



VENEZUELA



D 2260 • Ve4
16-30 novembre 1998

Diffusion de l'information sur l'Amérique latine

DIAL • 38, rue du Doyenné - 69005 Lyon - France - Tél. 04 72 77 00 26 - Fax 04 72 40 96 70

MOTS-CLEFS
Production
Marché mondial
Économie
Néolibéralisme

Une initiative de quelques paysans audacieux **L'EXPÉRIENCE DU CAFÉ,** **DU VENEZUELA JUSQU'EN EUROPE**

C'est une histoire de café qui nous est comptée. Elle va de la production en coopérative jusqu'aux essais d'exportation selon des circuits alternatifs, en passant - malheureusement - par les obstacles d'une bureaucratie irresponsable. Quelques six cents petits producteurs se mettent à affronter la concurrence sur le marché international. Texte paru sous la plume de Alberto Dorremochea, directeur du Centre Gumilla de Barquisimeto, dans la revue SIC (Caracas, Venezuela) avril 1998.

Sous le monopole de l'État, en période de libéralisation... pour les grands

Nous sommes dans une coopérative de petits producteurs de l'État de Lara, là où commence la Cordillère des Andes. Là, six cents familles vivent du café. Il fut difficile de les convaincre que le travail communautaire était plus efficace et donnait de meilleures perspectives d'avenir que le travail isolé et individuel.

Pendant dix ans, la coopérative fonctionna sous le monopole de Foncafé. Ce furent des années pénibles car les normes de commercialisation et les modes de paiement changeaient au rythme des changements de gouvernement. Plus d'une fois, les membres de la coopérative et autres producteurs du secteur durent occuper rues, routes, bâtiments officiels et bureaux du Fonds national du café pour qu'on leur règle leurs récoltes. Avec des mois de retard.

Quand, en 1989, commencent à souffler les nouveaux vents de cette moderne invention qu'est la libéralisa-

tion des marchés, dans le monde du café le monopole resta debout. Apparemment, la libéralisation était réservée à ceux qui pouvaient importer pour vendre ensuite au prix qui leur convenait. Tout les prix ont augmenté : engrais, herbicides, outils de travail tels que machettes ou bottes de caoutchouc ; néanmoins, le café demeura monopole d'État dans un monde de "libre" marché. Contradiction incompréhensible pour le paysan.

L'audace de quelques paysans

La coopérative, sans aucune aide de l'ICAP, de Foncafé, ni d'aucune autre entité publique, décida de se lancer dans l'aventure et de rompre avec la tutelle de l'État. Dire à l'État tout-puissant que six cents mini-producteurs de café allaient affronter la concurrence sur le marché était quelque chose de très audacieux. C'est pourtant ce qu'ils firent.

On réussit à passer des accords conjoncturels avec des torréfacteurs nationaux qui acceptèrent d'acheter une partie de la récolte. Certains res-

pectaient l'accord, achetant et payant au prix convenu, d'autres non : l'un d'entre eux acheta le meilleur café de la coopérative en promettant un bon prix. Il fallut attendre près de six mois pour pouvoir toucher l'argent. On apprit ensuite que le café grillé avait été vendu, en dollars, par ce torréfacteur national, à un des pays baltes. Le torréfacteur ayant perçu les dollars paya avec retard la coopérative qui lui demanda des dédommagements pour le manque à gagner concernant cet argent investi et récupéré avec retard. Le torréfacteur n'accepta de payer que la moitié des intérêts dus. Autre contradiction incompréhensible pour les paysans : c'est le petit producteur qui finance le torréfacteur alors que ce dernier se fait payer en dollars !

