

La contribution du commerce équitable au développement  
durable : le cas de l'Union fruitière et maraîchère du Burkina  
Faso (UFMB)

**Nathalie MCSWEEN**

**Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités**, Université  
du Québec en Outaouais.

*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)



## La contribution du commerce équitable au développement durable : le cas de l'Union fruitière et maraîchère du Burkina Faso (UFMB)

### **Introduction**

Pour réfléchir sur la contribution du commerce équitable au développement durable, nous avons choisi de nous intéresser à une filière relativement nouvelle du commerce équitable, celle de la mangue, et d'étudier sa contribution au développement dans un pays d'Afrique de l'Ouest. C'est ainsi que nous avons effectué, du 15 septembre au 15 décembre 2005, deux études de cas d'organisations du Burkina Faso inscrites dans le commerce équitable. Il s'agit de l'Union fruitière et maraîchère du Burkina Faso (UFMB) et du Cercle des sécheurs (CDS). La limite d'espace de ce texte ne nous permettant de présenter qu'une seule de ces études de cas, nous avons choisi celle qui nous apparaissait la plus riche d'enseignements, soit l'UFMB.

L'UFMB est une organisation coopérative de niveau 2, c'est-à-dire que ses membres ne sont pas des producteurs individuels, mais des groupements. Dans le cadre de cette recherche, nous avons ciblé plus particulièrement, outre le bureau de l'UFMB, deux groupements membres situés dans la même région géographique et comptant pour environ 60% du volume de mangues exporté dans la filière équitable. Il s'agit des groupements de producteurs Jigi Semen et Coopake. Ils sont situés respectivement dans les régions de Koloko et d'Orodara et ont respectivement 89 et 160 membres individuels qui sont tous des producteurs de mangues. Ils ont commercialisé respectivement 45% et 15% du volume total de mangues exporté par l'UFMB dans la filière équitable en 2005. Pour notre cueillette de données, nous avons choisi une approche qualitative dans laquelle les entretiens semi-directifs avec les producteurs ont occupé une grande place. Nous avons rencontré les responsables de ces groupements, avons fait des entretiens de groupe, ainsi que des entretiens individuels avec des producteurs. Nous avons aussi eu des entretiens avec le coordonnateur de l'UFMB et avons assisté à l'assemblée générale annuelle, ainsi qu'à une rencontre des groupements de la région étudiée. Nous avons

rencontré certains partenaires soutenant l'UFMB afin de compléter nos informations. Notre cueillette de données a aussi été enrichie de la documentation fournie par l'UFMB, ses groupements membres et ses partenaires, ainsi que par certaines études effectuées par des ONG sur place. Notre cueillette de données a particulièrement bénéficié de l'accompagnement de Jean-Baptiste Zett, économiste à l'Université de Ouagadougou, qui, en nous introduisant dans ses réseaux et en nous faisant profiter de son expérience et de ses recherches, a fortement contribué à donner plus de profondeur à notre analyse.<sup>1</sup>

### **Le Burkina Faso**

La démonstration n'est plus à faire en ce qui concerne les besoins de développement humain du Burkina Faso. Ce pays de 13 millions d'habitants, au 178<sup>ème</sup> rang pour le PIB par habitant en 1999, compte en effet parmi les pays les plus pauvres de la planète. En retenant le seuil de pauvreté utilisé par la Banque mondiale, soit le nombre de personnes vivant avec moins de un dollar (USD) par jour, ce serait 80% de la population urbaine et 90% de la population rurale du Burkina Faso qui vivrait dans la pauvreté. En retenant plutôt le seuil de pauvreté établi par Sirima et Monga (2001) pour le Burkina Faso, soit 112 FCFA par jour (environ 0.25CAN\$), ce serait tout de même 44,5% de la population totale et 52% des agriculteurs vivriers du pays qui vivraient dans la pauvreté (cité par Lemay, 2004, p.57). Le Burkina Faso ne fait pas mieux aux chapitre de l'espérance de vie (46 ans, 173<sup>ème</sup> rang en 1999) ni au chapitre de l'alphabétisation (24%, 191<sup>ème</sup> rang en 1999). De plus, 29% de la population rurale n'aurait pas accès à l'eau potable et 30% de la population totale souffrirait de malnutrition chronique (idem). Notons aussi que la dévaluation de 50% du franc CFA en 1994 a grandement réduit le pouvoir d'achat des Burkinabés.

La démonstration n'est plus à faire non plus quant au faible développement économique du Burkina Faso. L'économie du pays est limitée par plusieurs facteurs, dont sa situation géographique. En effet, ce pays enclavé ne possède pas de voies directes d'accès aux

---

<sup>1</sup> Jean-Baptiste Zett est un collaborateur de longue date de la CRDC. Il est membre du réseau Création de richesses en contexte de précarité (CRCP) qui regroupe des chercheurs du Québec, d'Europe, d'Amérique latine et d'Afrique de l'Ouest. Pour plus d'informations, voir <http://www.uqo.ca/ries2001/creation/richesse.html>

couloirs commerciaux d'exportation et doit donc utiliser la voie aérienne (très coûteuse) ou encore la voie maritime par le biais des ports de pays voisins. Sauf pour le port d'Abidjan, relié au Burkina par le biais d'un réseau ferroviaire, l'accès à ces ports nécessite l'utilisation d'un réseau routier peu développé où un nombre important de routes urbaines et rurales sont en terre battue et donc quasi-im praticables en saison humide ou hivernale. Bref, l'accès aux marchés d'exportation est difficile pour les producteurs ruraux. L'économie burkinabée est aussi limitée par le coût élevé des intrants (énergie, transport, communications), par la faiblesse du capital humain (faible taux de scolarisation) et par un taux d'épargne interne très faible.

