
Les fondements économiques de la guerre du café au Kenya

Bernard Charlery de la Masselière et Patrick Mbataru



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/etudesrurales/8572>
DOI : 10.4000/etudesrurales.8572
ISSN : 1777-537X

Éditeur

Éditions de l'EHESS

Édition imprimée

Date de publication : 30 novembre 2007
Pagination : 229-242

Référence électronique

Bernard Charlery de la Masselière et Patrick Mbataru, « Les fondements économiques de la guerre du café au Kenya », *Études rurales* [En ligne], 180 | 2007, mis en ligne le 01 janvier 2007, consulté le 10 février 2020. URL : <http://journals.openedition.org/etudesrurales/8572> ; DOI : 10.4000/etudesrurales.8572

© Tous droits réservés

Cet article est disponible en ligne à l'adresse :

http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=ETRU&ID_NUMPUBLIE=ETRU_180&ID_ARTICLE=ETRU_180_0229

Les fondements économiques de la guerre du café au kenya

par Bernard Charlery DE LA MASSELIÈRE et Patrick MBATARU

| Editions de l'EHESS | Études rurales

2007/02 - 180

ISSN 0014-2182 | pages 229 à 242

Pour citer cet article :

— de la Masselière B. et Mbataru P., Les fondements économiques de la guerre du café au kenya, Études rurales 2007/02, 180, p. 229-242.

Distribution électronique Cairn pour les Editions de l'EHESS.

© Editions de l'EHESS. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

LES FONDEMENTS ÉCONOMIQUES DE LA GUERRE DU CAFÉ AU KENYA

Bernard Charlery de la Masselière
et Patrick Mbataru

PLUS QU'AILLEURS, le café a construit la société kenyane. Il a été placé au cœur de l'accumulation publique et privée ; il a été l'un des principaux moteurs de la promotion sociale. En particulier dans la province centrale, le café a été une vraie conquête sociale, économique et politique. Source de prospérité, l'argent du café a soutenu le développement social. La diffusion du caféier est à la base du modèle du petit paysan capitaliste, souvent cité en référence dans le cadre de la modernisation agricole qu'a connue l'Afrique noire depuis la colonisation.

Aujourd'hui la filière « café » est dans la tourmente. Au niveau international, le Kenya perd des parts de marché alors que les cours du café se relèvent doucement après avoir atteint leur niveau le plus bas depuis trente ans. Au niveau national, la chute drastique de la production place le Kenya à un niveau proche de la Tanzanie voisine. La compétition politique et économique a rejilli directement sur le fonctionnement des filières agricoles, enjeux de la conquête du pouvoir. Dans les plantations, les vergers ont vieilli et la terre se fait rare ; de nombreux paysans cultivent le haricot ou la patate douce entre les caféiers quand ils

n'en abandonnent pas la culture, arrachant les plants ou les laissant progressivement dépérir.

La « guerre du café » s'inscrit donc dans un contexte économique extrêmement difficile. Ce renversement de situation est-il seulement conjoncturel, comme le laissent croire certains médias ou certains politiques ? L'histoire du café kenyane a-t-elle été truquée ou bien cette histoire n'est-elle pas aussi exemplaire qu'on a bien voulu le dire ? À travers les difficultés de la filière « café », ce sont les capacités de changement d'une société nationale en rupture de contrat social et politique qu'il faut interroger.

Le marché mondial, on le sait, connaît depuis la décennie 1980 une baisse tendancielle des prix, malgré quelques bonnes années. Il a dû affronter la fin de la régulation internationale et une libéralisation quasi généralisée des filières technico-commerciales alors que les États producteurs devaient faire face aux mesures d'ajustement structurel et, pour l'Afrique, à de profonds bouleversements dans les règles d'accès au pouvoir. Tout cela a favorisé des stratégies à court terme, notamment dans les processus d'accumulation. Le système d'État a été fragilisé, accentuant la concurrence entre les différents groupes. Les effets de cette situation nouvelle se sont répercutés en cascade jusqu'au niveau des ménages, remettant en cause le contrat social sur lequel reposait la stabilité du pays.

L'affaiblissement de la position du Kenya au niveau international

LES NOUVELLES RÈGLES DU MARCHÉ MONDIAL :
UN MARCHÉ DIRIGÉ PAR LES ACHETEURS

Pendant longtemps, la filière mondiale a été dominée par l'intervention des États des pays

producteurs. Les programmes d'ajustement ont considérablement réduit leur influence, les nouvelles politiques libérales ayant pour objectif d'éliminer les obstacles économiques, institutionnels et organisationnels au libre jeu de l'offre et de la demande sur le marché.

Ce contexte modifie l'approche des filières. Celle-ci a été longtemps menée à une échelle moyenne : celle des États. La question même des prix était largement subordonnée à la capacité du système institutionnel monopolistique à développer la production, à rationaliser la transformation et la commercialisation du produit, et à réduire les coûts d'information et de transaction entre les agents économiques. Autour des filières s'était élaborée une conception nationale de la production, régulée à l'échelle internationale par des accords entre pays producteurs et pays consommateurs.