Devant cette réalité, la coopérative se proposa d'exporter elle-même. Exporter ? Vous êtes devenus fous ? Peut-être, mais c'est ce que d'autres font, pourquoi ne pas essayer de le faire nous mêmes ? [On décida d'exporter le café non grillé, et de cibler le marché d'Amsterdam pour se faire

connaître en Europe. Lors de la première transaction, l'acheteur hollandais se comporta avec la plus extrême méfiance.] Habituellement le producteur envoie un seul échantillon de café de 400 g, par avion. En l'occurrence, l'acheteur qui s'était sans doute fait duper par un Vénézuélien indélicat, demanda un échantillon supplémentaire. Il voulait s'assurer de la qualité du café. Il donna son accord. Mais au moment d'envoyer le contrat pour conclure l'affaire, il redemanda un troisième échantillon. Alors que le café se trouvait déjà à Puerto Cabello, un fax urgent arriva pour demander qu'un autre échantillon soit prélevé sur un des sacs introduits dans le conteneur. Quatrième échantillon. Maudit acheteur hollandais d'Amsterdam! Il ne voulait sans doute pas se faire à nouveau avoir. Bien évidemment, ce premier conteneur fut payé au prix des cours de la bourse de New York. À 74 dollars le sac de 46 kg, alors que le prix établi pour les cafés du marché était de 120 dollars pour le même poids. Aucune importance, le but principal était atteint : le nom de la coopérative était apparu pour la première fois dans un contrat européen.

"Flor de Lara"

Le commerce international a pris confiance. La coopérative des petits producteurs est non seulement connue mais encore appréciée du marché européen. Elle exporte un café de haute qualité. Cela faisait des années que le café vénézuélien avait disparu de ces marchés. Le pétrole et la politique agricole catastrophique de tous les gouvernements avaient exclu ce café aromatique d'un marché aussi important que celui de l'Europe. Le miracle s'est produit. Les hommes et les femmes de nos montagnes ont réussi une chose qu'on avait toujours jugée impossible : vendre vénézuélien et se faire payer en dollars. Lors des quatre dernières récoltes, ces producteurs, bien souvent analphabètes, ont pu placer sur le marché international 25 conteneurs d'excellent café. Les acheteurs européens ont accepté l'idée qu'au Venezuela, à côté des indélicats et des tricheurs habi-

tuels, existent aussi des travailleurs honnêtes. La coopérative reçoit des préfinancements de près de 60 % pour chaque conteneur, elle est payée en dollars et n'a plus besoin d'envoyer d'échantillons. Il lui suffit d'indiquer quel type de café elle propose aux acheteurs européens avec qui elle traite. Elle l'a baptisé "Flor de Lara". Cela pour leur faire savoir les caractéristiques et la provenance du café envoyé.



Compétitivité... à l'envers

La récolte 97-98 présente une anomalie déjà perceptible dans la récolte précédente. Les prix internationaux ont été inférieurs aux prix intérieurs. Un café lavé fin, le meilleur qu'on puisse offrir sur le marché international, a été vendu à des prix situés entre 80 000 et 90 000 bolívares le quintal (sac de 46 kg). Ils descendent même ces derniers jours au-dessous de 78 000 bolívares. Alors que le "déchet", c'est-à-dire des cafés de qualité inférieure, des cafés mélangés, voire même des cafés qu'on ne peut présenter dans aucune tasse, ont été vendus plus de 90 000 bolívares sur le marché intérieur. Personne ne comprend cette aberration. Par ailleurs, il y avait des acheteurs de café à tous les coins de rue dans les villages producteurs. Ils venaient presque prendre le café des mains des paysans. Et ils payaient comptant, en espèces. L'origine de cette très grande quantité d'argent liquide reste inconnue. Effet immé-

diat : la baisse notable de la qualité des cafés proposés à la vente. Par manque d'encouragement à la qualité. Personne ne comprend, dans les champs, comment on peut parler de compétitivité et d'excellence (expressions magiques dans la bouche des ministres et autres comparses), alors que, dans le monde du café, la qualité a disparu comme conséquence d'une compétitivité à l'envers. On paie cher ce qui est mauvais et on vend moins cher la meilleure qualité, sur le marché international. Autre contradiction que le paysan ne comprend pas.

Les conséquences ont été dramatiques pour la coopérative. Le café des associés n'arrive pas à la coopérative, car il se vend directement à l'extérieur. Il faut être masochiste pour vendre à la coopérative un café de première qualité alors que dans la rue, on donne 5 ou 6 000 bolívares de plus pour le "déchet".