Le Burkina Faso est très peu industrialisé, les exportations sont constituées essentiellement de produits primaires, particulièrement agricoles (32% du PIB et pour 60% des recettes d'exportations). L'agriculture vivrière est l'activité principale de la population rurale, qui constitue par ailleurs 80% de la population totale du pays. La plupart des agriculteurs combinent culture vivrière et culture de rente, la première leur permettant de subvenir aux besoins alimentaire de leur famille et la seconde leur servant à couvrir les dépenses courantes (éducation des enfants, santé, habitat, etc.) et les imprévus (maladie, décès, etc.). Le coton était la principale production agricole de rente en 2000, représentant 55% des recettes d'exportations et 35% du PIB (État du monde, 2000, cité par Lemay, 2004, p.55). La seconde catégorie de produits agricoles de rente, les produits fruitiers et maraîchers – dont 50% de mangues et 30% d'agrumes –, ne représentaient que 2% des exportations totales du pays en 2000 (Lemay, 2004, p.71).

La majorité des quelques 3.000 vergers du Burkina sont localisés dans le Sud-Ouest du pays, plus précisément les provinces du Kénédougou, du Houet, de la Comoé (voir carte ci-dessous).<sup>2</sup> En 2002, la production de mangues du Burkina était évaluée à 160.000

---

<sup>2</sup> Le Sud-Ouest est « la partie la plus productive du pays » (Hien, Kaboré et Zett, 2002, p.125) et est situé dans la zone soudano-guinéenne, qui reçoit plus de 950 mm de pluie par an. Les deux autres zones climatiques du pays, reçoivent entre 650 et 950 mm de pluie par an pour l'une (zone soudanienne) et moins de 650 mm de pluie par an pour l'autre (zone sahélienne). Une comparaison des périodes 1957-1967 et 1968-1987 faite par la FAO montre une réduction progressive des quantités d'eau tombant annuellement sur le pays (FAO, 1994, cité par MEF, 2002). La partie sahélienne du pays voit s'accélérer le processus de désertification, particulièrement en raison de la déforestation et de l'érosion conséquente des sols. Notons

tonnes et les pertes à près de 50% (MEF, 2002, p.17). La plupart des pertes sont dûes à un manque de débouchés : « les mangues pourrissent dans les arbres, faute d'acheteurs » (ENTRETIEN #1). Comme le notent Hien, Kaboré et Zett (2002), ce phénomène n'est pas circonscrit à la culture manguière, mais touche toute la culture maraîchère (fruits et légumes) de la région de Bobo-Dioulasso : « Cette production locale connaît donc un problème relativement aigü de débouchés et d'organisation du marché » (p.128). Le transport des produits maraîchers vers les villes pour les marchés urbains ou pour l'exportation occasionne aussi des pertes importantes en raison notamment de l'état délétère des infrastructures de transport et de stockage/entreposage. Pour les fruits frais, on compte, selon les sources, entre 20% (SNV, 2000) et 50% (Intermon Oxfam, 2002) de pertes entre la récolte et la vente. La période de récolte et de commercialisation des mangues fraîches est courte et concentrée d'avril à juin, malgré quelques variétés précoces en février et mars et quelques variétés tardives en juillet et août. L'absence de capacités adéquates de stockage/entreposage signifie que la très grande majorité des fruits sont vendus en période d'abondance, au moment où les prix sont au plus bas.



Source : [http://www.fairtradefruit.com/upload//ufmb\\_map.gif](http://www.fairtradefruit.com/upload//ufmb_map.gif)

---

ici que la production manguière est concentrée dans la région la plus favorisée au chapitre de la pluviométrie et disposant de sols relativement fertiles et qu'elle est donc peu concernée par la désertification, même si « la poussée démographique (...) commence à provoquer une pression sur l'exploitation des ressources naturelles et du facteur terre » (Hien, Kaboré et Zett, 2002, p.120).

La production de la mangue n'est que très rarement le fait de grands planteurs au Burkina Faso. La plupart des manguiers du Faso sont situés sur des terres de petits producteurs agricoles qui combinent la culture de la mangue à l'agriculture vivrière. Les manguiers appartiennent aux chefs de famille, la vente de grandes quantités (pour les marchés urbains ou pour l'exportation) est donc le fait des hommes, les femmes vendant ce qui reste à moindre prix dans les petits marchés locaux ou sur le bord des routes. La récolte des mangues est une activité de contre-saison qui vient à point nommé pour les paysans puisque les mangues sont prêtes à être récoltées lorsque vient le moment d'acheter des intrants (engrais principalement) pour la culture céréalière. Les revenus issus de cette culture permettent donc d'assurer une meilleure récolte de produits vivriers.

Dans le circuit commercial conventionnel, les producteurs vendent une partie de leur production à des acheteurs pour les marchés locaux. Ils sont alors souvent payés plus tard, l'acheteur revenant les payer en fonction des mangues qu'il a lui-même vendues sur les marchés locaux. Les producteurs ayant des variétés courues pour l'exportation de frais (Kent et Keith surtout, Amélie pour une courte période en tout début de saison)<sup>3</sup> font aussi affaire avec des intermédiaires – appelés *coaxers* ou pisteurs – qui dirigent les acheteurs vers les champs où les mangues sont prêtes à être récoltées. Les pisteurs sont payés par l'acheteur environ 35.000F par camion de 10T. De façon générale, ils s'entendent sur un prix avec l'acheteur puis négocient un prix – inférieur – avec le producteur et gardent la différence. Comme l'offre de mangues est abondante en saison, les producteurs ont peu de choix s'ils veulent écouler leur production.

