

Inter-réseaux
Développement rural



**Coopérative
WOKO
Macenta**

Valorisation d'initiatives Paysannes de commercialisation et analyse de circuits de commercialisation de produits agricoles par des producteurs en Guinée :

**CAS DE LA COOPERATIVE AGRICOLE DE COMMERCIALISATION
DE CAFÉ ET D'APPROVISIONNEMENT
WOKO DE MACENTA**

Guinée Forestière

Novembre 2006

EQUIPE:

GNEKOYA Lucien : Ingénieur Agro-Economiste, Conseiller Régional de la CNOP-G
CONFEDERATION NATIONALE DES ORGANISATIONS PAYSANNES DE GUINEE

HONOMOUCécé : Ingénieur Agronome, Conseiller Coopérative Woko Macenta

MAKOLO Karamo : Ingénieur Agronome, Technicien de la Coopérative Woko

Résumé

Il y a d'abord eu le désengagement de l'État comme dans beaucoup de pays. Et une reprise de certains domaines d'activité par des privés - mais des OP!- (approvisionnement en intrants), des projets (apport de fonds de roulement de commercialisation pour les groupements créés très (trop) directement via/pour le projet. En Guinée forestière, des OP créées un peu artificiellement pourrait-on dire n'ont pas résisté au-delà de la fin des projets initiateurs...

C'est dans ce contexte qu'est née la coopérative agricole de commercialisation et d'approvisionnement Woko, une initiative propre aux producteurs sans impulsion extérieure. Suite à la mauvaise transformation et la vente à perte par les petits producteurs des produits agricoles en général et du café en particulier dans la préfecture de Macenta, cette Coopérative Woko a été créée en 2003 par 21 producteurs. En 2006, elle compte 165 adhérents. Afin d'augmenter le revenu de ses membres, la coopérative fait le pari du "café qualité".

Depuis 2003, plusieurs actions ont été engagées par la Coopérative Woko, avec des résultats variés, mais toujours riches d'enseignements. Entre autres, des relations contractuelles nombreuses ont été établies entre la Coopérative et d'autres acteurs : la recherche par la Coopérative d'une meilleure valorisation du prix du café passe par une démarche "qualité" contractualisée avec la recherche agronomique (qui réalise l'analyse du produit) ; il y a aussi des contractualisations avec des transporteurs, des acheteurs de café de Macenta,... La Coopérative compte aussi sur une cotisation des membres effective pour commercialiser le café des membres, sur ressources propres, sans recours à des fonds de roulements extérieurs.

Des activités menées sur des volumes que l'on pourrait qualifier de "faibles", en tous cas par rapport aux espérances des producteurs eux-mêmes, mais qui permettent au moins aux producteurs de se connaître, d'apprendre, et de progresser ensemble... ce qui ne semble pas avoir été le cas dans d'autres expériences passées et sans lendemain d'appuis mal appropriés par les OP et sans grand effet structurant.

SOMMAIRE

1- CONTEXTE	1
1.1- Le café en Guinée	1
Place du café guinéen dans l'économie nationale.....	1
Évolution de la caféiculture en Guinée Forestière	1
1.2- Structuration des producteurs	2
Contexte des organisations paysannes en Guinée	2
Structuration des producteurs autour de la filière Café en Guinée Forestière	3
La Confédération interprofessionnelle café/cacao.....	5
2- EXPERIENCES DE COMMERCIALISATION DU CAFE EN GUINEE FORESTIERE PAR LES OP.....	6
2.1- Anciens systèmes de commercialisation par la Fédération nationale des planteurs de café de Guinée (FNPCG) et le Projet RC'2.....	6
Organisation de marchés classiques dans les villages par le Projet RC'2.....	6
Achat de cerise rouge par la FNPCG et le projet RC2 sur fond de commercialisation	6
Commercialisation du café par la FNPCG : achat à un prix supérieur au marché, et revente... alors que les prix sont à la baisse	6
2.2- Stratégie de commercialisation du café qualité par la Coopérative Woko de Macenta .7	7
Sensibilisation des producteurs	7
Formation des producteurs « Café qualité »	7
Identification des stocks	7
Décorticage du « Café qualité »	8
Expertise commerciale avec l'IRAG	8
Conditionnement du Café	8
Recherche de débouchés.....	8
Vente groupée.....	8
Distribution des ristournes et primes.....	8
2.3- Expériences de commercialisation de la Coopérative Woko	9
Commercialisation du café localement à un prix valorisant un peu la qualité (3 436 t)....	9
Tentative échouée d'exportation du café en France, faute de volume suffisant (6 149 t) 9	9
Exportation du café au Sénégal à un prix valorisant bien la qualité (13 700 t)	9
2.4- Analyse des résultats de la commercialisation de "café qualité" par campagne.....	10
Quelques résultats chiffrés.....	10
Des points forts	10
Des limites	10
2.5- Analyse organisationnelle et fonctionnelle de la Coopérative Woko	11
Points Forts.....	11
Des limites	11
2.6- Perspective pour une auto promotion de la Coopérative Woko	12
3- CONCLUSION	12

