

sur le commerce équitable : commerce
équitable et développement durable

fair trade and sustainable development

sobre el comercio justo: El comercio justo y los
objetivos del desarrollo sustentable

19 –21 / 6 / 2006 Montréal, Québec, Canada

Quelle construction sociale de la qualité « équitable » d'un produit ? Vers des systèmes de garanties plus fiables et plus équitables

Christophe MALDIDIER

SOLIDAR'MONDE, Centrale d'achat de commerce équitable, France

Colloque organisé par

La Chaire de responsabilité sociale et de développement durable

<http://www.crsdd.uqam.ca>

École des Sciences de la Gestion (ESG), Université du Québec à Montréal (UQÀM)

En collaboration avec

Le Centre de recherche sur les innovations sociales

La Chaire de coopération Guy-Bernier

La Chaire du Canada en développement des collectivités,

Le Groupe de recherche en écologie sociale

Avec l'appui financier du :

Conseil de recherche en sciences humaines (CRSH) et du Centre de recherches sur les
innovations sociales (CRISES)

Quelle construction sociale de la qualité « équitable » d'un produit ? *Vers des systèmes de garanties plus fiables et plus équitables*

Résumé

Cette communication s'intéresse aux « système de garantie » du commerce équitable, c'est-à-dire aux règles définissant les conditions de production et de commercialisation, ainsi que les moyens pour les faire respecter et en contrôler l'application. La mise sur pied d'un tel dispositif relève de la construction collective de la qualité « équitable » des produits. C'est la nature de ce processus et des résultats auquel il a conduit qui est analysé dans le cas de filières alimentaires certifiés et d'artisanat. Après avoir présenté quelques éléments de problématique, sont analysés, en s'appuyant sur des exemples concrets de Bolivie et du Pérou, quelques problèmes posés par les systèmes de garantie actuels. Puis, sont proposées des pistes pour une meilleure coordination des acteurs dans l'amélioration de la qualité « équitable ».

Introduction

Le caractère équitable des produits commercialisés par les magasins spécialisés, comme ceux d'Artisans du Monde en France, ou par les grandes surfaces, ne soulève de doutes que récemment : « *carences dans les garanties* » titrait récemment un journal de consommateur à propos du commerce équitable (Maleysson, 2006). A la télévision, un reportage s'attardait sur un fournisseur d'oranges en apparence trop riche pour être un « petit producteur ».

Pendant plusieurs décennies, les acheteurs de ce type de produits avaient confiance car ils partageaient, les convictions des organisations qui les vendaient. Cette confiance était aussi largement partagée vers l'amont de la filière, entre les magasins et importateurs du Nord et leurs fournisseurs du Sud, fruit de relations personnalisées de longue durée. Le commerce équitable fonctionnait comme une petite communauté d'inter connaissance se contrôlant mutuellement.

Depuis les années 90 le commerce équitable a amorcé un changement d'échelle et a diversifié ses circuits commerciaux. Au Nord sont apparus de nouveaux acteurs en particulier ceux du secteur dit « conventionnel », tandis qu'au Sud se sont multipliées les organisations paysannes et d'artisans cherchant un accès au marché, et candidats pour les canaux du commerce équitable. Parallèlement, d'importants efforts ont été investis pour mettre sur pied un système de contrôle plus crédible et plus efficace, et cela dans le contexte d'un processus de normalisation: formalisation des cahiers des charges, harmonisation au niveau national et international ; essor de la certification pour l'agriculture (FLO¹). L'artisanat, un secteur difficilement labellisable (produits composés et processus de production peu standardisés, élaborés en quantités modestes par des unités petites etc.), fait l'objet quant à lui d'un autocontrôle par la profession plus rigoureux quoique sous des modalités encore très diverses.

¹ Fairtrade Labelling Organization International.

Le commerce équitable se trouve ainsi dans une période de transition entre l'ancien mode de fonctionnement basé sur une « coordination civique ou domestique », pour reprendre les termes de l'économie des conventions, et le nouveau mode caractérisé par une coordination de type industriel et marchand (Renard, 2003), une évolution qui ressemble à celle suivie il y a une dizaine d'année par l'agriculture biologique en France (Sylander, 1995). Ainsi, les processus de normalisation et d'harmonisation sont encore non achevés, les systèmes de certification sont jeunes, l'État ne régule pas encore tous ces labels privés, lesquels en multipliant créent une confusion au niveau des consommateur etc. Les « carences de la garantie » et l'écart entre principes annoncés et pratiques réelles proviennent en partie de cette situation de transition.