---

<sup>3</sup> Les variétés Kent et Keith, variétés dites « colorées » (apparence extérieure) sont les variétés actuellement les plus exportées sur les marchés européens. L'Amélie n'est pas une variété colorée mais est courue en tout début de saison pour les marchés d'exportation parce qu'elle est prête avant que les mangues colorées d'Amérique latine n'arrivent sur les marchés européens. Les variétés Kent et Keith ne constituent qu'une toute petite partie des variétés de mangues produites au Burkina et des variétés produites par les groupements membres de l'UFMB. Parmi les dix principales variétés de mangues recensées au Burkina Faso (Amélie, Brook, Springfield, Mango, Kent, Keith, Lippens, Ruby, Smith, Zill), l'Amélie représente 50% de la production, suivie de la Brook et de la Springfield, qui représentent, ensemble, 40% de la production nationale. Dans les départements d'Orodara et de Koloko, hormis les variétés traditionnelles (la mango, par exemple) qui sont peu commercialisées, cinq principales variétés sont produites soit l'Amélie (35%), la Brooks (23%), la Keith (8%), la Kent (16%) et la Lippens (18%).

### **L'Union fruitière et maraîchère du Burkina Faso (UFMB)**

L'UFMB est une union de 23 groupements, dont 10 groupements producteurs de mangues et 19 groupements producteurs de bananes (certains produisent les deux). L'UFMB est aussi, depuis 2001, l'intermédiaire entre près de 1500 producteurs de mangues et le réseau équitable européen. L'UFMB a été fondée en 1995 par sept groupements de producteurs de bananes et a été officiellement reconnue en février 1996 selon la loi sur les coopératives du Burkina Faso. Ses bureaux sont situés à Bobo-Dioulasso<sup>4</sup>. Les groupements à l'origine de l'UFMB étaient autrefois appuyés par le Programme de micro-réalisations (PMR) de la coopération canadienne (ACDI). Ils ont fondé l'Union à la fin du financement du programme de l'ACDI afin de « continuer à obtenir des appuis dans la maîtrise des problèmes techniques, dans l'organisation, la gestion et dans la recherche de marchés pour l'écoulement de la production » (Entretien #1). Aux producteurs de bananes se sont graduellement ajoutés des groupements de producteurs de mangues, particulièrement pour les fins de la commercialisation dans la filière équitable. Les groupements membres sont dispersés dans sept provinces du pays, mais sont généralement concentrés dans le Sud-Ouest et l'Ouest du pays. La taille des groupements membres varie. À l'intérieur de l'UFMB, il y a de grands groupements dont les membres peuvent atteindre 200 producteurs et de petits groupements où il y a 5 ou 15 producteurs. Les membres des groupements de base sont des hommes, souvent des chefs de famille et généralement de petits producteurs pratiquant une agriculture de subsistance tout en consacrant une partie de leurs terres à des cultures de rente. La superficie de leur plantation de manguiers varie grandement : certains ont 2 ou 3 hectares, d'autres 10, 20 ou même et 47 hectares dans un cas.

Le fonctionnement de l'UFMB est coopératif. Des statuts et règlements ont été élaborés par les membres. Le coordonnateur et les autres membres du bureau sont élus par les membres. Les décisions d'orientation se prennent en assemblée générale (AG) et sont assujetties à un vote où chaque groupement membre a un droit de vote égal (chaque groupement doit déléguer deux représentants qui auront le droit de vote à l'AG). Nous

---

<sup>4</sup> Bobo-Dioulasso est le deuxième centre urbain du pays, le premier centre urbain du Sud-Ouest et « l'une des plus importantes place commerciale du Faso » (Hien, Kaboré et Zett, 2002, p.126).

avons pu constater, dans le cadre de l'AG à laquelle nous avons assisté, en novembre 2005, que les groupements membres y participaient en quasi totalité.<sup>5</sup> Le prix offert pour la mangue est discuté par les membres qui produisent de la mangue (rappelons que plus de la moitié des membres n'en produit pas) avant le début de la campagne. Bref, selon toute apparence, l'UFMB est une organisation démocratique dirigée par ses membres.

La rencontre de l'UFMB avec le commerce équitable est récente. Elle a été précédée de la rencontre avec la production biologique, en 1999, alors que des groupements membres ont été accompagnés dans le processus de certification d'Ecocert le Centre écologique Albert Schweitzer (CEAS). C'est en 2001, grâce à la coopération néerlandaise (SNV), qui appuyait des groupements de producteurs dans l'Ouest du pays, que l'UFMB est entré en contact avec le commerce équitable. La petite histoire veut que des groupements de producteurs de mangues, dont certains étaient membres de l'UFMB, aient demandé à la SNV un appui pour commercialiser leurs mangues. La SNV aurait alors effectué une étude<sup>6</sup> par le biais de laquelle elle en est venue à connaître l'UFMB. Considérant que la commercialisation dans le réseau équitable nécessitait une organisation dépassant le niveau des groupements de base, la SNV aurait alors mis l'UFMB en contact avec Agrofair, une société néerlandaise d'importation et de distribution de produits équitables en Europe, dont 50% des parts sont détenues par une Coopérative internationale de producteurs et les autres 50% par des ONG et des organisations d'économie sociale européennes<sup>7</sup>. La SNV aurait aussi encouragé des groupements de producteurs de mangues qu'elle appuyait à adhérer à l'UFMB afin de commercialiser leurs mangues par son biais. Un premier test de commercialisation a eu lieu en 2001 avec Agrofair et a été suivi de relations commerciales depuis lors. Les mangues de l'UFMB sont maintenant

---

<sup>5</sup> Sur les 23 groupements membres, sept – tous des producteurs de bananes – étaient absents lors de l'AG 2005. Selon toutes apparences cependant, leur absence était davantage imputable à la création d'une nouvelle Union des groupements producteurs de bananes, et donc à une très probable désaffiliation de l'UFMB (mais demeurant à confirmer). Cela pose évidemment d'autres questions, mais laisse croire à une participation de la totalité des membres « actifs » de l'UFMB à leur assemblée générale.

