role of Sustainability Standards for Agricultural Products », Development Policy Reviews,

Food and Agriculture Oraganisation (2015), « Natural Capital Impacts in Agriculture: Supporting better business decision-making »

Fonds Monétaire International (2013), « Rapport sur la Mondialisation et les Inégalités »

Fold N. (2002) « Lead Firms and Competition in 'Bi-Polar' Commodity Chains: Grinders and Branders in the Global Cocoa-chocolate Industry », Journal of Agrarian Change, vol. 2 n°2

Fonds Monétaire International (2015), « Septième revue de l'accord au titre de la facilité élargie de crédit et demande de modification des critères de réalisation », Rapport No 15/147

Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. (2005), « The governance of global value chains, Review of International Political Economy »

Harwish N. (2008), « Histoire du chocolat »

Hatanaka, N., Busch. L. (2008), « Third-party certification in the global agrifood system: an objective or socially mediated governance mechanism? », Sociologia Ruralis 48(1):73-91

Homi Kharas (2010), « The Emerging Middle Class in Developing Countries », Centre de Développement de l'OCDE

Huamanchumo de la Cuba C. (2013), Análisis de la cadena de valor del cacao en la región de San Martin, Perú, Swisscontact Perú

ICCO (2012), « The World Cocoa Economy: Past and Present"

Ingram V., Waartz Y., Ge L., van Vugt S., Wegner L., Puister-Jansen L., Ruf F., Tanoh R. (2014), « Impact of UTZ Certification of cocoa in Ivory Coast: Assessment framework and baseline », Wageningen-CIRAD

Institut interaméricain de coopération pour l'agriculture (2009), « Situación y Perspectivas de la Cadena de Cacao Chocolate en el Perú », Ministère de l'agriculture du Pérou,

IPCC (2014), « Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability », Part A: Global and Sectoral Aspects. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change

Jagoret P., Deheuvels O., Bastide P. (2014), « S'inspirer de l'agroforesterie », Perspective, n°27

Kapp, K. W. (2015) « Les coûts sociétaux de l'entreprise privée », Institut Veblen, Edition les petits Matins

KPMG (2012), « The chocolate of tomorrow »

Krausmann F., Gingrich S., Mayer M., Schaffartzik A., M., Eisenmenger, N., Loy C. (2014), « The global metabolic transition 1950-2010, Global Environmental Change », n° 26, p. 87–97

Laroche K., Jimenez R., Nelson V. (2012), « Assessing the impact of fairtrade for Peruvian cocoa farmers », Natural Resources Institute, Université de Greenwich

Lipchitz A., Pouch T. (2007), « Les mutations des marchés mondiaux du café et du cacao », Géoéconomie, n°44

LMC International Ltd. (2000), « The World Cocoa Market Outlook »

Losch B. (2000), « Coup de cacao en Côte d'Ivoire. Économie politique d'une crise structurelle », Critique internationale, vol. 4 n°9

Manganella A. (CCFD), Maurel F., (professeur associé à l'IAE G. Eiffel – UPEC), http://www.lemonde.fr/idees/article/2012/04/23/de-l-impunite-des-multinationales_1688431_3232.html#RBYrqBfVK741BGQW.99 consulté en janvier 2016

Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens, W. (1972), « The limits to Growth », Report to the Club of Rome

Morales O., Borda A., Argandoña A., Farach R., García Naranjo L, Lazo K. (2015), « La Alianza Cacao Perú y la cadena productiva del cacao fino de aroma », Université d'ESAN

Ng J. (2015), « United Cacao replicates Southeast Asia's plantation model in Peru, says CEO Melka », The Edge Singapore, 13 juillet 2015

Nolte G. (2014), « Cocoa Update and Outlook », USDA Foreign Agricultural Service

Ntiamoah A., Afrane G. (2008), « Environmental impacts of cocoa production and processing in Ghana: life cycle assessment approach », Journal of Cleaner Production

Nyborg K. (1996), « Cost Benefit Analysis and Policy Making: A Survey », Environmental Valuation

Organisation Internationale du Travail (2015), « Emploi et Questions Sociales dans le Monde »