La question est évidente : pourquoi l'industrie nationale et sa cohorte d'intermédiaires paient des prix supérieurs aux tarifs internationaux ? Personne n'a la réponse. Encore moins nous les petits.

La coopérative a eu la possibilité de trouver un contact en liaison avec le "juste marché" européen. Les questions pertinentes ont commencé à être posées aux bons interlocuteurs. La première réponse venue d'Europe fut que le Venezuela avait mauvaise réputation dans le monde du café parce que nous étions "des tricheurs et des filous". Rien de moins. Il leur fut répondu que c'était peut-être le cas du gouvernement, mais que les membres de la coopérative étaient pauvres et honnêtes. L'affirmation ne produisit pas beaucoup d'effets. On leur demanda de démontrer la véracité de l'affirmation. Et que non seulement les producteurs de café étaient bons mais que le café qu'ils produisaient était également bon. On leur demanda enfin un conteneur de café. Presque 16 tonnes de café vert.

Il semble évident que les quatre grands du café au niveau national se sont mis d'accord sur les prix. Comme l'année passée le kilo de café grillé avait augmenté de 1 000 bolívares, il leur reste encore une marge de manœuvre. C'est

pour cela que cette année, la coopérative a décidé de n'exporter que ce qu'il faut pour ne pas perdre de marchés. Trois conteneurs. Le reste sera vendu à l'industrie nationale. Mais, la première semaine de mars, l'industrie nationale a fermé ses portes et a cessé de recevoir du café. Et d'autres questions se posent. Ou il s'agit d'un phénomène conjoncturel, ou les réserves sont à leur niveau maximum et, dans ce cas, il n'y aura plus d'achat de café. Ou, comme d'habitude, le prix de détail du café va augmenter.

Par ailleurs, après avoir beaucoup supplié, le Venezuela avait obtenu le droit d'exporter 400 000 quintaux/récolte. Cependant, en janvier de cette année, seuls 6 825 quintaux avaient été exportés, au lieu des 109 000 exportés à la même époque, sur la récolte précédente. Chute sans précédent au niveau national en un an.

Tout cela nous mène à une impasse. Le pays a une production d'un million trois cent mille quintaux, un million demeure sur place pour la consommation intérieure. Le reste doit être exporté. Mais si les exportateurs sont eux-mêmes hors circuit faute de pouvoir être compétitifs, comment peut-on alors expliquer aux producteurs où se trouvent la compétitivité et l'excellence dont on nous rebat les oreilles ?

La collaboration du ministère de l'agriculture et de l'élevage et de la garde nationale

Comme si cela ne suffisait pas, les petits producteurs, au moment d'exporter, ne rencontrent que des difficultés. Voici deux semaines, un conteneur destiné à la Hollande est resté à terre. Sans aucune raison technique. Uniquement parce que deux des trois membres de la commission de classification du ministère de l'agriculture et de l'élevage (MAC) n'avaient pas assisté à la réunion. L'un avait la grippe et l'autre était en mission à San

Cristóbal. Comme on pouvait s'y attendre, l'acheteur hollandais, apprenant que le conteneur n'était pas parti, a menacé de poursuites internationales pour non respect du contrat. Plus de trois millions de bolívares sont en jeu. On ne lui a pas expliqué la vraie raison du problème. Nous croyons qu'un Européen ne peut pas comprendre ce fonctionnement désastreux de nos institutions gouvernementales. On ne peut que penser au nombre de conteneurs de café qui auraient pu être prisonniers de la grippe du fonctionnaire. Non seulement la campagne ne reçoit pas d'aide, mais en plus on multiplie les obstacles devant les efforts de toute une communauté organisée. Alors que ces producteurs ruraux font parti du petit nombre de ceux qui font rentrer des dollars au pays. La coopérative a un compte en dollars, mais pas dans l'île Grande Caïman.