On assiste aujourd'hui à un glissement d'échelle, du niveau national au niveau mondial ou global : l'intégration économique relève davantage d'un système transnational au sein duquel les activités le long de la filière sont dispersées mondialement (en particulier la production et la première transformation) tandis que leur coordination est le fait d'un nombre limité de *key agents* qui contrôlent le jeu complexe des échanges. Les profits les plus élevés se concentrent au Nord, en particulier par l'accès aux marchés où se valorisent la qualité et l'innovation technologique ; au Sud, les organismes publics ou parapublics entrent en compétition avec de nouveaux agents privés, nationaux et internationaux, dans l'accès aux ressources, la collecte des produits et l'intervention sur les marchés nationaux. Les nouvelles approches de la filière tiennent compte de cette diversification des agents et de

l'instabilité des relations de pouvoir qui se tissent entre eux en fonction de paramètres multiples où interfèrent les différentes échelles géographiques.

S'agissant du café, la filière est dominée aujourd'hui par les grands torréfacteurs (Kraft Foods, Nestlé, Sara Lee, Procter & Gamble réalisent 40 % des ventes globales) qui établissent leurs propres barrières dans les différents segments de la filière et pénètrent même le secteur de la production. Le marché s'oriente vers la promotion de la qualité dont la valorisation s'effectue essentiellement sur les marchés de consommation ; la valeur ajoutée est donc captée par les torréfacteurs et les distributeurs¹ :

Du côté des commerçants, la tendance, dans de nombreux pays producteurs, a été d'acheter tout le café au même prix. Aucun prix différentiel n'a été offert aux petits producteurs, ce qui a réduit les incitations à faire de la qualité. Les exportateurs qui ciblent les marchés de spécialité sont de plus en plus en cheville avec les grandes plantations à travers des formes d'intégration verticale ou par des contrats à long terme. Les petits producteurs sont en voie de marginalisation [Ponte 2002].

Se référant à Peter Gibbon [1995], le rapport de l'Union européenne² de 2004 précise :

1. La moyenne annuelle des revenus caféiers des pays producteurs est passée de 13 milliards de \$ en 1997 à 8 milliards de \$ en 2000. Cette année-là, les pays importateurs auront dépensé 55 milliards de \$ pour consommer du café.

2. « Assessment of the value-adding opportunities in the Kenyan coffee industry », Kenya European Commission, p. 8.

Il y a eu un changement dans la structure de la filière, des producteurs [...] vers les multinationales qui maintenant dominent la filière [...]. Pour devenir ou rester intéressants pour le marché, les fournisseurs doivent garantir un certain niveau de prix et de volume ainsi que certains critères de référence par-delà le marché à circuit court ou moyen.

LA BAISSÉ DES PARTS DE MARCHÉ DU KENYA

Le Kenya est d'abord un producteur de café arabica lave, comptant pour 1 % de la production globale et 2 % de la valeur des exportations globales. Les qualités d'acidité distinctives de ses cafés lui ont fait gagner une réputation non négligeable sur le marché mondial. Cependant, la capacité des torréfacteurs à définir les goûts de référence permet de jouer sur les origines et, si on considère aussi les changements dans le goût des consommateurs sur certains marchés (au bénéfice de cafés moins acides et de torréfactions plus poussées), cela a affecté malencontreusement la part du marché du Kenya³.

L'évolution des usages (et des marchés) en fonction de la qualité du produit est sujette à d'importantes variations, qui créent un marché très compétitif sur la base du prix. Actuellement, 68 % du café kenyan est utilisé dans des mélanges (*blends*), dont 12 % (de qualité standard, catégorie C) peuvent trouver des substituts chez d'autres pays producteurs. Or, depuis 1997, l'augmentation du différentiel de prix par rapport à d'autres origines a entraîné une baisse de la part du café kenyan dans les mélanges. En dehors des marchés de spécialité, le café kenyan n'est plus compétitif⁴. De 1991

à 2001, sur les marchés européens surtout, la baisse est significative : elle est de 10 % au Danemark, de 59 % en Italie et de 27 % en Allemagne, qui a pourtant été longtemps un gros acheteur de café kenyan.

Un approvisionnement, régulier en qualité mais aussi en quantité, est l'élément qui détermine la stratégie des torréfacteurs et des courtiers, en particulier de ceux qui sont positionnés sur les marchés de spécialité. Les producteurs doivent répondre sur le long terme à ces impératifs. Or, comme on le verra un peu plus loin, la production du Kenya a diminué de façon très importante, entre 1987-1988 et 2002-2003, de 128 926 tonnes à 56 156 tonnes, ce qui s'est accompagné en valeur d'une diminution des ressources, accentuée par la chute des cours mondiaux. Cette tendance est particulièrement sensible depuis 1996-1997.

Selon les experts⁵, le café kenyan dispose, en dehors du marché traditionnel des *blends* de qualité standard, de deux niches correspondant à des secteurs « émergents » : le marché « de spécialité » (pour des cafés de très haute qualité) et celui des cafés bas de gamme, qui représentent, chacun, 17 % du café produit actuellement, tous ces marchés étant hautement compétitifs. Le café kenyan se situe cependant dans une situation critique sur le marché international, ce qui accentue la compétition dans

3. Idem, p. 31.

4. Le rapport de l'Union européenne donne quelques exemples : Nestlé UK a remplacé un café soluble kenyan par un café Kenya-Costa Rica ; Kraft et Tchibo utilisent désormais des appellations « East African coffees ».