Organisation Internationale du Travail et Institut national de la statistique et de l'informatique du Pérou (2009), « Trabajo infantil en el Perú. Magnitud y perfiles vulnerables. Informe nacional 2007-2008 »

Oxfam International (2014), « Working for the few: Political capture and economic inequality »

Palpacuer F. (2008), « Firme-réseau globale et réseaux transnationaux d'ONG : vers un nouveau mode de régulation »

Pigou A.C. (1920), L'Economie du Bien Etre

Potts J., Lynch M., Wilkings A., Huppé G., Cunningham M. (2014), « The State of Sustainability Initiatives Review 2014 », IISD - IIED

Pritchett L. (2006), « Who is Not Poor? Dreaming of a World Truly Free of Poverty », Oxford University Press,

Programme des Nations Unies pour l'Environnement (2011), « Waste: Investing in energy and resource efficiency »

Programme des Nations Unies pour le Développement (2006), « What is Poverty? Concepts and measures »

Raikes P., Jensen M. F., Ponte S. (2000), « Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique »

Roche R., Clarck J. (1999), « Impact Assessment for Development Agencies », Oxfam

Rockström J., Steffen W., Richardson K., Cornell S.E, Fetzer I., Bennett E.M., Biggs R., Carpenter S.R., de Vries W., de Wit C.A., Folke C., Gerten D. Heinke J., Mace G.M., Persson L.M., Ramanathan V., Reyers B., Sörlin S. (2015), « Planetary boundaries: Guiding human development on a changing planet », Science

Ruf F. (2010), « Climate change, cocoa migrations and deforestation in West Africa: what does the past tell us about the future? », Sustainability Science, vol. 10 n°1

Ruf F., Agkpo J.L. (2008), « Étude sur les revenus et les investissements des producteurs de café et de cacao en Côte d'Ivoire »

Ruf F., N'Dao Y., Lemeilleur S. (2013), « Certification du cacao, stratégie à hauts risques », Inter-réseaux Développement rural

Ruf F., N'Dao Y., Lemeilleur S. (2015), « The productivist rationality behind a sustainable certification process: Evidence from the Rainforest Alliance in the Ivorian cocoa sector ».

School of Public Health and Tropical Medicine (2015), « Survey Research on Child Labor in West African Cocoa Growing Areas 2013/14 », Université de Tulane

Schweisguth M.A. (2015), « Evaluating the Effects of Certification on Smallholders' Net Incomes, with a Focus on Cacao Farmers in Cooperatives in Côte d'Ivoire », University of California Davis, Master Thesis

Scott G.J. (2016), « Growing Money on Trees in Latin America: Growth Rates for Cocoa 1961-2013 and Their Implications for Industry », American-Eurasian Journal of Agricultural and Environmental Sciences

Squicciarini M.P., Swinnen J. (2016), The Economics of Chocolate, Oxford University Press

Stern N. (2006), « Stern Review on The Economics of Climate Change » (pre-publication edition), H.M. Treasury, Cambridge University Press

Technoserve (2015), « Building a Sustainable and Competitive Cocoa Value Chain in Peru. A Case Study of the Economic Development Alliance Program for San Martin, Huanuco and Ucayali 2010-2015 »

Tuesta Hidalgo O., Julca Otiniano A., Borjas Ventura R., Rodriguez Quispe P., Santistevan Mendez M. (2014), « Tipología de fincas cacaoteras en la subcuenca media del rio Huyabamba, distrito de Huicungo (San Martin, Perú) », Ecología Aplicada, 13(2)

Turner R.K. (2006), « Limits to CBA in UK and European environmental policy: retrospects and future prospects »

UN Commission on Environment and Development (1987), « Our Common Future »

UN Habitat (2013), State of the World Cities, 2013

United Nations (2005), Rapport de l'Evaluation des Ecosystèmes pour le Millénaire

Uster R., Büsser S., Jungbluth N. (2009), « LCA of Chocolate Packed in Aluminium Foil Based Packaging », ESU-services Ltd Switzerland

Weber J. (2003), « L'évaluation contingente. Les valeurs ont-elles un prix ? », Sciences Po-Ceri,

World Wildlife Fund (2012), « Rapport Planète Vivante"

Xerfi (2016), « La fabrication de chocolat »