1- CONTEXTE

1.1- Le café en Guinée

Place du café guinéen dans l'économie nationale

L'économie de la Guinée repose essentiellement sur l'exploitation des mines de diamant, d'or et de bauxite. Le café ne représente que les 4 % des recettes d'exploitations mais il est cependant un facteur important de développement rural puisqu'il constitue la principale ressource monétaire de 83 % des exploitations de la Guinée Forestière et qu'il représente 73 % des recettes agricoles à l'exportation (1994).

Le café guinéen, malgré sa faible production, contribue à l'augmentation du revenu des paysans d'une part et à l'amélioration des exportations d'autre part. C'est ainsi que de 2001 à 2003, plus de 42 000 tonnes ont été exportées conformément au tableau ci-après.

Années	2001	2002	2003
Poids net (tonnes)	184	5.871	36 526
Valeur FOB (GNF)	124 000 000	4 901 248 588	32 283 741 251

Entre 2004 et 2005, la confédération interprofessionnelle café/cacao (voir infra) a distribué gratuitement 6 millions de plants sélectionnés de caféiers Robusta en Guinée forestière et 2 millions d'arabica au Fouta. La forêt en a déjà bénéficié de la suite de distribution en fin août. En tout un million de plants sont distribués entre Kissidougou, Yomou, Guéckedou, Lola, Macenta et N'Zérékoré. Macenta avait déjà reçu le 26 juin 2004 plus de 140 000 pieds sélectionnés à titre de test.

Ces plants sont issus du centre de recherche agronomique de Sérédou où les tests de perfection économique ont été concluants.

L'objectif de la filière d'ici 2010 est de produire 100 mille tonnes de café par an. Dans cette perspective les autorités, paysans et autres partenaires s'emploient à donner une dynamique nouvelle à cette orientation stratégique.

Évolution de la caféiculture en Guinée Forestière

Le café, l'une des principales cultures de rentes en Guinée Forestière a connu trois périodes principales :

Période de la colonisation française

Cette période s'est étendue sur 50 ans environ, de l'occupation effective de la Guinée Forestière entre 1905 et 1912, jusqu'à l'indépendance en octobre 1958.

En restant sur le plan agricole, cette période fut marquée par différentes formes de " mise en valeur" dont en particulier l'introduction des caféiers selon deux modalités :

- variété "arabica" dans le Fouta Djallon (en altitude) à partir des années 1920, mais qui fut abandonnée en 1930 et 1940 (effets de la crise économique de 1931 et des difficultés diverses de production) ;
- variété "robusta" en Guinée Forestière, en provenance de la Côte d'Ivoire, depuis 1930.

Période de la 1ère République (1958-1984)

Cette période d'un peu plus de 25 ans fut marquée par les options de type "socialisme soviétique" du nouvel État. Celles-ci furent marquées notamment par les créations d'unités collectives de production et la mise en œuvre d'une planification autoritaire qui incluait des prélèvements obligatoires de parts des récoltes paysannes. A ces difficultés socio-économiques, s'ajouta une importante attaque des caféiers par la "Tracheomycose", maladie cryptogamique, entre 1960 et 1964.

Sous ces effets, il y a un abandon relatif des plantations et une chute des exportations de café: de 15 700 tonnes en 1959 (année record) à environ 2 000 tonnes de 1970 à 1980. Ces chiffres sont à nuancer toutefois, l'abandon des plantations et cette chute de production ayant de fait probablement été moindres en réalité, en raison des quantités exportées non déclarées et de la contrebande avec les pays voisins.

Période de la 2ème République

La période de la deuxième République, à partir d'avril 1984, se caractérise en particulier par la rupture avec les options du régime précédent, l'orientation vers le libéralisme économique et l'ouverture vers les pays occidentaux. Il en est résulté une relance des cultures d'exportations, avec l'appui de projets de financements extérieurs, dont notamment, en Guinée Forestière, RC2 pour le café et SOGUIPAH pour l'hévéa et le palmier à huile (sélectionné). En ce qui concerne le café, la remise en valeur d'une partie des vieilles plantations et les extensions nouvelles ont permis une remontée de la production, estimée, pour la période 1990-1997, de 12 000 à 15 000 t/an.