Notre analyse prétend mettre en évidence quelques dilemmes et difficultés auxquels se confrontent les systèmes de garanties actuels, en s'intéressant tout autant aux filières agricoles et alimentaires certifiés qu'à l'artisanat. Par « système de garantie » nous entendons des règles définissant les conditions de production et de commercialisation, et des moyens pour faire respecter ces règles et en contrôler l'application. La mise sur pied de ce dispositif de définition et de contrôle des principes relève de la construction collective de la qualité sociale des produits/filières. Après quelques éléments de problématique, nous analyserons, en nous appuyant sur des exemples de Bolivie et du Pérou, quelques problèmes posés par les systèmes de garantie actuels. Puis, nous proposerons des pistes pour une meilleure coordination des dispositifs assurant la qualité sociale.

LE COMMERCE ÉQUITABLE ET LA PROBLÉMATIQUE DE LA QUALITÉ SOCIALE DES PRODUITS

Le commerce équitable offre des produits d'une qualité sociale particulière : ils sont porteurs de valeurs de solidarité avec les petits producteurs du Sud et d'équité dans les échanges commerciaux. Ces attributs qui concernent les conditions de production et de commercialisation sont dits « de croyance » par les économistes, car les acheteurs ne peuvent les vérifier par eux même, ni avant l'achat, ni après l'achat (au travers de l'usage

qu'ils en auront fait) du fait du coût trop élevé dans l'acquisition de l'information et son traitement. L'existence de fortes asymétries d'information peuvent inciter à des comportements opportunistes : l'un ou plusieurs des maillons de la chaîne peuvent tricher sur la qualité annoncée (Coestier & al. 2004). Il est alors nécessaire qu'une tierce partie ou les propres acteurs de la chaîne mettent en place un dispositif capable d'inspirer confiance sur la définition de la qualité et les modalités de vérification de celle ci, et qui sera repérable au travers de signes précis (label et/ou marque) (Gasmie & al. 2002). La décision d'achat d'un produit annonçant un certain contenu social repose ainsi à la fois sur la crédibilité de l'instance qui définit les termes de la qualité sociale et sur celle qui est en charge du contrôle. Cette dernière peut être une tierce partie (certificateur) ou le vendeur lui même qui met en jeu la réputation de sa marque.

La qualité sociale, peut être considérée, tout comme la qualité intrinsèque des produits (qualités de goût, sanitaires, d'usage etc.), comme issue d'un processus de coordination et de négociation entre acteurs (Valeceschini E. & al., 1995). Elle est le produit de compromis sur l'ensemble d'une filière. Elle relève d'accords généraux qui se reflètent dans des dispositifs institutionnels (Sylvander, 1995). L'ajustement d'actions tout au long de la chaîne de production conduit progressivement à une adaptation mutuelle et à une stabilisation de la qualité.

Plusieurs caractéristiques du commerce équitable ont des implications directes dans ces démarches de négociations et de contrôle tout au long des filières de production. Le commerce équitable est tout d'abord un commerce « lointain », à distance et mettant en relation des sociétés différentes. Quelles sont les implications de cette distance culturelle, sociale et géographique entre acteurs du Sud et ceux du Nord en terme de négociation ? Par ailleurs, les filières du Sud sont organisées de façon particulièrement pyramidale. Après l'unité de transformation et d'exportation (entreprise privée, familiale ou coopérative de deuxième niveau) viennent les coopératives ou groupements de 1^{er} niveau ; puis en bout de chaîne une multitude de petites unités de production familiales et associatives de paysans et d'artisans, par nature hétérogènes, et géographiquement dispersées sur des territoires parfois très importants. Un niveau additionnel peut même

exister dans le cas de grandes coopérative de 3^{ième} niveau, de couverture régionale ou nationale. Les niveaux où ont lieu les processus de négociations prennent ici une grande importance.

Enfin, une dernière caractéristique concernant spécifiquement la qualité sociale est la place qu'occupe l'information dans le commerce équitable. L'information est importante comme composante des activités d'éducation et de sensibilisation. Mais, l'accès de l'acheteur potentiel à une information précise est aussi décisif dans le passage à l'acte d'achat. Ces informations concernent les modes de production et de vie aux champs et dans les ateliers, les modes d'organisation collective et les luttes, les avancées sociales etc. du groupe précis dont est issu le produit. Ce besoin d'information répond à l'éthique relationnelle du commerce équitable puisque ce dernier « *permet la construction d'un espace au sens géographique, où le producteur est matérialisé physiquement, où ces conditions de vie sont connues par le consommateur* » (Ballet & al. 2006). Les filières sont donc amenées, en plus de la circulation des produits, à mettre en mouvement de l'information, à la collecter, la traiter, la transmettre et la rendre accessible à l'acheteur. En plus de garantir les conditions de production et de commercialisation, il est besoin de les documenter, les rendre visibles et accessibles aux acheteurs.