5. Rapport de l'Union européenne, 2004, p. 36.

l'accès à l'exportation, aux niveaux national et local. On rappellera que la consommation locale est faible (1 500 tonnes par an), qu'il existe peu de campagnes de promotion, par exemple au sein du secteur touristique, qui connaît, par ailleurs, de très grandes difficultés.

LES MARCHÉS DE SPÉCIALITÉ

Le marché de spécialité, notamment celui des États-Unis, constitue une cible privilégiée du gouvernement kenyan à travers la politique menée par le ministre du Développement coopératif. Sur le plan mondial, les années 1990 ont vu une saturation de la demande et un intérêt nouveau porté aux cafés de haute qualité, avec l'émergence de nouvelles formes de labellisation et de qualification du produit. À cet égard, le Kenya est un pays qui bénéficie d'une certaine réputation. La baisse générale des cours affecte directement et de façon excessive le processus de construction de la qualité. Au niveau de l'Afrique de l'Est et australe, l'East African Finest Coffee Association, basée à Kampala, essaie de promouvoir les cafés de la région sur ces marchés de spécialité. Les petits producteurs sont appelés à « produire de la qualité en quantité »⁶. Rien n'est dit cependant sur la capacité des producteurs – et en particulier des petits producteurs, qui, au Kenya, comptent encore pour plus de 50 % – à entrer dans ce processus. Entre 1982-1983 et 2001-2002, la place des classes de catégorie supérieure a reculé, dans le secteur coopératif, passant de 26,56 % à 9,87 % ; celle des *estates*⁷ a peu évolué : de 3,59 % à 5,5 %.

L'amélioration de la qualité devient un enjeu national dans un esprit qui demeure

marqué par l'idée archaïque de rente et non par celle, plus dynamique, de conquête de marché. Les controverses récentes sur la capacité du Kenya à vendre du café déjà torréfié sur les marchés du Nord sont significatives à cet égard. Au lieu d'associer l'ensemble des acteurs de la filière à la promotion d'un café « kenyan » ou d'appellation régionale et à la recherche d'une meilleure valorisation du produit, on en est toujours à une compétition interne entre les différents segments de la filière pour le captage de la rente : les *middlemen* et les *traders* locaux sont ainsi accusés de « manœuvres » au sein d'un système dont le gouvernement veut conserver le contrôle total. Or, intégrer les marchés de spécialité suppose une complète réorganisation de ce système. L'histoire ancienne et récente du café au Kenya ne semble pas favorable à un tel changement.

Au niveau national : libéralisation de la filière et raréfaction de la ressource

Les années 1980 voient une diminution des performances de l'agriculture : la production vivrière par habitant baisse de 2 % en 1980 ; les importations alimentaires décuplent. Dans le même temps, les déficits extérieurs et budgétaires se creusent ; les cours des cultures d'exportation s'effondrent progressivement pour fluctuer, de façon très erratique, dans les années 1990 ; les termes de l'échange entre les campagnes et les villes se dégradent. Du point de

6. M. Nwiga, ministre des Coopératives, dans le *Daily Nation* du 15 juillet 2003. Traduction de l'auteur.

7. Nom générique donné aux grandes plantations d'Afrique de l'Est.

vue de la Banque mondiale, le désengagement de l'État apparaît alors comme la condition nécessaire à tout programme de réanimation de l'agriculture, avec ce paradoxe saisissant que ce désengagement de l'État ne peut être que le fruit de l'action de l'État [Fontaine 1987]. Au Kenya, plus que de « désengagement » il faut parler d'adaptation des structures d'intervention et d'encadrement grâce à un processus de libéralisation des filières inauguré au début des années 1990. Celui-ci s'est attaqué, de façon imparfaite, au monopole des organismes de transformation et de commercialisation qui ont « altéré la structure des marchés » au bénéfice d'intérêts particuliers, économiques et politiques. Bien au-delà des aspects techniques et financiers, les résistances face à ces réformes témoignent des implications sociopolitiques de ces mesures qui bouleversent les rapports établis entre l'État, la bourgeoisie d'affaires, les petits producteurs et le marché. Il ne s'agit ni plus ni moins que de la remise en cause du modèle de modernisation agricole incapable d'affronter la nouvelle donne économique liée à une plus grande ouverture des marchés, et de la nécessaire redéfinition du contrat, social et spatial, sur lequel se construit la nation.