1.2- Structuration des producteurs

Contexte des organisations paysannes en Guinée

En Guinée, dans le cadre de la Lettre de Politique de Développement Agricole II (LPDA), le transfert des activités correspondant au désengagement de l'État des activités productives et commerciales a sans doute été présenté de manière schématique.

C'est ainsi qu'en Guinée forestière comme dans les autres régions de la Guinée, malgré les efforts consentis à quelques endroits, on assiste à un retrait sans une transition marquée des structures étatiques, et à l'apparition de nouveaux acteurs tels que les privés, les structures d'appui (ONG, projets...) mais aussi des leaders paysans. La période a été marquée par l'approche projet, avec la mise en place autour de quelques filières d'une dynamique de structuration consolidée par l'appui des projets comme : RC2 (café), PDPEF/FIDA (gestion des terroirs), SOGUIPAH (palmier à huile et hévéa), PAE (élevage), PDRi-GF (riz)...

En effet, si les producteurs et leurs organisations étaient concernés par le développement des activités productives et commerciales, pourtant l'approvisionnement en intrants et matériels et la commercialisation des produits agricoles étaient orientées vers des opérateurs privés dont les organisations de producteurs - sans être nominativement exclues- ne faisaient pas parties.

Le bilan des quinze dernières années montre d'une part que les producteurs ne peuvent pas compter uniquement sur un secteur privé commercial pour assurer les approvisionnements en intrants, et pas plus pour faciliter la commercialisation de leurs produits dans des conditions favorables, tant en matière de prix que de garantie des approvisionnements ou des débouchés. D'autre part, la prise en charge par les organisations de différentes fonctions (structuration, conseil, défense des intérêts, gestion...) demande aux organisations de producteurs de dégager

des ressources financières. Ces ressources qui ne peuvent provenir uniquement des cotisations des membres mais doivent être obtenues à partir d'activités plus rentables, comme l'approvisionnement, le crédit et la commercialisation... Les organisations de producteurs font partie du secteur privé. A ce titre, elles ont la possibilité de développer des activités ou des services dont les producteurs ont besoin tant en amont qu'en aval de la production.

Il est à signaler que cette période (1992) a favorisé :

- l'émergence des organisations dynamiques autour des filières agricoles dans chaque région naturelle ;
- l'émergence de cadres paysans motivés en particulier aux niveaux Unions et Fédérations ;
- la négociation et l'élaboration de contrat entre acteurs ainsi que le suivi de leur exécution.

Structuration des producteurs autour de la filière Café en Guinée Forestière

Les anciens Groupements de la FNPCG

Des groupements ont été mis en place sous l'impulsion du projet RC'2 en 1989 autour des activités ci-après :

- formation des producteurs en gestion, production du café qualité et alphabétisation ;
- commercialisation de café (groupage, collecte sans fonds, livraison des produits aux Maisons Planteurs) ;
- approvisionnement en intrant, outillages agricoles et matériel végétal sélectionné de façon gratuite;
- paiement des cotisations annuelles par groupement à hauteur de 20 000 GNF à la FNPCG (Fédération nationale des planteurs de café de Guinée).

Il faut signaler que ce début de dynamisme est dans un contexte encore fortement marqué par les impacts de l'approche projet. Aussi, ces producteurs sont demeurés dans une attitude d'attentisme et n'ont pas pris d'initiatives porteuses. Vu les difficultés rencontrées par les groupements dans cette logique d'approche projet, ils se sont finalement découragés avec la fin du projet RC'2.

La coopérative agricole de commercialisation et d'approvisionnement Woko de Macenta

Contrairement aux groupements précédents, il s'agit là d'une initiative propre aux producteurs sans impulsion extérieure. Suite à la mauvaise transformation et la vente à perte par les petits producteurs des produits agricoles en général et du café en particulier dans la préfecture de Macenta, il a été créé en octobre 2003 la Coopérative Agricole de Commercialisation et d'Approvisionnement Woko. Elle se propose à cet effet de prendre l'option de produire et de commercialiser à la qualité ; ce qui permettra aux producteurs les plus défavorisés d'avoir une garantie et une rémunération stable de leurs produits pour des revenus meilleurs. A son démarrage, elle a rassemblé 21 producteurs de café, cacao et cajou de la préfecture de Macenta. Son Président est l'ancien président de la FNPCG. La Coopérative Woko a pour siège social le quartier Madina dans la commune urbaine de Macenta.