AVANCÉES ET LIMITES DES SYSTÈMES DE GARANTIE DU COMMERCE ÉQUITABLE

Le mouvement du commerce équitable a entamé dans les années 90 un processus de définition et de standardisation, deux grands systèmes finissant par dominer la scène internationale: celui de FLO organisme de labellisation et celui d'IFAT². Le premier a mis l'accent sur des « standards », tandis que le second a plutôt privilégié l'adhésion à un ensemble de principes communs³. Ces deux démarquent quoique différentes posent des problèmes d'application qui se recoupent au moins partiellement.

² Fédération Internationale du Commerce Équitable regroupe des organisations d'artisans du Sud ainsi que des importateurs et des distributeurs du Nord.

³ Ainsi, pour la filière labellisée (FLO), les principes du commerce équitable ont été déclinés en critères et indicateurs relativement précis, sous forme de référentiels contractuels concernant, d'une part par les organisations de producteurs (« *standards génériques pour organisations de petites producteurs* »),

Un exemple : privilégier les « petits producteurs » ?

Partons d'un exemple. Au Nord, le commerce équitable cherche à bénéficier aux « petits producteurs » au travers de l'obtention d'un prix plus rémunérateurs. Ce type de ciblage est souvent étranger aux fonctionnement des sociétés du Sud plus souvent basé sur des réseaux clientélistes ou paternalistes transversaux aux classifications entre pauvres et moins pauvres. Les dynamiques internes des organisations de producteurs ne donnent souvent pas de place particulière aux plus pauvres de leurs membres, comme le montrent les modalités de répartition de l'accès au canal de commercialisation équitable et les systèmes de prix en vigueur.

ANAPQUI (Bolivie) est une coopérative de 2^{ième} niveau qui transforme et exporte la quinoa biologique et équitable produite par 7 groupements de paysans de la région du Salar de Uyuni. L'étroitesse du marché fait en sorte que la coopérative ne réussit pas à commercialiser toute la quinoa produite par ses membres. Si ces derniers, n'arrivent pas à vendre leur quinoa à la coopérative, ils doivent la vendre alors aux prix, très inférieurs, du marché local. Le prix de la quinoa payé aux producteurs est unique et il n'existe aucune règle explicite visant à réguler la quantité de quinoa achetée à chacun des groupement et à chacun des membres. Le producteur qui cultive la quinoa manuellement sur les versants des collines et qui produit des petites quantités a, en théorie, les mêmes droits de commercialiser que celui qui produit de façon mécanisée et extensive, dans les plaines, des volumes beaucoup plus importants.

Les droits « dans la pratique » dépendent des capacités des individus et des groupes à contrôler, via leurs représentants élus, les postes de dirigeant du groupement et d'ANAPQUI, de telle façon que ces derniers puissent orienter les décisions collectives au bénéfice de leur réseau, et ainsi faire en sorte que les achats de quinoa soient maximum

d'autre part les devoirs commerciaux des importateurs (« *standards commerciaux* »). Pour l'IFAT, les principes ont été certes affinés mais sont resté généraux (9 critères et une vingtaine d'indicateurs). Ils s'appliquent à l'ensemble des acteurs mis en relation c'est à dire tout autant aux organisation de producteurs, aux importateurs et aux distributeurs (Daviron & al., 2002)

Des systèmes complexes de décisions permettent une sorte de rotation à ces postes de direction, et ainsi les inégalités dans la répartition de l'accès au marché entre les groupements et les individus se trouvent atténues. En tout état de cause, il n'existe aucune règle, en droit ou en pratique, qui viserait à bénéficier en priorité aux producteurs manuels les moins bien dotés de la coopérative. Le résultat est que la quinoa commercialisée par ANAPQUI provient pour une grande partie des producteurs les mieux dotés, c'est à dire des émigrants urbanisés qui reviennent saisonnièrement dans leur communautés d'origine pour y cultiver la quinoa. Leur revenus totaux, et sans doute aussi la rémunération journalière du travail, sont plus élevés que ceux des familles résidentes permanentes, en général plus démunies, qui cultivent manuellement et produisent des petits volumes.

Ainsi l'idée du Nord d'un ciblage du commerce équitable vers les plus défavorisés n'a pas d'équivalent à ANAPQUI: il n'y a pas de priorité vers les plus pauvres, lesquels auraient même tendance à se trouver proportionnellement en plus grand nombre en dehors des organisations ; les règles gouvernant l'accès au canal de commercialisation du commerce équitable obéissent à des rapports de pouvoir qui ne sont pas liés à la stratification socio-économique.