Et, pour en finir avec cette histoire, ce fut la garde nationale de Puerto Cabello qui faillit maintenir le second conteneur de cette année à terre. Tous les papiers étaient en règle : compagnie de navigation, enregistrement du conteneur, douane, contrôle sanitaire végétal, etc... Arrive le camion transportant le café au lieu indiqué pour l'embarquement. Il est neuf heures du matin. Tout est prêt pour remplir le conteneur. Il ne manque qu'un petit détail. Le garde national qui doit signer le "certificat de remplissage" n'est pas là. Il arrive sur les onze heures. Sans le papier. Il promet de l'amener à deux heures. À quatre heures, il n'est toujours pas revenu. Il apparaît enfin, mais pour annoncer que le lieutenant lui a dit qu'il ne pouvait pas signer le certificat : à l'endroit où se trouve le café de la coopérative on a découvert, une semaine plus tôt, une cachette de plusieurs kilos de drogue. Il faut donc fermer cet entrepôt. Mais nous, nous n'avons rien à voir avec tout cela. Nous arrivons de l'État de

Lara. Pas de discussion, le lieutenant a dit que... Les palettes de l'entrepôt déchargent donc le café. Les responsables de la coopérative s'en vont, furieux, abandonnant leur café entre les mains de ces possibles voleurs de café ou marchands de drogue. Le lendemain - un vendredi, bien sûr -, les agents de la douane appellent pour informer que la garde veut que les 250 sacs soient vidés et de nouveau remplis en leur présence. Vider et remplir les 250 sacs ? C'est de la folie ! On répond qu'il n'est pas question de faire une telle opération ; que c'était à la garde du village d'origine de réaliser cette inspection au moment du remplissage. Enfin, après toutes sortes d'appels, le "certificat de remplissage" est signé. Pour réaliser cette simple opération, il suffit de frapper à la bonne porte. Si on la trouve, le café s'en va. Sinon, il reste. Bien sûr on appela les militaires pour leur dire que s'ils causaient le moindre problème avec l'Europe, c'est la garde nationale, les entrepôts ou la compagnie maritime qui paieraient l'amende. En aucune façon la coopérative. On acceptait les normes officielles de contrôle : chiens anti-drogue, sondage des sacs qu'on pouvait transpercer de part en part, mais pas l'arbitraire du lieutenant de garde.

Voici le petit grand monde du café. Il est beau de voir comment de petits producteurs et productrices de 8 ou 10 sacs ont placé le fruit de leur travail sur les marchés internationaux. Mais, quelquefois, on se demande si cela vaut la peine d'être compétitif et de parvenir à l'excellence alors que tout ce qui nous entoure veut tirer profit du travail du plus humble. Autre question, ou contradiction, à laquelle le petit producteur n'a pas de réponse.

Traduction DIAL.

En cas de reproduction, mentionner la source DIAL.



Directeur de la publication/Rédacteur en chef : Alain Durand

Imprimerie des Monts du Lyonnais - Commission paritaire de presse : 56249

DIAL • 38 rue du Doyné - 69005 LYON • Tél. 04 72 77 00 26 • Fax 04 72 40 96 70 • E-mail : dial@globenet.org

Abonnement annuel : France 410 F • Europe 455 F • Avion Amérique latine - Afrique 515 F • USA-Canada 505 F

Point contact à Paris : CEDAL (Centre d'Etude du Développement en Amérique latine) - 43 ter, rue de la Glacière - 75013 Paris
Tél. 01 43 37 87 14 - Fax 01 43 37 87 18

**Vous pouvez dès maintenant
passer votre commande
pour l'agenda latino-américain 1999**

Les expéditions seront faites fin novembre

*Des textes, des réflexions, des informations, des statistiques
et des dates importantes pour l'Amérique latine et la solidarité*

*L'agenda latino-américain est une tentative de mondialisation
de la solidarité*



Format 21x17,5, couverture couleur

Un exemplaire : 80 FF + frais de port

Frais de port : 1 exemplaire : 16 FF

2 ou 3 exemplaires : 21 FF

4 ou 5 exemplaires : 28 FF

*Dial est l'unique distributeur
de l'agenda latino-américain en France*