La Coopérative compte aujourd'hui 156 membres et intervient pour le moment dans quatre communautés rurales de développement (Binikala, Daro, Singbedou, Vasseredou, commune urbaine de Macenta). Il est prévu une extension sur d'autres communautés de la préfecture.

A sa création, la Coopérative s'est fixé comme objectif principal de favoriser l'augmentation des revenus des coopérateurs pour améliorer leurs conditions de vie et contribuer à la réduction de la pauvreté.

Pour atteindre cet objectif, la Coopérative développe la stratégie suivante :

- améliorer la qualité des produits de ses membres à travers la formation des producteurs membres et usagers et la transformation des produits ;
- assurer la remontée du prix d'achat au producteur vers le prix FOB à travers la réalisation de la collecte primaire par les coopérateurs ;
- favoriser l'approvisionnement de ces membres et usagers en intrants (engrais, produits phytosanitaires et petits outillages agricoles) ;
- promouvoir la mise en relation avec les acteurs du commerce équitable pour une meilleure rémunération des petits producteurs défavorisés.

Aussi dans ce but, la Coopérative mène les activités suivantes :

- sensibilisation et motivation des producteurs autour des objectifs de la coopérative ;
- mobilisation des ressources internes ;
- groupage des produits de qualité pour la recherche du meilleur prix ;
- renforcement des capacités des coopérants par des formations spécifiques ;
- recherche de financement pour mettre en place et améliorer les structures et équipements à travers le montage de petits projets productifs;
- transformation des produits agricoles (café, riz....) ;
- commercialisation des produits agricoles ;
- approvisionnement en intrant et matériel.

Note sur le fonctionnement de la Coopérative Woko

Administration via 4 organes classiques:

- Assemblée Générale (AG): instance de décision des grandes orientations stratégiques. Elle approuve les bilans des exercices et elle se réunit deux fois par année (juin et septembre).
- Conseil d'Administration (CA): composé de 10 membres (2 représentants/section), il assure la gestion quotidienne des décisions prise en AG. Elle détermine la stratégie de mise en œuvre des programmes , exécute les orientations adoptées en Assemblée Générale et élabore le rapport annuel sur la situation financière et technique et le soumet à l'Assemblée Générale pour approbation.
- Bureau Exécutif : ses 5 membres suivent la mise en œuvre du programme d'activités et rendent compte au CA
- Comité de surveillance : Composé de trois membres est chargé du contrôle de la gestion financière et matérielle de la Coopérative et rend compte à l'Assemblée Générale.
- Cellule technique : composée de 2 techniciens, 1 conseiller (tous ingénieurs agronomes) et 1 technicien stagiaire ingénieur agroéconomiste, cette cellule est chargée d'appuyer l'organisation dans la mise en œuvre de ses différentes activités.

Mobilisation de ressources variées:

- **Parts sociales:** La part sociale est un montant fixé et approuvé par l'AG et payé par tous les membres pour constituer le capital social de la Coopérative. Elle est fixée à 100 000 GNF et payé par tranche. Ces montants servent à l'achat des intrants, à faire des avances de commercialisation. L'adhésion est libre, volontaire et le nombre des membres n'est pas limité, les groupements peuvent adhérer à travers un ou deux représentants.
- **Cotisations Annuelles:** elles sont payées par les coopérateurs à 20 000GNF ; elles sont versées à la coopérative en grandes parties après la vente du café qualité. Les cotisations versées à la coopérative sont réparties de la manière suivante : 80 % aux coûts de fonctionnement; 10 % destiné à la formation; 10 % aux fonds mutualiste
- **Prélèvements** issus de la commercialisation: montant pris sur la valeur de chaque kg de café qualité du producteur après vente par la coopérative. Il varie entre 100 à 1000 GNF en fonction de la Campagne.
- **Remise :** montant versé par l'acheteur (semi –grossiste) à la coopérative après vente du café courant, elle varie de 100 à 200 GNF/Kg de café courant. La remise est répartie de la manière suivante : 50 % reviennent à l'Organisation et 50 % aux autres Producteurs.
- **contributions volontaires**
- résultats des différentes commercialisations (café moulu, le riz, approvisionnement en intrant).

De nombreux partenaires

- Confédération Nationale des Organisations Paysannes de Guinée (CNOP-G)
- Maison Régionale Organisation Paysannes Agricoles de la Guinée Forestière (MAROPA/GF)
- Institut National pour le Développement Rural (INADER)
- Institut de Recherche Agronomique de Guinée (IRAG)
- Projet de développement de la riziculture pour la Guinée Forestière (PDRi-GF) (fini en 2003)
- Fonds Guinéo-Italien pour la Reconversion de la Dette (FOGUIRED) ;
- Crédit Rural de Guinée
- Banque Internationale de Commerce d'Industrie de Guinée (BICIGUI) ;
- administration.