Pour les artisans de CIAP la Central Interregional de los Artesanos de Peru, une structure associative de 2^{ème} niveau gérée par une quinzaine de groupes de base chacun spécialisé dans une branche (céramique, bijoux, tapisserie, etc.), l'idée selon laquelle l'organisation devrait chercher à cibler les plus démunis ou les moins performants des artisans n'est pas non plus légitime. Posséder plus de biens que ces voisins (être propriétaire de son atelier, pouvoir engager quelques employés, etc.) ne donne pas moins de droit qu'être un artisan précaire. Dans leur représentation, c'est le travail et l'habileté de chaque artisan qui est valorisée. Chaque artisan est propriétaire de son modèle et les commandes extérieures fonctionnent un peu comme une loterie : si son produit réussit à être commandé par les importateurs européens l'artisan pourra alors travailler plusieurs mois. Dans le cas contraire, il devra travailler pour des entreprises locales mais qui payent moins. Les tentatives de mettre en place des systèmes plus collectif et plus solidaires avec répartition

égalitaire des commandes se sont soldées par des échecs. La solidarité au sein du groupe existe, mais ailleurs que dans la sphère de la production : elle concerne surtout les activités sociales et festives qui servent à réaffirmer la cohésion du groupe.

Au niveau de l'ensemble des 15 groupes de la CIAP, on observe la même situation : il existe une disparité importante dans le niveau des commandes, mais aussi dans les rémunérations du travail (pouvant varier du simple au double) entre les différentes branches de production. C'est le « marché » du commerce équitable qui définit les dynamiques commerciales et les prix du travail, sans qu'une politique redistributive ne soit mise en place entre les groupes. Le projet collectif global de la CIAP, vise à la fois à améliorer les services pour l'ensemble des groupes, à la fois à réunir des efforts dans le but de résoudre des problèmes plus vastes autour de la situation des artisans au Pérou (Lemay, 2006a). Mais il ne prévoit pas politique volontariste pour améliorer le sort spécifique de tel ou tel groupe.

Critères au Nord, dynamiques sociales au Sud : une rencontre difficile débouchant sur un contrôle illusoire du Nord

Notre exemple sur le ciblage des bénéficiaires du commerce équitable, montre les difficultés pour s'entendre, entre les segments nord et sud des filières, sur la notion de « petit producteur », mais surtout sur une conception partagée de ce qui serait équitable. Sans une vision partagée sur l'équité, un compromis, que valent alors des critères à respecter ? Ce constat sur le décalage entre les représentations au Nord et les priorités des dynamiques sociales locales au Sud peut être facilement étendu à d'autres thèmes promus par le Nord, telle que l'amélioration de la condition des femmes, la démocratie, les conditions de travail etc.

Le dialogue entre Nord et Sud est d'autant plus difficile le commerce équitable est pensé au Nord en terme de règles objectivées ce qui facilite l'adoption de systèmes de critères et indicateurs. Ces règles se heurtent aux pratiques des organisations au Sud qui, comme on l'a vu dans le cas des processus de décision au sein d'ANAPQUI, relèvent d'une pluralité

de normes, les unes issues du système normatif étatique (droit moderne), les autres relevant de normes « coutumières » locales, qui ne sont pas codifiées ni formalisées.

Les dispositifs de définition basés sur les considérations des consommateurs occidentaux et « parachutés » par des organisations extérieures (importateurs, unités de certification, ONG etc.) sur les pratiques locales ont peu de chances d'être appropriées et mises en application (Gonzales & al., 2004), mais sont adoptées par mimétisme sans changement réel⁴. Toute la question du respect des normes est alors pris presque exclusivement en main par l'aval des filières, tandis que l'amont la considérant comme une condition de l'accès au marché.

Le contrôle délégué à des organismes de certification comme FLO, ou mené sous forme d'autocontrôle par importateurs chez leurs fournisseurs, se fait sous une logique d'évaluation externe accompagnée de quelques prescriptions normatives censées appuyer une démarche de progrès. L'incertitude sur l'interprétation à laquelle donnent lieu les informations fournies, mais aussi l'incertitude sur les modalités et les procédures d'agrégation des critères et de décision (les critères ont-ils des poids différents ? Existe-t-il des seuils pour chacun d'entre eux ? Etc.) poussent à des stratégies passives ou de contournement de la part des intermédiaires commerciaux (les organisations faîtières), qui sont les interlocuteurs principaux dans ces contrôles et qui redoutent que la conformité à l'ensemble des critères soit jugé insuffisante et qu'ils soient alors évincés de leur canal de commercialisation. A la fois elles organisations faîtières servent d'écran par rapport aux populations locales qui ont souvent une vision confuse et partielle des engagements qu'elles sont censées respecter (Mestre & al., 2002). Finalement, ces formes de contrôle affrontent le même genre de difficultés et d'inefficacité que celles que les grandes entreprises adoptent vis à vis de l'ensemble des chaînes de sous-traitances.

