



**Enquête sur les coûts des transactions des
producteurs de café**

1. Le Directeur exécutif présente ses compliments aux Membres et a l'honneur de joindre à la présente, au nom de la Colombie, une enquête permettant d'évaluer la situation concernant les coûts des transactions auxquels font face les pays producteurs. Les réponses à ces questions permettront d'identifier, de façon générale, le fonctionnement du commerce intérieur du café dans les pays producteurs et fourniront également plus d'information sur les coûts cachés.
2. Les Membres sont priés de remplir et de retourner le questionnaire au Directeur exécutif soit par courriel, à icodocuments@ico.org , soit par télécopie à +44 (0) 20 7612 0630 avant le **30 mai 2014 au plus tard**.

COÛTS DES TRANSACTIONS DES PRODUCTEURS DE CAFÉ

Dans la commercialisation d'un produit agricole, les producteurs sont confrontés à des coûts supplémentaires en plus de ceux liés à la production. Ces coûts sont appelés coûts cachés ou coûts de transaction. Ils peuvent survenir avant, pendant et après le processus de production et revêtir différentes formes :

1. Coûts de recherche: il s'agit de ceux encourus par le producteur dans la recherche d'information sur les cours du marché actuels ou des opportunités d'affaire.
2. Coûts de négociation: ils correspondent aux coûts supportés par le producteur pour le règlement des termes de l'échange, qui déterminera comment, quand et sous quelle forme de paiement et la livraison du produit sera effectuée.
3. Coûts de mise en œuvre/fiabilité: ils désignent les moyens consacrés par le producteur pour garantir et faire respecter les termes de l'échange.
4. Coûts de transport au lieu où l'échange s'effectue. Plus le producteur est à proximité du point de vente, moins il encoure de frais.

Ainsi, toute réduction des coûts susmentionnés se traduit en termes d'économie pour le producteur. Par conséquent, toutes politiques visant à réduire les coûts de transaction corrigent les insuffisances du marché et impliquent une amélioration de son revenu. Pour les producteurs de café en particulier, l'objectif est d'identifier les types de coûts qui ont un impact plus profond dans la détermination de leurs revenus.

Questions sur les coûts de transaction adressées aux pays Membres de l'OIC

Ce questionnaire a été conçu de façon à obtenir une vue d'ensemble des coûts de transaction éventuels encourus par les producteurs de café dans les différents pays producteurs. Nous savons que certaines des questions soulevées ne peuvent pas trouver de réponses spécifiques, mais votre avis ou approche ou celui de l'institution que vous représentez sera certainement une indication précieuse des défis auxquels sont confrontés les pays producteurs par rapport à ce problème. Pour cette raison, nous vous prions de bien vouloir répondre à toutes les questions conformément à votre expérience, connaissance ou celle d'autres experts qui pourraient échanger sur des thèmes particuliers.

Les questions suivantes tâchent d'identifier de façon générale, le fonctionnement du commerce intérieur du café dans votre pays et décrire en détail, pour mieux appréhender les coûts de transaction éventuels encourus par les producteurs.

FORMATION DES PRIX

1. Dans l'ensemble, croyez-vous que le producteur moyen de café dans votre pays a accès à un mécanisme qui puisse l'informer sur le cours du jour du café auquel il/elle peut vendre son produit? [Oui___/Non___]. Si la réponse est Oui, expliquer brièvement comment ce mécanisme fonctionne.

R/.

2. Y a-t-il un prix minimum connu ou publié auquel les producteurs peuvent vendre leur café? [Oui___/Non___]. Si la réponse est Oui, quelles sont les variables prises en compte pour la formation de ce prix minimum?
Si la réponse est Non, veuillez passer à la question 3.

R/:

- 2.1 Quel est le mécanisme de diffusion ou d'annonce ce prix minimum quotidien?

R/.

- 2.2 Qui le publie?

R/.

- 2.3 Pensez-vous qu'il est suffisamment diffusé?

R/.

2.4 En moyenne, quel pourcentage de producteurs a accès au prix minimum quotidien? (N'indiquez qu'une seule réponse):

0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%

3. y-a-t-il un mécanisme spécifique et bien connu de détermination du prix de vente par rapport à la qualité? [Oui___/Non___]. Si la réponse est Oui, expliquez comment cela fonctionne:

R/.

CONDITIONS DU MARCHÉ

4. Quel est le degré de concurrence (nombre d'acheteurs) auquel fait face le producteur moyen lorsqu'il vend son produit sur le marché local, près des plantations? (N'indiquez qu'une seule réponse):

Options	Afficher (X)
1. Aucun acheteur sur le marché local	
2. Très peu d'acheteurs sur le marché local	
3. Suffisamment d'acheteurs sur le marché local	
4. Beaucoup trop d'acheteurs sur le marché local	

5. Comment se déroule le processus de négociation pour finaliser la vente d'un producteur moyen de café? Quelles sont les variables majeures sur lesquelles sont généralement axés les accords?