<sup>6</sup> SNV (2000). *Analyse institutionnelle de la filière mangue dans les départements de Orodara et Koloko*, Rapport provisoire, Programme d'appui à la décentralisation et à la bonne gouvernance locale, Ouagadougou, décembre, 53 pages.

<sup>7</sup> Les organisations détenant ces 50% des parts sont les ONG Solidaridad (Pays-Bas) et Twin Trading (Grande-Bretagne), la coopérative CTM (Italie) et le fond d'investissement éthique Viva Trust (Suisse). Pour en savoir plus voir <http://www.agrofair.com>.

certifiées par FLO<sup>8</sup> par le biais de Max Havelaar. La production est passée de 40 tonnes en 1999 (début de la production biologique) à 100 tonnes en 2001. En 2002, les récoltes ont connu une mauvaise année (87 tonnes), mais les années 2003 et 2004 ont vu progresser considérablement les quantités produites et celles vendues sur les marchés équitables : 40.5% des 304 tonnes produites en 2003 et 67% des 486 tonnes produites en 2004 ont ainsi été vendues à Agrofair. Pour l'année 2005, le rapport de campagne n'était pas encore disponible au moment de notre visite, mais les données présentées à l'AG indiquent une production de 408 tonnes en 2005 dont une très grande partie aurait été vendue à Agrofair.

#### *L'UFMB et le commerce équitable*

Dans les faits, la filière équitable n'évolue pas en parallèle de la filière dite conventionnelle. Elle évolue sur un marché concurrentiel auquel elle doit s'adapter en offrant des « avantages comparatifs » par rapport à ce marché, mais elle peut aussi y introduire des changements. Voyons comment cela se traduit dans le cas de l'UFMB.

#### **Le prix équitable**

Depuis 2001, le prix obtenu par l'UFMB dans le circuit équitable a toujours été supérieur au prix minimum garanti (PMG). En 2005 par exemple, le PMG arrêté par FLO était de 557 FCFA/kilo, mais l'UFMB a vendu la mangue à Agrofair à 640 FCFA/kilo. Quant aux producteurs, ceux que nous avons rencontré disent avoir obtenu par son biais un bien meilleur prix pour leurs mangues que celui qu'il obtiennent sur le marché local. En 2005 par exemple, la caisse de 20kg était acheté à 1800F par l'UFMB (soit 90F/kg), alors qu'elle ne rapportait que 60F/kilo sur le marché local selon certains (Entretien #2) ou 25-30F/kilo selon d'autres (Entretien #5). Par contre, les producteurs qui, en plus de vendre à l'UFMB, vendent sur les marchés d'exportation conventionnels ont dit obtenir le même prix pour leurs mangues, sinon plus, de ces acheteurs. Ces groupements considèrent donc que, pour l'exportation, « la mangue n'est pas payée à son juste prix par l'UFMB ». Mais ces mêmes producteurs disent, paradoxalement, que « l'achat avec l'UFMB est meilleur », notamment parce que : « L'UFMB c'est pour nous. On s'entend sur le prix et

---

<sup>8</sup> Fair trade Labelling Organisation

ils effectuent le travail comme on l'a dit » (Entretien #8). Les conditions de récolte sont aussi citées pour expliquer la différence entre les exportateurs classiques et l'UFMB. Les premiers achètent « bord-champ » une fois les mangues récoltées par les paysans, ce qui signifie que ce qui n'est pas acheté pourrit sur place ou est vendu à l'unité par les femmes. Au contraire, l'UFMB envoie une équipe de récolte et ne prend que la qualité requise en laissant les autres mangues dans les arbres, ce qui signifie que les producteurs peuvent vendre le reste de la production à d'autres acheteurs une fois l'UFMB passée.

Aussi, dans le cas du groupement Jigi Semen, le prix déterminé au sein de l'UFMB est systématiquement utilisé pour négocier avec les autres exportateurs : « Avec l'UFMB on s'asseoit pour s'entendre sur le prix et à Jigi Semen on utilise le même prix avec les autres exportateurs. S'ils n'acceptent pas ce prix, ils vont ailleurs » (Entretien #8). Dans le cas de ce groupement, le prix équitable a donc eu un effet de levier sur les prix. Mais il est à noter que dans le cas de Jigi Semen, le groupement détient aussi à Koloko un quasi-monopole de négociation avec les acheteurs de mangues puisque « tous les producteurs qui ont 100 plants de mangues ou plus [à Koloko] sont membres de Jigi Semen. Les producteurs de mangues de Koloko qui ne font pas partie de Jigi Semen sont des petits producteurs qui n'ont pas une très grande capacité de production » (Entretien #6). De plus, un responsable de Jigi Semen indique que lui et quelques autres membres du bureau de Jigi Semen ont reçu une formation de la SNV sur les techniques de négociation avec les acheteurs et que cela a beaucoup contribué aux prix obtenus des acheteurs conventionnels (Entretien #6).

Il est aussi à noter que, comme un responsable de la Coopake nous l'a fait remarquer, la période actuelle est une bonne période pour la mangue : « la mangue a connu une évolution très positive dans les dix dernières années, allant du simple au double sinon même au triple en terme de prix » (Entretien #2). Cette remarque nous rappelle que si le prix équitable est peu intéressant pour les producteurs dans les périodes où les prix du marché sont favorables, il le redeviennent lorsque la conjoncture est moins favorable. Ce qu'il faut surtout retenir dans le cas de l'UFMB est que le prix n'est pas, pour le moment

du moins, l'élément le plus important de la relation commerciale équitable pour les groupements membres.