⁴ Par exemple, les liens prolongés de CIAP avec le mouvement du commerce équitable on amené cette organisation à concevoir un système d'évaluation de ses 15 membres de base d'une dizaine de critères contemplant des aspects à la fois commerciaux et organisationnels. L'usage de cette évaluation formalisée est en réalité plus ou moins superposé aux modalités « traditionnelles » de prise de décision, basées sur des tractations discrètes entre dirigeants. Les critères servent en quelque sorte comme outil de médiation avec l'extérieur et ne reflètent que de façon très éloignée les logiques de décision collective, répondant à un comportement de mimétisme (Lemay, 2006)

Quelle construction sociale de la qualité équitable ?

Les filières du commerce équitable les plus anciennes se sont construite souvent, surtout dans le domaine alimentaire, au travers de relations de longue durée entre des organisations du Sud et des opérateurs pionniers du commerce équitable (membres de l'EFTA par exemple en Europe), en comptant avec l'appui technique et financier d'ONG du Nord. C'est dans ces conditions qu'une coordination a pu avoir lieu entre acteurs de la filière autour de la qualité « intrinsèque » des produits (café de niche, fruits séchés, etc.). C'est au cours de ce même processus qu'a été définie la qualité « équitable » des produits, mais on l'a vu plus haut, de façon encore peu stabilisée, partielle et imparfaite.

Dans le processus de structuration de la filière burkinabé de mangue séchée par exemple, mené sous l'impulsion des acteurs suisses du commerce équitable durant une douzaine d'année, la qualité sociale s'est centrée sur la figure des groupements de femmes (groupements Naam) en charge du séchage du fruit. C'est finalement, la force de ce mouvement original de femmes, née sous la révolution de Sankara dans les années 90 qui s'est imposée. Mais la construction de cette qualité sociale s'est essoufflée, n'a pas pu se prolonger autour de thèmes plus précis des luttes locales des femmes (par exemple celui de l'excision, alors que le droit du Burkina Faso est l'un des rares à interdire cette pratique) ou s'étendre aux acteurs producteurs de mangues.

Dans le cas de la quinoa, par exemple, la qualité d'agriculture biologique a occupé beaucoup d'efforts (Caceres & al., à par.) mais subsistent encore d'importants problèmes de type environnementaux (érosion des sols). En schématisant, la quinoa issue des producteurs de collines qui sont globalement les plus pauvres et qui ont les systèmes de production les plus durables (culture manuelle) ne fait pas l'objet d'une priorité dans les achats d'ANAPQUI par rapport à celle des agriculteurs les plus aisés dont les systèmes de production dans les plaines sont les plus susceptibles d'être affecté par l'érosion. Il s'agit là d'un « raté » dans la coordination entre les acteurs, qui s'explique de diverses façons : pression économique pour ouvrir les marchés ; cloisonnement et faiblesse des

cahiers des charges de l'agriculture biologique et de celui du commerce équitable ; insuffisante continuité dans les processus de coordination, peut être par manque d'instances et de lieux formalisées de dialogue et de concertation réunissant les importateurs du Nord, les ONG et les projets publics etc..

Sur plusieurs domaines on constate ainsi des définitions encore partielles de la qualité « équitable », et surtout des réappropriations et réinterprétations locales qui impliquent un déphasage important entre les messages que reçoivent les acheteurs et les dynamiques réelles au Sud. Les changements dans les rapports de genre au sein des familles et des organisations, sont relativement faibles dans les vieilles coopératives de café et les femmes continuent d'être évincées de la vie économique de la coopérative malgré les affichages (nomination de femmes dans les conseils d'administration etc.) (Murray & al., 2006). Ou bien la « prime de développement » collective annoncée par FLO pour la construction d'écoles et de centres de santé est plutôt réparties entre les membres.

Les limites de ces processus de coordination sur l'équitabilité des filières posent la question des modalités pour continuer à réaliser les ajustements nécessaires, autant pour les filières anciennes du commerce équitable que pour celles nouvelles, où participent des nouveaux venus (au Nord comme au Sud). Comment peuvent évoluer les systèmes de certification comme ceux de FLO ou s'améliorer les approches centrées sur un contrôle mutuel sur la base de principes généraux telles que promues par l'IFAT ?