La Confédération interprofessionnelle café/cacao

Créée en 1997, la Confédération interprofessionnelle café/cacao regroupe en 2006 :

- 2 Fédérations des Producteurs de café: la FNPCG « Robusta » et Fouta « Arabica » ;
- la Fédération des exportateurs et usiniers ;
- la société de contrôle : Bureau VERITAS ;
- les chambres consulaires du commerce et de l'agriculture ;
- représentants de l'État.

La Confédération dès sa création s'est fixé pour objectif de rassembler tous les acteurs de la filière, en vue de la construction d'une politique de qualité du café à travers la mise en place de crédits de récolte. Pour atteindre ces objectifs, elle perçoit une partie de la taxe d'exportation afin d'apporter un soutien à la filière.

2- EXPERIENCES DE COMMERCIALISATION DU CAFE EN GUINEE FORESTIERE PAR LES OP

2.1- Anciens systèmes de commercialisation par la Fédération nationale des planteurs de café de Guinée (FNPCG) et le Projet RC'2

De 1999 à 2000, la commercialisation du café était effectuée par la FNPCG (Fédération nationale des planteurs de café de Guinée) et le Projet RC'2 comme suit :

Organisation de marchés classiques dans les villages par le Projet RC'2

L'acheteur grossiste était programmé avec son véhicule et sa bascule par le projet RC'2 pour l'achat du café dans les villages selon un programme bien établi où les producteurs organisés et non organisés envoyaient leurs produits sur le lieu de pesage.

Achat de cerise rouge par la FNPCG et le projet RC2 sur fond de commercialisation

A travers un fonds mis à la disposition des groupements de producteurs, les cerises étaient achetées aux producteurs à 100 GNF/kg, ce qui représentait un cinquième du prix du kilo de café marchand (net) dans l'optique de faire la qualité.

Les groupements séchaient les cerises fraîches, qui étaient ensuite décortiquées par le projet RC2. Ceci a permis ainsi à la FNPCG de vendre 14 tonnes de café qualité.

L'avantage que tiraient les producteurs dans ce système de commercialisation, est l'obtention de ristourne de 30 GNF/kg après vente. Par contre, le producteur n'était pas informé du prix de vente de son produit.

Commercialisation du café par la FNPCG : achat à un prix supérieur au marché, et revente... alors que les prix sont à la baisse

En 1995, le projet RC2 avait mis à la disposition de la FNPCG, un fonds de roulement à hauteur de 420 000 000 GNF. Ce fonds a été distribué dans les magasins de groupage puis aux groupements pour l'achat du café à un prix plus intéressant que celui des pisteurs, soit une majoration de 25 à 50 GNF/kg.

Dans ces conditions, les collecteurs se sont organisés pour vendre à la FNPCG des tonnages importants de café, à travers les groupements. Il s'en est suivi une rupture du fonds de commercialisation au niveau de la FNPCG. Cette rupture a entraîné une accumulation de stocks de café au niveau des producteurs... à la merci des pisteurs qui baissaient alors le prix.

L'absence de l'appui technique et financier de RC2 a entraîné une défaillance dans les activités de la FNPCG. Le départ du projet RC2 en 2000 a coïncidé avec la baisse du prix du café de 1 400 à 900 GNF/kg, alors que la FNPCG avait environ 200 tonnes de café marchand dans son magasin.

Comme si ce n'était pas suffisant, après la perte du fonds de commercialisation de la FNPCG, les pisteurs ont une marge de manœuvre d'autant accrue sur le marché, entraînant une chute des prix du café continue jusqu'au niveau de 500 GNF/kg de café marchand de 1999 à 2003. Il s'en est suivi un abandon de la production par certains producteurs.

Suite à cette mévente du café par les producteurs et baisse des prix, certains ont eu l'initiative de créer la Coopérative Woko de Macenta tout en mettant en place une stratégie de commercialisation basée sur la qualité dans l'optique de garantir et d'améliorer le revenu de ses membres.

2.2- Stratégie de commercialisation du café qualité par la Coopérative Woko de Macenta

Dans l'objectif de faire la promotion du café guinéen pour avoir un prix différentiel afin d'améliorer le revenu de ses membres, la Coopérative Woko de Macenta mis en place une stratégie de commercialisation propre à elle, fondée sur une « **la démarche qualité** ».