R/.

6. A qui le producteur vend principalement sa récolte? (Indiquez sous forme de pourcentage):

Type d'acheteurs	%
1. Associations de producteurs ou coopératives	
2. Intermédiaires ou négociants locaux	
3. Grandes entreprises de négoce	
4. Exportateurs	
5. Décortiquerie, torréfacteurs ou Centres de traitements	
6. Autres. Lesquels?	

7. Comment le producteur moyen cherche –t–il un acheteur pour sa production de café? Trouve-t-il toujours lorsqu'il en a besoin?

R/. _____

8. Avec quelle régularité le producteur moyen vend son café au même acheteur? (N'indiquez qu'une seule réponse):

Option	Afficher (X)
1. Toujours	
2. Plus souvent	
3. Occasionnellement	
4. Jamais	

POUVOIR DE NÉGOCIATION

9. Dans quelle mesure le producteur moyen de café dispose-t-il d'un pouvoir de négociation dans les rapports avec un acheteur? (N'indiquez qu'une seule réponse):

Option	Afficher (X)
1. Aucun	
2. Réduit	
3. Suffisant	
4. Satisfaisant	

10. Lesquels de ces facteurs sont susceptibles d'influer sur le pouvoir de négociation du producteur dans les rapports avec un acheteur local? (Sélectionnez vos options selon leur importance, 1 étant le plus important. Si un facteur ne s'applique pas, veuillez marquer 0):

Option	Classement
1. Absence de concurrence entre les acheteurs	
2. Peu d'information sur le prix minimum	
3. Cours du marché inconnu	
4. Absence de règles précises	
5. Absence d'information du producteur	
6. Besoin de liquidité et paiement en espèce chez le producteur	
7. Éloignement entre la plantation et le point d'achat	

11. Quelles sont les principales conditions prises en compte par le producteur moyen au moment du choix de l'acheteur de son café? (Sélectionnez vos options selon leur importance, 1 étant le plus important):

Option	Classement
1. Qu'il reçoive un prix adéquat	
2. Que l'acheteur ne le soumette pas à des exigences excessives en matière de qualité	
3. Que l'acheteur récompense la qualité du café avec un prix plus élevé	
4. Que l'acheteur acquiert tout le volume de café	
5. Que l'acheteur paie en espèce	
6. Que l'acheteur offre des mesures incitatives aux producteurs	
7. Autres? Lesquelles?	

12. Quels types de paiement le producteur moyen reçoit pour sa récolte? (Sélectionnez vos options selon leur importance, 1 étant le plus important):

Option	Classement
1. Paiement intégral en numéraire	
2. Versements échelonnés	
3. Paiement à l'avance	
4. Paiement en nature	
5. Paiement après vente	
6. Autre. Lequel?	

13. En général, où est-ce que les producteurs vendent habituellement leur café? (Sélectionnez vos options selon leur importance, 1 étant le plus important):

Option	Classement
1. A la plantation	
2. A proximité de la plantation (à moins de 2 heures)	
3. La municipalité la plus proche (à plus de 3 heures)	
4. Ville voisine (à plus de 5 heures)	
5. Autre. Laquelle?	

14. Selon vous, quels sont les principaux facteurs limitant l'accès des caféiculteurs au point de vente du café? (Sélectionnez vos options selon leur importance, 1 étant le plus important):

Option	Classement
1. Distance	
2. Coûts de transport	
3. Sécurité	
4. Aucun	
5. Autre. Lequel?	

15. Combien d'heure faut-il en moyenne au producteur pour vendre son café?

R/ _____

16. Combien de fois par an un producteur moyen effectue ses ventes de café?

R/ _____

17. De façon générale, À quel point est-il difficile pour les producteurs de vendre leur café, eu égard au temps que cela prend, aux coûts de transport, à la difficulté de vendre et de connaître le prix du marché et l'obtenir effectivement? (N'indiquez qu'une seule réponse):

Option	Afficher (X)
1. C'est facile car les marchés sont relativement proche des plantations	
2. il est quelque peu difficile pour les producteurs de vendre leur café au prix du marché	
3. il est difficile pour les producteurs d'obtenir une rémunération satisfaisante pour leur récolte parce qu'ils ne disposent pas de pouvoir de négociation ou d'information suffisante dans les rapports avec l'acheteur	
4. C'est extrêmement difficile parce que les producteurs sont principalement soumis à un seul acheteur qui dicte ses conditions sur le marché local	

18. D'après vous, quels sont les plus grands obstacles auxquels sont confrontés les producteurs pour vendre leur récolte?

R/ _____

Merci!