VERS DES DISPOSITIFS DE COORDINATION PLUS DÉCENTRALISÉS

Le processus de normalisation du commerce équitable a été mené dans les dernières années par les organisations du commerce équitable du Nord qui ont démontré une réelle capacité à se structurer et à se coordonner, tandis les organisations historiques du Sud, encore fortement atomisées n'ont participé que de façon minoritaire au sein d'instances comme l'IFAT ou via des représentants dans des Comités Internationaux comme ceux de FLO. La construction de systèmes de garanties fiables et crédibles demandent un rééquilibrage vers l'amont des filières, qui peut être atteint en décentralisant les processus

de concertation et en remettant sur le devant de la scène les dynamiques locales en cours au Sud.

De tels processus décentralisés peuvent permettre à des groupes d'acteurs locaux porteurs d'intérêts et de représentations différentes, riches d'expériences collectives originales d'apporter des contributions importantes dans la construction des normes de l'équité.

S'appuyer sur les dynamiques sociales au niveau local voire microlocal

Au niveau le plus local possible, les aspirations et les projets collectifs que développent les populations dans le cadre de leurs structures collectives formelles (groupement de base, coopérative de premier niveau) ou plus informelles, peuvent servir de base pour définir la nature de leurs engagements.

Pour reprendre le cas des artisans de CIAP, on peut observer que certains groupements sont à la recherche de meilleures articulations entre l'individuel et le collectif : entre le « tout individuel » (propriété individuelle des modèles, mise en œuvre des commandes, etc.) et le « tout collectif » (collectivisation des modèles, répartition égalitaire des commandes, etc.), ils explorent des voies de solidarité dans la sphère productive : mise en place de règles limitant le nombre d'échantillons que peut présenter un artisan dans le catalogue commun ; rétribution particulière pour l'auteur du modèle qui sera commandé mais système de répartition du travail entre ceux qui en ont besoin etc. Ces innovations cherchant à être socialement plus équitable et économiquement plus viables peuvent servir de pont entre les préoccupations d'équité au Nord et les dynamiques au Sud.

Certains groupements régionaux d'ANAPQUI cherchant à améliorer leur enracinement dans le territoire (liens avec les institutions locales, promotion de la diversification agricole, contribution aux biens publics locaux) participent aujourd'hui à l'établissement de normes au niveau micro-local afin de mieux réguler les modalités d'occupation et de gestion de l'espace, et affronter ainsi les problèmes environnementaux de la quinoa (extension des cultures sur les terres d'élevage, etc.). La promotion et le développement

de telles expériences, laissée de coté trop longtemps par les organismes d'appui qui se centraient sur l'amélioration de la gestion commerciale d'ANAPQUI, sont maintenant possibles.

De façon générale, dans la dernière décennies, le monde du « développement » à mis au point des outils d'intervention chaque fois plus efficace pour organiser la « participation des populations. Ces outils sont capables de faire émerger des dynamiques de mobilisation au niveau des groupes locaux, aujourd'hui qu'il apparaît clairement que l'amélioration de l'insertion dans le marché passe aussi par l'*empowerment* des groupes de base⁵.

Une logique d'amélioration et de progressivité sur plusieurs plans

Plutôt que les référentiels au spectre large, cherchant à couvrir toutes les facettes socio-économiques de la production et de la commercialisation et en général peu appliqués comme nous l'avons vu plus haut, le commerce équitable pourrait se centrer sur quelques objectifs précis sur des champs particuliers dans une logique d'amélioration. Cette progressivité ne s'appliquerait pas seulement à l'amélioration des quelques composantes relatives aux conditions de production (conditions de travail, travail des enfants etc.), de commercialisation et du développement local au Sud (genre, développement organisationnel, etc..). Elle s'attacherait aussi à prévoir des jalons pour une maîtrise croissante de l'amont filières sur les différentes activités au delà de la production (transformation, emballage, information, contrôle qualité etc.) - avec les implications attendues en terme de répartition de la valeur ajoutée – et aussi des niveaux de réciprocité croissantes.

⁵ Cette perspective a des implications directes dans le domaine de la certification, au travers de la définition des niveaux d'organisations qu'il s'agit de certifier. Dans une logique d'économie d'échelles dans les opérations de certification, on serait tenté de certifier des organisations de grande taille. L'unité certifiée FLO est donc l'unité de 2^{ième} et de 3^{ième} niveau. En revanche, dans une logique de participation, c'est la certification d'unités plus petites qui devient importante.