LE COFFEE ACT : CAPTER LES RESSOURCES DANS UN SYSTÈME CLIENTÉLISTE

Le café est une culture coloniale dont le mode de production a été déterminé par les besoins de l'agriculture et des fermiers blancs. Le développement de la caféiculture kenyane dans les années 1960, et son insertion au cœur de l'État, trouve « ses racines dans la petite bourgeoisie terrienne issue des réformes foncières

entreprises par le gouvernement colonial dès 1955 pour contrer l'insurrection Mau-Mau et dans la bourgeoisie d'État ayant directement bénéficié de l'africanisation des terres blanches et des grands domaines dans les années 1960 » [Grignon 1998]. Ainsi le plan Swynerton des années 1950 renouvelait les relations économiques coloniales, ouvrant la voie à un système clientéliste en encadrant strictement les petits producteurs : cantonnés dans le secteur de la production, ceux-ci ont été laissés en marge du marché officiel. Les sociétés coopératives de base (*primary societies*), régulièrement réparties sur le territoire caféier, ont été essentiellement conçues comme le moyen de contrôler les petits producteurs : contrôle technique, mais aussi social et politique. Sous le prétexte d'organiser la production, ce réseau de coopératives a été, à travers les unions de districts, placé sous la coupe de la bourgeoisie d'affaires et des élites locales. La Kenya Planters Cooperative Union (KPCU), qui s'est constituée dans les années 1970 comme le défenseur d'une politique économique favorable aux producteurs et opposée à toute ingérence étatique, a toujours conservé une structure de fonctionnement largement favorable aux grands domaines⁸.

La complexité et l'opacité de la filière ont, de plus, favorisé de multiples détournements de la rente vers des caisses publiques ou privées. Les exportations, génératrices d'importants revenus en devises, sont restées contrôlées par l'État à travers le Coffee Board :

8. Comme en témoigne le mode d'attribution des sièges au Conseil d'administration [Grignon 1998 : 118].

La différence entre le prix du marché international et le prix payé au producteur est le surplus sur lequel le gouvernement et la bureaucratie du café se nourrissent⁹.

Composé de 14 membres dont 6 seulement représentaient le secteur de la production, le Coffee Board est longtemps resté le levier principal de l'action gouvernementale. Sous la présidence de Jomo Kenyatta, représentant directement les intérêts des grands planteurs kikuyus, l'ensemble de la société d'État reposait en grande partie sur le système « café ».

Que ce soit dans une alliance forte entre la KPCU et le Coffee Board ou, au contraire, dans une opposition, manipulée par le pouvoir, entre ces deux principaux acteurs de la filière, le système caféier fonctionne comme un outil d'exploitation et de contrôle des petits fermiers, mais aussi et surtout comme un outil de captation de la rente. Ce qui est perceptible à travers les aléas qu'ont connus les paiements au producteur. Ce système est toujours resté complexe et peu transparent, malgré les améliorations qui ont pu y être apportées au cours des années 1990 (programme SCIP de la Banque mondiale, dont l'objectif principal était de payer rapidement et en une seule fois le café au producteur), laissant le fermier dans l'incapacité d'évaluer réellement la valeur de son café. Entre les ponctions pour services rendus et les arriérés de paiement, ce sont des sommes considérables que les deux grandes institutions ont pu mettre à la disposition des hommes au pouvoir¹⁰.

On sait que sous la présidence de Arap Moi, le contrôle du Coffee Board et de la Banque coopérative ont permis de réorienter la rente caféière, de la province centrale vers les coopératives de l'Ouest et de la Rift Valley¹¹. Encore aujourd'hui, le *Daily Nation* du 15 juin 2004,

analysant la présentation du budget par le ministre des Finances, souligne que « [ce dernier] a été éloquent par son silence sur les arriérés de paiement aux caféiculteurs, qui se montent à 640 millions de shillings kenyans », alors que le ministre du Développement coopératif avait promis, en février 2003, que cette somme serait versée sous deux semaines. Comme le note Kiraitu Murungi dans l'article déjà cité du *Sunday Standard* du 19 mars 2000 :

Il y a eu pléthore de règles et de régulations en faveur de la libéralisation de la filière « café » ainsi qu'en faveur du système de paiement aux producteurs, mais ces règles et régulations n'ont pas transformé les structures de l'exploitation des caféiculteurs (ou des fermiers)¹².

En 2001-2002, d'après l'Union européenne, 76 % du prix FOB¹³ auraient dû être

9. Kiraitu Murungi : « Law is the bane of coffee industry », *Sunday Standard*, 19 mars 2000.

10. À cela il faut ajouter tout ce qui est illégal : la *Weekly Review* (du 11 juin 1990), dans un article intitulé « Hostage to fortune », énumère une quinzaine de prélèvements illégaux, qui vont de la corruption dans les coopératives aux dépenses de prestige de la KPCU, en passant par les vols dans les wagons, les chèques frauduleux, les placements de chèques différés, les prêts de complaisance et les contrats à des prix exagérés.

11. F. Grignon [1998 : 138] rappelle que les déductions du Coffee Board sur le versement des recettes à la Banque coopérative sont passées de 3 à 9 % entre 1991 et 1995, rapportant 1,3 milliard de shillings en 1995.

12. Traduction de l'auteur.

13. Free on Board : prix d'une marchandise chargée sur le bateau au départ d'un port.

réservés au paiement des sociétés coopératives, les 3/4 devant revenir directement aux fermiers. On verra qu'on était loin de ces données théoriques.

Le nouveau Coffee Act 2001 ne change pas le fond du problème. Il réorganise simplement la compétition entre les *majors* de la filière. Il consacre ainsi la fin du pouvoir du Coffee Board et réoriente le débat autour des courtiers : dans un marché de plus en plus diversifié, où des gains importants sont attendus des marchés de spécialité, c'est à ce niveau de compétence que peut se jouer la captation de la rente. Entre une complète libéralisation et le retour possible à l'ère du marché monopolistique des matières premières, le Coffee Act est d'abord l'expression d'un rapport de force entre les élites, au niveau régional comme au niveau national.