### **L'accès au marché**

Le nouveau débouché offert par les marchés équitables est la composante du commerce équitable la plus appréciée par les groupements de producteurs de mangues membres de l'UFMB. Dans un contexte de surplus de l'offre, un nouveau débouché signifie de nouveaux revenus et aussi une moindre dépendance envers les acheteurs conventionnels. Aussi, l'accès des producteurs aux marchés est plus direct dans le commerce équitable. Il n'y a pas de pisteur à l'UFMB et les prix sont déterminés par les membres. Ce sont des employés de l'UFMB qui procèdent à l'évaluation des champs et qui dirigent les camions de l'UFMB dans les vergers appropriés. Mais comme le commerce équitable ne permet d'écouler qu'une partie de la production et que l'UFMB n'a pas encore été en mesure de développer d'autres marchés, les producteurs continuent de faire affaire avec les pisteurs pour commercialiser le reste de leur production.

Dans le commerce conventionnel, les producteurs ne sont plus responsables de leurs mangues une fois que celles-ci ont quitté le verger. Un des objectifs du commerce équitable est que les organisations de producteurs s'approprient collectivement une plus grande partie de ces étapes de la production, créatrices de valeur ajoutée, afin d'accroître la part des profits leur revenant. L'UFMB a pris en charge toutes les activités d'une entreprise d'exportation conventionnelle, sauf pour le transport jusqu'aux ports européens (les mangues sont vendues FOB<sup>9</sup> port d'embarquement ou FOB Ouagadougou dans le cas des mangues envoyées par avion<sup>10</sup>). Les activités de l'UFMB incluent donc la récolte (équipe de récolte formée par l'UFMB), le triage, le conditionnement, le transport des champs au centre de conditionnement puis au port d'embarquement. Ces activités demandent des ressources financières, humaines et organisationnelles importantes. Le préfinancement est le moyen privilégié par le commerce équitable pour libérer les ressources financières nécessaires.

---

<sup>9</sup> *Free on board*

<sup>10</sup> Pour les mangues de variété Amélie en début de saison

### **Le préfinancement**

L'activité de production des mangues par les producteurs ne nécessite pas de préfinancement puisque, une fois plantés, les manguiers ne requièrent que peu d'entretiens et d'intrants. Par contre, l'UFMB ne pourrait pas mener ses activités de campagne sans préfinancement. Sans préfinancement, l'UFMB ne pourrait pas non plus payer les producteurs des groupements membres « dans des délais raisonnables », soit dans les 15-30 jours suivant la récolte (Entretien #2). L'UFMB ne peut que difficilement obtenir du préfinancement des banques du Burkina puisqu'elle n'a pas de fonds propres et ne possède pas d'actifs suffisants pouvant lui servir de garantie pour contracter des prêts importants auprès des institutions financières locales. Il faut savoir qu'il est très difficile pour la production agricole en général, et la filière fruits et légumes en particulier, d'obtenir du crédit d'une banque au Burkina Faso.

« Ce n'est pas facile dans la filière fruits et légumes. Si vous faites le tour des banques vous verrez. Peut-être avec les Caisses populaires, mais elles ont un niveau qui ne répond pas à nos besoins. Nous, on a de grands besoins pour exporter et je crois qu'eux ils vont jusqu'à trois millions<sup>11</sup> [FCFA] ou quelque chose comme ça. L'UMFB pour une campagne d'exportation, c'est entre 30 et 50 millions [FCFA]. Si vous allez dans les banques classiques ou même à la BACB, ils vont vous dire "Ah, c'est le domaine agricole, il y a trop de risques. Vous allez venir nous dire après qu'il y a eu les aléas climatiques, qu'il a trop plu, inondation, ou bien il n'a pas assez plu". Les banques ont très peur de se lancer dans la filière fruits et légumes » (Entretien #1).

Lors des premières campagnes, une ONG néerlandaise – ICCO – a octroyé une garantie de prêt à l'UFMB afin que celle-ci puisse contracter un prêt dans une institution bancaire burkinabée. Lors de premières commandes, Agrofair payait 50% de la commande sur réception du bordereau de livraison (après l'embarquement de la marchandise vers

---

<sup>11</sup> Cette information est confirmée, en tous cas pour la période précédant 1999, dans Congo, Y. (1999) : « Les crédits octroyés variaient entre 5 000 francs CFA et 3 millions francs CFA pour les membres individuels, et tournent autour de 150 000 francs CFA pour les membres des groupes solidaires » (p.12).

l'Europe) et les autres 50% après la vente.<sup>12</sup> À partir de la campagne 2004, l'UFMB a demandé directement à Agrofair de préfinancer sa campagne. À partir de la campagne 2003-2004, Agrofair a donc payé 60% au moment de la commande – au lieu de sur réception du bordereau de livraison – et 40% lors de la vente (Entretien #1). En fait, le financement de la campagne provenait toujours d'ICCO, mais au lieu de fournir une lettre de garantie à l'UFMB, ICCO « mettait les fonds à disposition d'Agrofair pour l'exécution des activités d'exportation » (UFMB, Rapport de campagne 2004, p.2). Agrofair octroyait ensuite le financement à l'UFMB par tranches en fonction des conteneurs commandés.