La gestion de l'information fait partie des activités dont le transfert vers l'amont est indispensable et prioritaire car elle demande une actualisation permanente et c'est à l'amont que les conditions du fonctionnement du commerce équitable ainsi que les dynamiques dans lesquelles sont engagées les groupes au niveau local, sont les plus changeantes. Le système de collecte et de traitement de cette information ne peut être basé sur des questions et des questionnaires venant du Nord. L'information, formalisée de façon adaptée aux savoirs faire locaux, doit pouvoir être utile à la fois aux groupes locaux dans la maîtrise de leur organisation et de leur projet, et servir les besoins du reste des maillons en aval. Mais à la circulation amont-aval doit correspondre aussi un flux contraire d'informations concernant, en plus des demandes des marchés du Nord, celles qui engagent la réciprocité.

La réciprocité entre les maillons des filières est, elle aussi, un chantier encore neuf et demandant des démarches de progrès. Cette réciprocité doit, tout d'abord, donner plus d'importance qu'elle n'a aujourd'hui au respect des engagements de type commerciaux entre tous les maillons des filières, et cela afin de garantir que, malgré le fort déséquilibre entre l'offre et la demande de produits équitables, chaque maillon n'abusera par rapport à celui situé plus en aval de son fort pouvoir de négociation. Mais c'est bien l'ensemble de la relation commerciale qu'il s'agit de se donner les moyens d'évaluer efficacement et non pas seulement quelques aspects déconnectés du reste de la relation comme l'ont stipulé les standards commerciaux FLO (prix, préfinancement, relation directe et à long terme). Cette réciprocité s'élargissant sur les conditions socio-économiques avec lesquelles sont menées chaque type d'activité tout au long de la chaîne, présente aussi la vertu de faciliter les négociations. Par exemple, une visite d'audit et de contrôle menée par un représentant du Sud au sein d'une structure d'importation, de transformation ou de distribution au Nord, ne peut que contribuer à la compréhension mutuelle et au dialogue. Finalement, le développement de ce genre de mécanisme, permet, à terme, d'envisager une convergence au Nord entre les dispositifs institutionnalisés du Nord en matière d'engagement social et environnemental (Responsabilité Sociale des Entreprises, entreprises sociales et citoyennes) et le commerce équitable (Gendron, 2003)

La progressivité implique aussi que puisse se faire un ajustement permanent entre le mode de définition et de codification de la qualité et les mécanismes qui leur sont associés. On pourrait imaginer un système de garantie d'équitabilité à plusieurs degré : le premier degré concernerait par exemple les relations qu'établit un importateur du Nord avec un petit groupe, localisé dans une région enclavée, nouveau entrant dans le commerce équitable, consacré exclusivement à fournir des produits non transformés et non emballés, où les efforts collectifs de cette filière courte se portent sur des niveaux de prix et de marges permettant une meilleure rémunération du travail des producteurs. Ce niveau 1 de l'équitabilité correspondrait alors à un commerce équitable élémentaire c'est à dire où « *le commerce où ni le vendeur ni l'acheteur ne gagne beaucoup* » (sous entendu aucun ne gagne sur le dos de l'autre) comme le désignent dans leurs langues de nombreuses populations locales. A l'autre extrême, un degré avancé d'équitabilité serait représenté par les relations entre une entreprise commerciale au Nord de type « citoyenne » et une organisation locale très structurée, maîtrisant une large palette d'activités dans la filière, impulsant des changements sociaux dans plusieurs domaines, capable de formalisation et de programmation de moyen terme, et où le partage de la valeur ajoutée serait clairement du côté du Sud.

La structuration ou consolidation d'instances de concertation à plusieurs niveaux

L'objectif principal de ces instances de coordination serait de faciliter la définition et les ajustements de la qualité « équitable ». Ils s'agit d'instances multipartites regroupant des structures gouvernementales, des ONG d'appui ou des Projets spécifiques, des organisations paysannes ou d'artisans, des opérateurs économiques du Nord (importateurs, certificateurs) sur le même modèle que les interprofessions dans les filières alimentaires.

Au niveau le plus local, ces instances basées sur la proximité sociale sont à même de contribuer à la définition de normes et de moyens d'amélioration viables (incluant des partenariats financiers et techniques), ainsi que d'exercer une fonction de contrôle mutuel

et d'arbitrage. Elles peuvent jouer un rôle aussi dans la mise au point et l'amélioration d'outils de développement orientés⁶

Au niveau national, ces instances veillent à l'équilibre entre les référentiels généraux du commerce équitable et les normes issues d'une interprétation et d'une définition au niveau local de ces référentiels. En retour, ces instances font des propositions pour modifier les référentiels généraux. Elles peuvent avoir accessoirement un rôle d'arbitrage dans le cas de conflits d'interprétation de normes.