LES ENJEUX DU PROCESSUS DE LIBÉRALISATION : LE COMBAT DES CHEFS

Les difficultés de mise en œuvre de la libéralisation de la filière, lancée en 1992 dans le cadre de l'instauration du multipartisme, sont l'expression de l'intensité des enjeux de ce processus. Ce dernier est venu se greffer sur une tentative plus ancienne de prise de contrôle de la filière et de déstabilisation de l'économie caféière de la province centrale par l'élite *kamatusa*. Dans un premier temps, le conflit s'est surtout cristallisé dans un rapport de force entre le gouvernement, le Coffee Board et la Banque coopérative, d'un côté, la KPCU et la Kenya Farmers Union, de l'autre. À partir de 1992, l'ouverture à la privatisation de certains segments de la filière a offert une alternative

à la prise de contrôle directe par les instances nationales, laquelle alternative s'est avérée très problématique et a semé encore plus de confusion au sein de la filière. Au-delà du combat politique pour le contrôle des ressources économiques et pour la consolidation des réseaux clientélistes, les élites nationales, souvent en compétition interne, ont cherché à récupérer, dans le secteur privé, les privilèges qu'elles détenaient dans le secteur public en se positionnant sur les créneaux les plus rentables de la filière tout en limitant la concurrence. D'où la violence du débat autour de l'attribution des licences, d'abord de transformation puis de commercialisation.

Aujourd'hui, on peut considérer qu'il y a deux niveaux dans la compétition. Un premier niveau, qui reproduit un débat ancien sur le rôle à attribuer à la KPCU à travers un conflit de compétences intergouvernemental entre les deux ministères de tutelle : le ministère de l'Agriculture, d'un côté, et le ministère du Développement coopératif et du marketing, de l'autre. Derrière la question de savoir qui a autorité sur la filière, le débat tourne toujours autour de sa privatisation et de son contrôle. Le ministre des Coopératives, proche du président Kibaki, défend, pour des raisons éminemment politiques – reprenant par-là les principes élémentaires qui avaient présidé au développement du secteur coopératif sous Kenyatta –, le contrôle de l'État à travers celui du système coopératif en pleine réorganisation. Le ministre de l'Agriculture, moins impliqué, pour sa part, dans la filière « café », défend des positions plus libérales, même si elles ne sont pas sans arrière-pensées politiques.

Le deuxième niveau interfère avec le premier ou le complète. Il concerne l'attribution des licences de commercialisation aux différents opérateurs, qu'ils soient du secteur coopératif ou du secteur privé. Le conflit prolonge celui qui a eu lieu dans la deuxième moitié des années 1990 pour l'attribution des licences de transformation. Jusqu'à cette période, seule la KPCU pouvait assurer la transformation (*milling*) du café parche en café vert. Deux autres *millers* sont apparus sur le marché : la SOC-FINAF (du groupe Bolloré, qui possède plusieurs *estates*) et Thika Coffee Mills (TCM). Il semble que TCM, représentant les intérêts de barons de la KANU¹⁴, ait incité les sociétés primaires, qui contrôlent les factoreries de première transformation, à la fronde au sein de leur propre coopérative ou union de coopératives, pour des raisons tout à fait objectives de *mismanagement*, et ce dans le but de briser le monopole de la KPCU et de réussir ainsi, au niveau local, ce qui avait été imparfaitement réussi à l'échelle nationale. C'est à cette époque, en effet, que les grandes coopératives se sont fragmentées en petites unités. Le souvenir est encore très vif chez les fermiers de Nyeri du rôle néfaste qu'aurait joué, et que continuerait de jouer, la Kanu pour ruiner l'économie caféière.

En 2003-2004, les tergiversations autour des licences de marketing sont moins « lisibles ». Seuls trois opérateurs étaient restés détenteurs des licences provisoires – la KPCU, la SOC-FINAF et TCM – alors que d'autres ont été écartés (Allied Coffee Marketing, Large and Small Coffee Marketing Agency et Mount Kenya Coffee Marketing Agency). Il a fallu attendre le mois de juin 2004, soit trois ans après

le lancement du processus de libéralisation, pour que ces différentes compagnies obtiennent enfin leur licence définitive, bien que cette décision ait été immédiatement contestée par une partie du secteur coopératif et soit l'occasion de poursuivre la guerre du café. Il est cependant difficile de trouver des informations sur le fond de la question. On peut se demander si, en fait, derrière ces différentes agences, et les personnalités qui les représentent, ne se profilent pas des intérêts communautaristes renouvelant le vieux système clientéliste. On en revient ainsi à des questions politiques, d'autant plus que cela concerne des régions autour du Mont Kenya. Cette longue indétermination a créé une situation de blocage institutionnel, interdisant toute vraie réorganisation de la filière.