Le préfinancement des activités doit, en théorie, permettre aux organisations d'exercer des activités leur permettant de dégager des bénéfices supplémentaires. Mais, dans le cas de l'UFMB, les activités menées n'ont pas, et ce depuis 2001 jusqu'à la campagne de 2005, permis de dégager un surplus suffisant pour couvrir les frais de campagne. En clair, l'UFMB est aujourd'hui très endettée. Le 60% de préfinancement octroyé par Agrofair en 2004 n'a pas été suivi du 40% de fonds provenant des résultats des ventes puisque celles-ci ont été inférieures au montant octroyé à titre de préfinancement. Quant aux prêts obtenus grâce à des lettres de garantie d'ICCO en 2002 et 2003, ils n'ont pas pu être remboursés en entier, faute de revenus de campagne suffisants. Avant l'AG de novembre 2005, ICCO a d'ailleurs fait parvenir une lettre<sup>13</sup> à l'UFMB lui demandant d'établir, au cours de cette assemblée, un plan de remboursement à ICCO. Au total, l'UFMB serait endettée d'environ 60 millions FCFA auprès d'ICCO.<sup>14</sup> Il est à noter qu'en raison de la dette récurrente de l'UFMB, la prime équitable n'a pas été versée pour des projets de développement, mais a plutôt été utilisée pour épouser la dette. Aujourd'hui, cette dette, ainsi que les déficits de campagne récurrents, rendent de plus en plus difficile les relations entre l'UFMB et ses partenaires, mais aussi entre l'UFMB et ses membres.

---

<sup>12</sup> La procédure standard dans le commerce équitable certifié est le paiement de 50% du prix à la livraison au port d'embarquement et le reste 48 heures après la réception du bordereau de livraison. Voir FLO (2004). *Fairtrade Standards for Fresh Fruit (except bananas) and Fresh Vegetables*, Version May, Part C, p.10.

<sup>13</sup> Que le coordonnateur a lu devant les membres au tout début de l'AG.

<sup>14</sup> L'UFMB a aussi une dette de 29 millions FCFA auprès de la BACB pour un crédit accordé dans le cadre des activités des producteurs de bananes cette fois. Nous ne traiterons pas de cette dette ici, mais il convient d'en tenir compte pour comprendre la crise financière que traverse actuellement l'UFMB.

### **Les relations de l'UFMB avec ses membres**

Nos entretiens ont révélé une certaine méfiance des membres envers leur organisation. Ainsi, quelques producteurs ont dit à l'AG ne pas comprendre comment l'UFMB peut être déficitaire d'année en année alors qu'elle retient 200-250F par kilo de mangues vendu. Un membre a même dit pendant l'AG que « cette histoire de déficit, c'est un mensonge » (Assemblée générale, 9 novembre 2005). Certains encore voient l'UFMB comme un adversaire : « Nous avons dû nous battre pour obtenir un meilleur prix pour les producteurs à l'assemblée de pré-campagne, alors que l'UFMB voulait augmenter les retenues sur les mangues vendues » (Entretien #3).

Nos entretiens ont aussi révélé un sentiment d'appartenance variable des organisations à l'UFMB. Le « déficit d'esprit coopératif » a été maintes fois noté dans les rapports de campagne de l'UFMB et la plupart de nos entretiens avec les producteurs ont révélé un rapport avec l'UFMB plus utilitaire que d'appartenance. Ainsi, en 2004, malgré le déficit récurrent de l'organisation, les membres auraient réduit le niveau des cotisations commerciales (il s'agit d'une retenue sur le volume écoulé allant à l'UFMB et aux groupements de base) consenties à l'Union. Le coordonnateur de l'UFMB écrit à ce sujet dans le Rapport de campagne 2004 que : « Cette situation vient confirmer le fait que les producteurs pensent plus à eux-mêmes qu'à leurs organisations de base et à l'UFMB, et ont plus de droits que de devoirs » (p.8). En 2005, à l'AG, le faible sentiment d'appartenance de certains membres a été mis en relief par la question des cotisations statutaires. Sa situation financière précaire et la réduction des cotisations commerciales consenties par les producteurs à l'organisation ont alors poussé le coordonnateur à proposer que les membres payent des cotisations statutaires, c'est-à-dire un montant fixe à chaque année destiné à payer les frais de fonctionnement de l'organisation. Deux groupements de producteurs de mangues, dont Jigi Semen, ont alors choisi de quitter l'UFMB notamment parce qu'ils refusaient de payer cette cotisation statutaire annuelle. Les autres<sup>15</sup> ont choisi de rester et de payer cette cotisation afin d'assurer la pérennité du fonctionnement de l'UFMB.

---

<sup>15</sup> Au terme de l'AG, les sept groupements de producteurs de bananes présents s'étaient prononcés pour demeurer membres de l'UFMB, ainsi que 8 des 10 groupements de producteurs de mangues.

### **Les relations de l'UFMB avec les partenaires du réseau équitable**

Lors de notre visite, les relations entre l'UFMB et Agrofair étaient très tendues. Le coordonnateur de l'UFMB disait considérer que la relation avec Agrofair n'était pas aussi directe et transparente qu'elle devrait l'être : « La campagne démarre en mars, mais les résultats des ventes ne nous sont communiqués qu'en septembre » (Entretien #1). Les dirigeants de l'UFMB questionnaient aussi la légitimité des déclassements<sup>16</sup> des mangues à l'arrivée en Europe. Le coordonnateur de l'UFMB disait n'avoir « aucun moyen de vérifier [la légitimité de ces déclassements] » (Entretien #1). Bref, il y avait une certaine méfiance envers Agrofair qui était soupçonné de gonfler artificiellement le volume des déclassements au détriment de l'UFMB.

La relation de l'UFMB avec Agrofair s'est aussi récemment envenimée autour de la création d'une Sarl (société à responsabilité limitée) d'exportation en février 2005. Initialement, la nécessité de créer une Sarl avait été identifiée par l'UFMB afin de se conformer au droit burkinabé, selon lequel une société coopérative ne peut pas avoir d'activités d'exportation. La nécessité de construire un centre de conditionnement à Bobo-Dioulasso avait aussi été identifiée par l'UFMB pour limiter les problèmes rencontrés lors de la location de centres de conditionnement au cours des dernières campagnes (coûts croissants, non-disponibilité des locaux, etc.). Au final, un centre de conditionnement a été construit à Bobo-Dioulasso, par le biais d'un projet financé par l'Union européenne (70%) et l'ONG néerlandaise Solidaridad<sup>17</sup> (30%), et Fruiteq Sarl a été créée pour le gérer. Le conflit concerne le partage des responsabilités entre Fruiteq et l'UFMB.