Précisons que l'approche présentée ici ne constitue évidemment pas une alternative à la certification mais bien un cadre institutionnel qui peut permettre la décentralisation du système pyramidal actuel de la certification. On pourrait tendre progressivement vers une certification « équitable » où une tierce partie certifierait, au Nord et au Sud, qu'il y a eu négociation entre tous les maillons, que les résultats sont équilibrés, que les engagements des parties en terme commercial et non commercial sont respectés et, enfin, qu'il y a progression suffisante.

⁶ La certification a opéré en effet la séparation du contrôle (inspection) des standards de la fonction d'assistance amélioration de celle du conseil et de l'appui extérieur par les organismes de développement. Or la qualité des inspections est corrélée souvent à celles de conseil et d'audit qui incitent les groupes locaux à l'amélioration de leur pratique

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BALLET J., CARIMENTRAND A., 2006., Le commerce équitable : des labels à l'éthique relationnelle. Communication au *Journée d'étude du GDR Économie et Sociologie. Les nouvelles figures des marchés agro-alimentaires : apports croisés de l'économie, de la sociologie et de la gestion.* Montpellier 23-24 mars 2006
- CACERES Z., CARIMENTRAND A., LAGUNA P., à par., *Del Altiplano Sur boliviano hasta el mercado global : coordination y gobernanza en la cadena de valor de la quinoa organica y del comercio justo.*
- COESTIER B., MARETTE S., 2004, *Économie de la qualité.* Coll. Repère La Découverte. Paris
- DAVIRON B., HABBARD P., VERGRIETTE B., 2002, *Les critères du commerce équitable. Etat des lieux du travail d'élaboration des critères du commerce équitable au sein d'IFAT et de FLO.* SOLAGRAL. CIRAD, CICDA, CEDAC. Octobre 2002
- GASMI N., GROLLEAU G., 2002, Economie de l'information versus économie de l'attention ? une application aux labels agro-alimentaires. *Communication au Colloque Systèmes Agroalimentaires localisés, Montpellier (France), 16-18 octobre 2002*
- GONZALEZ A., Linck T., Moguel R., 2003 ? El comercio de valores éticos : las reglas del juego del café solidario. In *European Review of Latin American and Caribbean Studies.* Amsterdam. Oct. 2003. Pp : 31-46
- KARSENTY A., LESCUYER G., NASI R., 2004, Est-il possible de déterminer des critères et indicateurs de gestion durable des forêts tropicales ? in *Revue Forestière Française,* 2004, 5, 457-71
- LAPOINTE A., CHAMPION, E GENDRON C., 2004, Les limites de l'autorégulation par le biais de la responsabilité sociale volontaire. *Les cahiers de la Chaire Économie et Humanisme.* ESG UQAM
- LEMAY J.F.C., 2006a, Cartographie de la construction d'un projet collectif de commerce équitable au Sud : le cas de la Central Interregional de los artesanos del Peru. *Communication au 2^{ième} Colloque international sur le commerce équitable. UQAM,* Juin 2006

- LEMAY J.F.C., 2006b., Réflexion sur le partenariat : l'exemple de CIAP In *Equité*.
Fédération Artisans du Monde. Paris
- MALEYSSON F., 2006, Commerce équitable : carence dans les garanties. In Revue *Que Choisir* n° 436 avril 2006 : 48-53.
- MESTRE C. & ali., 2002, *Évaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action du commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans*. F3E, Ciedel. Fadm.(site internet Artisan du Monde)
- MURRAY D.L., RAYNOLDS LT., TAYLOR P.L., 2006, The future of Fair Trade coffee : dilemmas facing Latin America's small-scale producers. In *Development in Practice*, vol. 16, Number 2., April 2006
- RENARD MC., 2003, Fair trade : quality, market and conventions. In *Journal of Rural Studies*. 19 (2003) 87-96
- SYLANDER B., 1997, Le rôle de la certification dans les changements de régime de coordination : l'agriculture biologique du réseau à l'industrie. *Revue d'Economie Industrielle*, n°80, 2^{ème} trimestre 1997 Paris
- VALECESCHINI E. & NICOLAS F., 1995, La dynamique économique de la qualité agro-alimentaire. In VALECESCHINI E. & NICOLAS F (eds.), *Agroalimentaire : une économie de la qualité*. Inra Economica : 15-38
- VOITURIEZ T., FLORES V., EBERHART Ch., CHAUVEAU, 2002, *Le prix équitable. Définitions et méthodes d'évaluation*. SOLAGRAL. CIRAD, CICDA, CEDAC. Octobre 2002