Cette démarche est axée sur 9 points essentiels :

1. sensibilisation des producteurs
2. formation des producteurs « Café qualité »
3. identification des stocks
4. décorticage de « Café qualité »
5. expertise du café avec l'IRAG
6. conditionnement et stockage en fonction des classes
7. recherche de débouchés
8. vente du café
9. distribution des ristournes et primes.

Sensibilisation des producteurs

Dans le cadre de l'extension de la Coopérative, chaque année, les responsables procèdent à la sensibilisation des producteurs autour de la production à la qualité. Cette sensibilisation incite à tirer leçon des expériences passées et à produire à la qualité pour un prix différentiel. Elle est réalisée à travers des assemblées populaires dans les villages. Soit 5 villages en moyenne par an. Ceci permet à la Coopérative Woko d'obtenir de nouvelles adhésions et d'augmenter la quantité commercialisable.

Formation des producteurs « Café qualité »

Après l'identification de nouvelles adhésions de producteurs non-membres à la Coopérative, un programme décentralisé de formation pour ces derniers a été établi par les responsables et les techniciens. Le thème principal de la formation étant: « **production et préparation d'un café qualité** ».

Contenu de la formation
- Constat sur les anciennes pratiques
- Amélioration à apporter
- Préparation à la récolte
- Cueillette sélectionnée et échelonnée
- Traitement de la récolte
- Séchage des cerises
- Décorticage et vannage du café
- Stockage du café décortiqué

Identification des stocks

Après les activités de récolte et de séchage, la Coopérative Woko établit un programme de tournées pour identifier les quantités de "Café qualité" produites par les producteurs membres et non-membres qui acceptent de livrer leur café à l'organisation.

Au cours de cette tournée chaque sac est codifié pour faciliter l'identification des producteurs au moment de l'expertise commerciale par l'IRAG.

Décorticage du « Café qualité »

Selon les résultats d'une expertise de l'IRAG (voir infra), il ressortait que l'un des principaux défauts du café guinéen est la brisure. Pour éviter ces brisures et les fèves aplaties, la Coopérative a fait installer 5 décortiqueuses adaptées avec accessoires pour les cinq sections de la Coopérative (à travers un projet qu'elle a élaboré, sur fonds FOGUIRED (fonds Guinéo-Italien pour la reconversion de la dette). Ces unités de transformation installées constituent des centres de groupage et de décorticage des produits. A noter que le groupage du café se fait sans préfinancement et sans fonds de roulement de commercialisation.

Expertise commerciale avec l'IRAG

La Coopérative Woko a dès sa création établi une convention de collaboration avec l'IRAG pour l'analyse de "café qualité" produit par ses membres. Ce qui permet chaque année à la Coopérative d'envoyer un nombre d'échantillons au laboratoire de recherche à Sérédou en fonction du nombre de producteurs de "café qualité" pour avoir une garantie à l'exportation.

Conditionnement du Café

L'emballage des stocks de café est fait en fonction des résultats de l'analyse de l'IRAG. Des certificats d'analyse sont distribués aux producteurs en fonction de la qualité de leurs produits. Après le conditionnement du café, classés par catégorie, le café est stocké dans un magasin loué par la Coopérative le temps de trouver un débouché fiable.

Recherche de débouchés

La Coopérative préconise l'accès à des débouchés fiables, pour cela elle engage plusieurs démarches axées sur :

- la présentation des échantillons aux partenaires ;
- l'information des partenaires sur le tonnage stocké ;
- la présentation du rapport d'expertise commerciale ;
- les échanges d'email entre la coopérative et les partenaires commerciaux étrangers (France, Sénégal, etc.).

Vente groupée

Le transport du café depuis sa zone de production jusqu'au magasin loué par la Coopérative est à la charge du producteur. En cas de vente locale, le transport depuis le magasin loué jusqu'au magasin de l'acheteur est à la charge de l'acheteur. Dans le cas d'une vente à l'exportation, la Coopérative se charge du transport. Après l'appréciation du produit par l'acheteur, la négociation est entamée avec pour objectif de trouver un prix différentiel. Suite à l'accord avec l'acheteur, la vente a lieu au comptant.

Distribution des ristournes et primes

Après prélèvement de 100 à 300 GNF, une mission de la coopérative se rend dans les zones de production pour la distribution de la valeur du produit aux producteurs. Une ristourne de 35 GNF /kg est faite à tous les producteurs au cours de l'AG.

Une prime qualité est accordée aux producteurs de café en fonction des résultats de l'expertise et varie de 80 à 100 GNF/kg. Il faut signaler enfin que tout produit qualifié de "café courant" ne bénéficie d'aucune prime.