---

<sup>16</sup> Le déclassement des produits à l'arrivée est chose courante dans le domaine du commerce international de produits alimentaires, particulièrement en ce qui concerne les produits frais puisque ceux-ci peuvent déteriorer considérablement pendant le transport. Le déclassement réduit le prix obtenu pour les produits et réduit donc les revenus tirés du commerce.

<sup>17</sup> Solidaridad est l'ONG créée par les fondateurs de Max Havelaar aux Pays-Bas. Elle détient aussi des parts dans Agrofair.

Lors de notre visite, les représentants de Fruiteq et de Waff<sup>18</sup> rencontrés considéraient que l'UFMB était une organisation dysfonctionnelle et on dénonçait « le manque de transparence et de démocratie à tous les niveaux » (Entretien #10). Ces représentants nous ont dit qu'Agrofair, après avoir beaucoup investi dans l'UFMB, « ne voyait pas de résultats » (Entretien #10). La proposition est donc que Fruiteq se charge de la gestion du centre de conditionnement. Dans les faits, cela signifierait qu'Agrofair, par le biais de Fruiteq, ferait affaire directement avec les groupements de producteurs, plutôt que de passer par l'UFMB pour la commercialisation, mais que l'UFMB recevrait la prime équitable au nom de ses membres. De son côté, le coordonnateur de l'UFMB disait que Fruiteq n'était pas « pour l'UFMB », mais plutôt « pour Agrofair », et qu'Agrofair « ne voulait pas aider l'UFMB, mais la remplacer » (Entretien #9). Lors de l'AG 2005, le directeur commercial de Waff est intervenu pour demander à l'UFMB « de dire clairement si elle voulait continuer à faire affaire avec l'entreprise d'exportation [Fruiteq] ou pas » en disant « que dans le cas d'une réponse négative ils allaient aller faire affaire ailleurs » (Assemblée générale, 9 novembre 2005).

Les membres n'ont pas offert une réponse claire à cette question pendant l'AG, mais tout indique que les deux groupements de producteurs de mangues qui ont quitté l'UFMB au terme de l'AG envisagent de poursuivre la commercialisation pour le marché équitable avec Fruiteq (par le biais d'une nouvelle fédération de groupements de producteurs fruitiers qu'ils ont créée ensemble tout récemment avec le soutien de la SNV). Quant aux membres mangue ayant choisi de demeurer au sein de l'UFMB, l'avenir dira s'ils continueront à commercialiser leurs produits dans la filière équitable ou si de nouveaux marchés leur apparaîtront plus intéressants. Récemment d'ailleurs, l'UFMB a développé des liens<sup>19</sup> avec la Société burkinabée de fruits et légumes (SOBFEL), une société

---

<sup>18</sup> Waff ltd (*West African Fair Fruit*) est une organisation sans but lucratif créée en janvier 2005 « pour offrir des services aux producteurs de fruits exportant dans le réseau équitable », dont l'UFMB au Burkina Faso et 4 autres organisations au Ghana. « Elle est contrôlée par des actionnaires dans un trust tenu pour le moment par Agrofair jusqu'à ce que les associations de producteurs soient suffisamment fortes ». Les parts de Fruiteq Sarl sont détenues à 100% par Waff ltd (Directeur commercial de Waff ltd, AG 2005 de l'UFMB).

<sup>19</sup> Le coordonnateur de l'UFMB est membre du conseil d'administration de la société en tant que représentant des « petits porteurs ».

burkinabée d'économie mixte<sup>20</sup> faisant la promotion de la filière des fruits et légumes. La SOBFEL aurait trouvé à l'UFMB un marché asiatique de 1000T de mangues de toutes les variétés pour la prochaine campagne. Le directeur général de la SOBFEL était présent à l'AG 2005 et a confirmé cette information. Ce marché offrira un prix moindre que le marché équitable, mais sera supérieur en volume au marché équitable (environ 400 tonnes/an), ne nécessitera pas de certification biologique ni équitable et surtout, prendra toutes les variétés de mangues (contre uniquement Kent et Keith et un peu d'Amélie dans le commerce équitable). Si cela se concrétise effectivement, plusieurs producteurs ne produisant pas les variétés recherchées pour l'exportation, et donc ne profitant pas du commerce équitable, pourraient profiter de ce nouveau débouché. Bref, le commerce équitable offre certains avantages aux producteurs, mais les relations tendues de l'UFMB avec Agrofair, doublé d'une offre de marché conventionnelle intéressante, semblent pointer vers un retour de l'UFMB vers la filière conventionnelle.

## **Quel développement?**

Au-delà de ses particularités, le cas de l'UFMB est riche d'enseignements pour qui s'intéresse à la contribution du commerce équitable au développement dans les pays du Sud. Dans les paragraphes qui suivent, nous avons choisi de réfléchir aux enseignements à tirer du cas de l'UFMB à partir des trois composantes du développement durable : environnementale, économique, sociale.