LES INCERTITUDES

Les différents enjeux, aussi bien politiques qu'économiques, de la libéralisation ont retardé la privatisation complète du secteur « café », objet de nombreuses convoitises. Cette compétition pour le contrôle de la rente s'est aggravée dans ces dernières années jusqu'à mettre en péril un des fleurons de l'économie agricole du pays. La bataille qui s'est jouée et se joue encore dans les hautes sphères politiques et affairistes se traduit par une perte d'efficacité des institutions impliquées dans la filière, alors que la compétition internationale est de plus en plus forte, et se traduit également par un accroissement des détournements vers d'autres secteurs, publics ou privés. Par ailleurs, et d'une façon générale sur

14. Kenya African National Union (parti politique).

l'ensemble des filières agricoles, les élites tirent aujourd'hui leurs revenus moins de la production elle-même que d'un jeu complexe de détournement des rentes extérieures et de manipulation des différentiels de prix entre le marché mondial et le marché national, ce qui les rend moins dépendantes qu'auparavant du secteur de la production stricto sensu et donc moins soucieuses de son développement¹⁵.

Cette situation générale se traduit par une baisse importante de la production et de la qualité du café, qui valorisait l'appellation « Kenya » sur les marchés mondiaux. En 2002-2003, les exportations sont tombées à 50 000 tonnes, soit la moitié de ce qu'elles étaient en 1990.

Au niveau régional, le fonctionnement des coopératives est très perturbé par les enjeux de la compétition politique. En pays kikuyu en particulier, bastion de l'opposition à l'ancien régime, la direction des coopératives a été vivement contestée par les producteurs, qui se sont livrés à de nombreuses jacqueries. Là se jouait la prise de contrôle des circuits de commercialisation, les coopératives ayant théoriquement la possibilité de choisir de livrer leur café à l'usine de leur choix, publique ou privée. Toute l'architecture de l'encadrement des producteurs a été également remise en cause, avec, dans le cadre du multipartisme, des conséquences économiques mais aussi politiques, qui restent indéterminées.

Cette désorganisation de la filière, qui perdure, renforce les incertitudes au niveau des exploitations familiales, déjà fragilisées par la baisse des cours et la crise de l'emploi urbain, dont les revenus assuraient l'équilibre financier des comptes familiaux. On assiste ainsi à une désaffection pour la culture du caféier au

bénéfice d'autres activités ou d'autres cultures, comme le maraîchage.

Au niveau local : forte différenciation et appauvrissement des producteurs

La culture du caféier, longtemps réservée aux planteurs européens, a été l'objet d'une conquête sociale et politique : la superficie plantée a été multipliée par trois entre 1961 et 1967. Cette conquête est cependant restée inachevée : elle n'a pas résolu le problème des paysans sans terre. Par ailleurs, le secteur de la production et de la première transformation reste très hétérogène : le fameux modèle « égalitaire » du petit paysan capitaliste, producteur indépendant de café, apparaît d'abord comme un produit idéologique et concrètement comme une illusion que la crise des marchés et de l'État a mise en lumière. Dans le contexte radicalement nouveau des années 1990 et 2000, ce modèle, rigide et créateur de différenciation sociale et économique, apparaît comme une contrainte structurelle face aux nécessités de transformation des règles de fonctionnement de la société kenyane. Il n'est donc pas étonnant que les tensions actuelles se répercutent directement sur les performances de la filière « café ».

LES INÉGALITÉS ET LES SOUBRESAULTS DU SECTEUR COOPÉRATIF

Il est obligatoire pour un fermier possédant moins de 10 acres de café (4,047 ha) d'être affilié à une coopérative, bien que, depuis la libéralisation, il soit possible d'obtenir, à partir

15. On pourrait faire ici un parallèle avec la « guerre du sucre » au Kenya.

de 5 acres, le statut d'*estate* indépendant – décision qui a fait partie de la politique générale d'affaiblissement du secteur coopératif sous la présidence de Arap Moi. C'est à la fin des années 1940 que les premières coopératives apparaissent dans la province centrale, avec un rythme de création soutenue (50 par an). D'après Hans Hedlund [1992 : 16], au Kenya, on comptait 175 coopératives de café au milieu des années 1980 ; en 2002, elles étaient au nombre de 569, avec 994 factoreries, ce qui atteste l'importance du processus de fragmentation à la fin des années 1990.

L'histoire des coopératives est une histoire en dents de scie, qui voit la succession de bonnes et de mauvaises années (que le discours des paysans et des managers de coopérative instrumentalise en convoquant la mémoire des *old bad days* ou des *old good days* pour justifier leur stratégie présente) : malgré une forte augmentation de l'adhésion au mouvement coopératif, soutenu idéologiquement et institutionnellement par le gouvernement Kenyatta, les années 1960 ont ainsi été des années difficiles, qui ont connu une prolifération de l'antracnose et une chute des cours ; le début des années 1970 a vu la faillite de nombreuses coopératives locales ; et ce n'est qu'avec le boom du café que l'optimisme a prévalu pendant une dizaine d'années (1974-1984), qui servent de référence aux discours actuels.

D'un point de vue économique, le secteur coopératif dans son ensemble a donc acquis sa prospérité et sa notoriété sur une période relativement courte. Dès les années 1960, il a fait l'objet de nombreuses critiques : inefficacité, bas salaires, important turn-over, manque d'esprit coopératif, *mismanagement*, etc. Le succès

des années fastes semble avoir effacé cette mémoire : les dysfonctionnements économiques du secteur sont en fait structurels et liés au fait qu'il a d'abord servi des objectifs sociopolitiques de contrôle des populations et d'établissement d'un système de relations patrimoniales.