2.3- Expériences de commercialisation de la Coopérative Woko

Suivant la démarche de commercialisation de "café qualité" mise en place, la Coopérative Woko depuis sa création jusqu'à nos jours, a mené trois tentatives de commercialisation :

- 2003-2004 avec un acheteur de la place ;
- 2004-2005 échecs d'exportation en France ;
- 2005-2006 exportation du café au Sénégal.

Commercialisation du café localement à un prix valorisant un peu la qualité (3 436 t)

Pendant la campagne 2003-2004, la Coopérative avait négocié avec un acheteur de la place (Macenta) pour la vente de 3 436 t de "café qualité" avec un prix différentiel de 250 GNF/kg par rapport au prix sur le marché local.

Tentative échouée d'exportation du café en France, faute de volume suffisant (6 149 t)

Au cours de la campagne 2004-005, la Coopérative Woko a pris contact avec la Société SYLVICO basée en France dans le cadre d'un partenariat avec le CAOPA-GF (Centre d'appui aux organisations professionnelles agricoles de Guinée Forestière).

Après l'appréciation de l'échantillon du "café qualité" de la Coopérative Woko par la Société, cette dernière a demandé à la Coopérative de lui fournir 20 tonnes de café séché non moulu. L'offre étant inférieure à la demande, la Coopérative Woko s'est trouvée dans l'impossibilité d'exporter le café en France. Suite à cet échec d'exportation, la Coopérative a vendu sur place 6 149 t de "café qualité" avec un prix différentiel de 950 GNF/kg par rapport à celui pratiqué par les collecteurs et acheteurs locaux.

Exportation du café au Sénégal à un prix valorisant bien la qualité (13 700 t)

Au cours de la campagne 2005-2006, la Coopérative Woko, en association avec son partenaire de la place (Abou l'an 2000), a exporté 13 700 t de "café qualité" au Sénégal (marché de Diaobé). Après la vente, elle a obtenu un prix différentiel de 2 830 GNF par rapport au prix pratiqué sur le marché local.

2.4- Analyse des résultats de la commercialisation de "café qualité" par campagne

Quelques résultats chiffrés

Désignation	2003-2004			2004-2005			2005-2006		
	Qtité (Kg)	PU (GNF)	PT (GNF)	Qtité (Kg)	PU (GNF)	PT (GNF)	Qtité (Kg)	PU (GNF)	PT (GNF)
Café qualité	3 436	1 200	4 123 080	6 148	3 950	24 284 600	13 700	8 288	113 542 860
Objectif (kg)	5 000			20 000			25 000		
% de réalisation	69%			31%			55%		

Suite à ces trois campagnes de commercialisation, l'analyse suivante a été faite :

Des points forts

- réalisation d'un résultat positif avec une rentabilité financière de 4,60 % (2003-2004), 6,32 % (2004-2005) ;
- mise en place d'un contrat d'expertise commerciale entre le Centre de Recherche Agronomique de Sérédou (CRAS) pour une garantie à l'exportation ;
- obtention par la Coopérative de 1 200 GNF/kg en 2003-2004, 3 950 GNF/kg en 2004-2005 et 8287,8 GNF en 2005-2006, représentant respectivement 72 %, 98 % du prix FOB ;
- existence d'un partenariat entre la Coopérative et les acheteurs locaux ;
- expédition de 13 700 t de café qualité sur le marché sous-régional (Sénégal) lors de la campagne 2005-2006 pour une prospection ;
- organisation de la vente groupée pour avoir la force face aux acheteurs ;
- obtention de prix différentiels valorisant la qualité : 250 GNF/kg (2003-2004), 350 GNF/kg (2004-2005) et 2830 GNF/kg (2005-2006) sur la vente de café qualité par rapport aux prix pratiqués sur le marché local, ce qui permet d'améliorer le revenu des membres ;
- installation de 5 décortiqueuses dans les sections pour améliorer la café et créer une plus value ;
- organisation du prélèvement sur la vente de café qualité : 100 GNF/kg (2003-2004), 350 GNF/kg (2004-2005) et 189 GNF/kg (2005-2006) ;
- paiement des ristournes et des primes à la qualité aux producteurs ;
- mobilisation de fonds propres (cotisations et parts sociales) pour la commercialisation de café qualité ;
- la distribution de 87 526 300 GNF aux producteurs dans les différentes sections, représentant la valeur de "café qualité" vendu (2005-2006) a créé une transparence et une crédibilité de l'organisation ;
- recherche de partenaires commerciaux (nationaux et internationaux) ;
- transformation de café qualité grade III et IV en café moulu.