Entre 1993-1994 et 2001-2002, le secteur a perdu un peu plus d'un quart de sa production (de 39 740 tonnes à 28 822 tonnes d'après le CBK), les districts de l'Ouest ayant été les plus affectés (- 50 %). Dans la province centrale et la province de l'Est (qui produisent 90 % du café de la région), les livraisons des coopératives varient entre 13 tonnes et 3 600 tonnes, avec une moyenne de 765 tonnes¹⁶. Au sein de chaque coopérative, la livraison moyenne par personne est de 414 kilos. Rappelons qu'en règle générale le prix reçu par les producteurs pour leur livraison de cerises est uniforme au niveau de la factorerie : c'est donc à ce dernier niveau, celui des sociétés primaires, que s'évalue la performance moyenne des producteurs dans le rapport qualité/prix, bien que le prix payé ne reflète pas toujours la qualité du produit, d'autres critères pouvant entrer en ligne de compte. Les variations à ce niveau sont aussi importantes : de 1,30 ksh/kg de cerises à 19 ksh/kg¹⁷. Cela veut dire qu'en moyenne un membre d'une coopérative reçoit $414 \times 9,24 = 3\,825$ ksh pour son café, souvent payé en plusieurs fois. Ces données suffiraient

16. Kenya European Commission 2004 et données de terrain 2003.

17. Kenya European Commission 2004 et données partielles du District Cooperative Office, campagne 2001-2002.

à expliquer la désaffection des producteurs pour le café si on considère par ailleurs, selon les mêmes sources, que les coûts de production des petites exploitations varient entre 6,32 et 7,29 ksh/kg de cerises. D'après le même rapport, et selon le calcul des coûts de production aux différents niveaux de la filière, le prix payé aux producteurs en moyenne aurait dû être de 12 ksh/kg, soit 60 % du prix FOB.

Il faudrait compléter cette analyse par des enquêtes précises sur l'économie générale des exploitations, sur l'évolution du foncier, sur celle des rapports de genre ou de génération, pour montrer que c'est sans doute tout un système qui est aujourd'hui menacé ou appelé à se transformer en profondeur.

UNE TYPOLOGIE DU SECTEUR DANS LA RÉGION DE NYERI

Sur la base des données présentées par le rapport de l'Union européenne et de celles obtenues auprès de l'Union des coopératives de Nyeri, on peut dresser un premier bilan nuancé de la situation des coopératives dans le district. Les coopératives de Nyeri ont fourni la plus importante production de café en 2001-2002, comparée aux autres districts. Nyeri a relativement bien résisté à l'érosion d'ensemble de la production entre 1993-1994 et 2001-2002, celle-ci étant même passée de 3 878 tonnes à 5 111 tonnes¹⁸. Les principaux autres districts de la province centrale ont vu leur situation se dégrader : Muranga a perdu la moitié de sa production sur la même période et Kiambu plus des deux-tiers. Avec Kirinyaga, Nyeri détient le potentiel de qualité le plus élevé du pays.

On peut tenter une classification des coopératives à partir de trois données plus une : le revenu global, traduit par le prix au kilo des cerises reçues à la coopérative (c'est un bon indicateur de la performance de la coopérative, en particulier de la qualité de son café) ; le prix moyen payé au producteur (qui indique la capacité de la coopérative à maintenir l'intérêt à produire du café) ; le pourcentage du revenu de la coopérative payé aux producteurs (c'est en général un indicateur de la santé financière de la coopérative et de la qualité de son management) ; on peut mettre en relation la classification obtenue à partir des trois premiers critères avec la taille de la coopérative (en tonnes produites), en ajoutant également la référence à la localisation (circonscription).

Quatre grandes catégories de coopératives apparaissent ainsi.

Catégorie 1 : petites coopératives, pas très performantes en termes de revenu global (et donc de qualité) mais dont le taux de reversement aux fermiers est proche de la moyenne standard (60 % du prix FOB).

Catégorie 2 : coopératives les plus performantes de la région, capables de générer des revenus substantiels et d'assurer un bon reversement aux producteurs. La taille de ces coopératives n'influence pas leur performance, et cette catégorie est représentée dans toutes les divisions géographiques.

Catégorie 3 : coopératives qui, bien qu'ayant obtenu un bon prix pour leur café, en ont reversé une part relativement modeste à leurs membres.

18. En 1999-2000, année exceptionnelle, la production a été de 10 504 tonnes.

Catégorie 4 : coopératives les moins performantes (faible revenu par kg, faible pourcentage de reversement, faible prix payé au producteur).

De toutes ces données il ressort que le secteur caféier est très diversifié et très hétérogène. On pourrait comprendre la volonté du gouvernement de revenir à des coopératives plus solides, mais on voit que la performance n'est pas liée à la taille. Des coopératives doivent disparaître, et la production de café ne survivra pas sans une profonde restructuration du secteur, dont les attendus et les finalités devraient être d'abord économiques.

Dans la confusion actuelle, on assiste à un certain délitement de l'esprit national, préjudiciable à la défense de la filière « café » sur le marché mondial. Compétition politique à forte connotation clientéliste sinon ethnique, d'un côté, multiplication d'initiatives privées et accélération des mobilités territoriales, de l'autre : tout dénote une période de forte recomposition sociopolitique et économique. Dans ce cadre, « c'est le café qui trinque » car il a porté et cristallisé à tous les niveaux les anciens modes d'échange et rapports de production. En Afrique, fort peu de secteurs agricoles sont dépolitisés. De fait, au Kenya, seule l'horticulture a pour l'instant échappé à un encadrement politique étroit.

La filière du café a toujours été très politisée, et elle le restera car cette culture touche trop de régions des hauts plateaux, essentielles

dans le jeu des ententes ethniques que les élites font et défont pour gouverner le pays. En ce sens, depuis 2002, le café a le vent en poupe puisque le leader de la principale zone caféière est aussi à la tête de l'État¹⁹. Le chef de l'État a été condamné à réactiver ce secteur agricole, mais force est de constater que ses tentatives ont jusqu'à présent échoué.

Cet échec de l'action publique tient probablement aux facteurs économiques que nous avons mis en évidence. Toutefois le décryptage de la rationalité économique du paysan kikuyu ne suffit pas à saisir les difficultés de la politique publique actuelle. Il faudrait également comprendre comment le café est politisé, de la base jusqu'aux institutions de mise aux enchères, comment, au niveau des circonscriptions, les partis politiques usent des coopératives comme relais, comment cette relation évolue depuis la « guerre du café », et comment les forces politiques se recomposent dans ce contexte de violence endémique : mais c'est là une autre approche.

Coté sur le marché mondial, le café kenyan ne disparaîtra pas comme ça, mais la reconstruction d'une filière modernisée doit s'inscrire dans le cadre de l'élaboration d'un nouveau contrat social, qui ne soit pas porteur d'exclusion. L'incertitude se situe à ce niveau.

19. Son premier mandat s'achève en décembre 2007.

Bibliographie

Fontaine, J.-M. — 1987, « Les projets de libéralisation des agricultures africaines : un point de vue critique appuyé par les cas kenyan et tanzanien », *Économie et Sociétés* 7 : 185-208.

Gibbon, P. ed. — 1995, *Markets, civil society and democracy in Kenya*. Uppsala, Nordiskainstitutet.

Grignon, F. — 1998, « Les voies tourmentées de l'accumulation caféière au Kenya : ajustement *nyayo* et ajuste-

ment structurel », in F. Bart, B. Charlery de la Masselière et B. Calas eds., *Caféicultures d'Afrique orientale. Territoires, enjeux et politiques*. Paris, Karthala : 109-141.

Hedlund, H.G.B. — 1992, *Coffee, cooperatives and culture : an anthropological study of a cooperative in Kenya*. Nairobi, Oxford University Press.

Ponte, S. — 2002, « The coffee crisis ». Issue Paper. Copenhagen, Centre for Development Research.

Résumé

Bernard Charlery de la Masselière et Patrick Mbataru, *Les fondements économiques de la guerre du café au Kenya*

Plus que toute autre activité économique, la filière « café » a construit la société et l'État kenyans. Estimé sur le marché mondial, le café kenyan voit aujourd'hui ses parts de marché menacées par les changements technologiques et structurels à l'échelle globale. Alors que, des années 1960 à la fin des années 1980, le secteur du café était le premier pourvoyeur de devises du pays, ce secteur se situe désormais loin derrière le thé, le tourisme et l'horticulture. Et cette crise semble s'amplifier depuis la fin des années 1990 puisque la production a brutalement chuté de moitié. Par ailleurs, contrairement à ses voisins, le Kenya a tardé à libéraliser les opérations de transformation et de commercialisation, et peine à maintenir l'attractivité de la culture auprès des petits fermiers. Très dépendant de la compétition politique aux échelles locale, régionale et nationale, le secteur coopératif est divisé et fragilisé. Dans ce contexte de crise, tant économique que sociale, l'avenir du café kenyan dépend de l'élaboration d'un nouveau contrat entre l'État, les opérateurs privés et le secteur paysan.

Mots clés

clientélisme, contrat social, Kenya, libéralisation de la filière « café », petits producteurs, secteur coopératif

Abstract

Bernard Charlery de la Masselière and Patrick Mbataru, *The economic foundations of the coffee war in Kenya*

Appreciated on the world market, Kenyan coffee has contributed more than any other economic activity to building the state and society. Technological and structural changes at the planetary level threaten its market share. From the 1960s till the late 1980s, coffee was the country's major source of foreign currency, but it now lags far behind tea, tourism and horticulture. The situation has worsened since the 1990s, as production has been halved. Unlike its neighbors, Kenya put off liberalizing the processing and sale of coffee, and it now has difficulty attracting small farmers to grow coffee. Very dependent on political competition at the local, regional and national levels, cooperatives are divided and weak. Given this social and economic crisis, the prospects for Kenyan coffee depend on working out a new contract between the government, private operators and peasants.

Keywords

patronage, social contract, Kenya, liberalization of the coffee chain, small producers, cooperatives