Des limites

Malgré cette force, la Coopérative est confrontée à des problèmes et limites dont entre autres :

- non réalisation des objectifs fixés par campagne de commercialisation ;
- manque de magasin de stockage propre à la coopérative ;
- insuffisance de fonds de commercialisation ;
- absence d'un label ;

- manque d'unité de calibrage et de torréfaction ;
- présence des collecteurs (pisteurs) sur le terrain ;
- difficultés de communication avec l'extérieur ;
- enclavement de certaines zones de production et la non praticabilité de la route nationale pendant la saison hivernale ;
- interdiction de l'exportation du café par voie terrestre.

2.5- Analyse organisationnelle et fonctionnelle de la Coopérative Woko

Points Forts

La structuration et l'organisation de la Coopérative Woko ont permis de réaliser des résultats appréciables à travers :

- la motivation des coopérateurs (paiement des cotisations annuelles et parts sociales) ;
- la tenue régulière des instances (1 CA tous les 3 mois au bureau de la coopération; 1 Bureau exécutif /semaine; 1 AG/an pour faire le bilan de la campagne et 1 AG en septembre pour le lancement de la nouvelle campagne de commercialisation) ;
- formation des producteurs (café qualité chaque année, comptabilité, crise mondiale du café,...) ;
- remboursement des prêts par les membres à 100 % ;
- approvisionnement en intrants et matériels ;
- prestation de décorticage (café, riz...) ;
- vente sur place du riz issus du décorticage à un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché local pendant la période de soudure (réduction de 500 GNF au niveau des membres et 300 GNF pour les non-membres) ;
- mise en place d'un plan d'action stratégique ;
- collecte du café sans fonds ;
- de nouvelles adhésions (21 à 156 en 3 ans) ;
- élaboration du bilan à l'AG pour permettre aux producteurs de revoir leurs contributions ;
- production et vente du café qualité ;
- élaboration du rapport d'activités et la diffusion aux partenaires ;
- installation d'une décortiqueuse sur fonds propres ;
- développement de partenariats ;
- participation aux différentes rencontres régionale, nationale et internationale.

Des limites

Malgré ces points forts la Coopérative est confrontée à des problèmes entre autres :

- le manque de moyen de déplacement, d'infrastructure bureautique ;
- la non maîtrise de la production totale de ses membres par la faiblesse du fonds de commercialisation ;
- la faible quantité de "café qualité" commercialisée (87 kg de café qualité en moyenne fourni par chaque membre en 2006) ;
- la faible couverture de toutes les zones de production de Macenta ;
- le taux d'analphabétisme élevé ;
- le capital social très faible.

2.6- Perspective pour une auto promotion de la Coopérative Woko

Pour faire face à ses problèmes, la Coopérative envisage :

- son extension sur toutes les zones de production non couvertes pour augmenter la quantité du café à commercialiser ;
- l'amélioration de la qualité du café guinéen ;
- la recherche de partenaires commerciaux (nationaux et internationaux...) ;
- l'incitation de la consommation locale de café ;
- la formation et l'alphabétisation des producteurs pour la maîtrise de la technique de caféiculture ;
- la mise en place d'un conseil de gestion ;
- l'achat du café de qualité au juste poids et à un prix rémunérateur ;
- la construction du siège et de magasin pour éviter la perte de poids ;
- le développement de l'activité d'approvisionnement ;
- l'augmentation de la capacité d'autopromotion ;
- l'acquisition de moyens logistiques (moto, ordinateur,...) ;
- l'installation de l'usine de calibrage et d'unités de torréfaction ;
- la construction d'un magasin de stockage propre à la Coopérative ;
- son inscription sur la liste de commerce équitable ;
- la recherche de fonds de commercialisation ;
- la recherche de moyens de communication ;
- la recherche de label ;
- l'ouverture d'une boutique d'intrants et matériels.

3- CONCLUSION

Dans la LPDA II qui stipule le désengagement de l'État des activités de production, de commercialisation des produits agricoles d'approvisionnement, il y a l'émergence et la structuration des OP autour des filières agricole (café, riz, banane, huile de palme....).

La Coopérative Woko pour améliorer la production, garantir et développer le revenu de ses membres a opté la démarche qualité, qui lui permet aujourd'hui d'avoir un prix rémunérateur et de faire la promotion du café Guinéen qualité.

Cette démarche que développe la Coopérative Woko a une envergure internationale et c'est pourquoi elle doit être soutenue et encouragée par les partenaires au développement.

LA DEMARCHE QUALITE