### *Composante environnementale*

Dans le cas de l'UFMB, le commerce équitable a permis un développement respectueux de l'environnement, mais a eu un impact limité. Notamment parce que la culture traditionnelle du mangue se faisait déjà déjà sans engrains chimique et, sauf en cas

---

<sup>20</sup> Les documents obtenus indiquent que la SOBFEL est une société anonyme, mais indiquent aussi que l'État burkinabé y détient 15.33% des parts, les autres 84.67% des parts étant détenus par des opérateurs économiques burkinabés privés, dont les exportateurs de la filière fruits et légumes. Selon le directeur de la SOBFEL, les sociétés d'économie mixte n'existent plus selon la loi burkinabée. Au vu des parts détenues par l'État et du fait que ses bureaux sont situés dans ceux du Ministère du commerce extérieur, nous utiliserons néanmoins ici le terme de société d'économie mixte pour la seule raison que la SOBFEL s'apparente plus, dans les faits, à une société d'économie mixte qu'à une société anonyme.

d'infestation, sans pesticides. La conversion des producteurs de mangues à la production biologique n'a donc pas été très difficile. De plus, si la totalité de la production de mangues fraîches vendue dans la filière équitable par l'UFMB est biologique, ce type de production ne constitue qu'une partie de la production totale de mangues des membres et il n'y a pas eu, jusqu'à présent, d'extension de la culture biologique aux autres surfaces agricoles cultivées. De plus, une partie des revenus issus de la vente des mangues biologiques sert souvent à acheter des intrants, dont des engrains conventionnels, pour les autres cultures.

Jusqu'à présent, la certification Ecocert a été payé par l'UFMB (appuyé par ses partenaires) et non par les producteurs concernés, ce qui encourageait d'autant plus les producteurs à faire certifier leurs vergers. Lors de l'AG 2005, le coordonnateur a informé les membres que le soutien financier des partenaires tant pour la certification FLO que pour Écocert arrivait bientôt à terme et que, compte tenu de l'impasse financière de l'UFMB, les producteurs devraient bientôt payer eux-mêmes pour ces certifications. En terme de développement écologique, il y a eu plantation de nouveaux manguiers par les producteurs, mais cet élément doit être tempéré par le fait que l'Ouest du pays est déjà la région où la densité d'arbres est la plus importante au pays.

#### *Composante économique*

Dans le cas de l'UFMB, le commerce équitable a apporté une contribution non négligeable au développement microéconomique, c'est-à-dire à l'accroissement du revenu des producteurs. Les producteurs rencontrés disent en effet avoir vu s'accroître considérablement leurs revenus depuis 2001. Certains ont parlé d'un accroissement allant du simple au double, alors que d'autres – la plupart – n'ont pas été en mesure de chiffrer cet accroissement, répétant simplement que leurs revenus avaient augmenté suffisamment pour qu'ils soient, entre autres, mieux en mesure d'acheter des intrants pour les autres cultures, de payer les frais d'éducation des enfants et les frais de santé de leur famille et, dans certains cas, d'améliorer leur habitat (construction d'un nouveau bâtiment dans la cour, par exemple).

Néanmoins, dans le cas des producteurs rencontrés, le commerce équitable ne leur a pas donné davantage « confiance en l'avenir ». La relation entre Agrofair et l'UFMB dure depuis 4 ans : dans le monde du commerce, il s'agit d'une relation à long terme. Malgré cela, les producteurs rencontrés ne semblent pas avoir une grande confiance dans la stabilité de cette relation. Plusieurs disent « espérer » que la relation durera avec l'UFMB (Entretien #4; Entretien #8) et, s'ils apprécient le nouveau débouché offert par le commerce équitable, ils ne considèrent pas ce marché comme étant plus stable que les marchés conventionnels. Il faut dire que si les responsables des groupements rencontrés avaient une certaine connaissance du commerce équitable, les producteurs rencontrés eux, ne connaissaient généralement que très peu – et même parfois pas du tout – le commerce équitable, tant dans ses principes que dans son fonctionnement. Les différences de ce marché par rapport au marché conventionnel n'étaient donc pas bien comprises. Les producteurs parlaient plutôt de la vente à l'UFMB par rapport aux autres acheteurs que du commerce équitable par rapport au commerce conventionnel. Par conséquent, leur confiance en la poursuite du commerce équitable dans la durée est directement liée à leur confiance dans l'UFMB. Nous y reviendrons.

De nombreux producteurs rencontrés ont aussi dit avoir surgreffé<sup>21</sup> certains de leurs manguiers et/ou planté de nouveaux manguiers de types courus pour les marchés d'exportation dans les dernières années. La plantation de nouveaux manguiers ou le surgreffage constituent un investissement productif au niveau des producteurs à la base et impliquent une certaine confiance des producteurs, sinon en l'avenir de l'UFMB ou du commerce équitable, du moins en l'avenir du marché de la mangue d'exportation et en leur capacité d'en profiter.

En terme de développement économique, l'amélioration de la qualité des mangues peut aussi être considéré comme un élément positif, puisque cela permet aux producteurs de mieux se positionner sur le marché. Dans le cas de l'UFMB cependant, les producteurs considèrent que les améliorations sont importantes, mais pas les responsables de Fruiteq

---

<sup>21</sup> Il s'agit d'une technique de greffage permettant de faire produire des fruits d'une variété choisie à un mangue d'une autre variété.

et de Waff. Les pertes au centre de conditionnement sont toujours importantes : respectivement 34%, 16% et 23% en 2002, 2003 et 2004 (UFMB, Rapports de campagne 2003 et 2004) et 52% (!) en 2005 (Directeur commercial de Waff ltd, AG 2005). Il est à noter que ces pertes réduisent considérablement la marge de manœuvre de l'UFMB, puisque ce sont les mangues récoltées et non celles retenues après triage qui sont payées aux producteurs, alors que l'UFMB n'engrange des revenus que sur les mangues post-triage expédiées aux acheteurs. De plus, les déclassements à l'arrivée en Europe demeurent importants, ce qui réduit aussi les revenus de l'UFMB.

Un autre élément, à la frontière du développement économique et du développement social, est l'accroissement des capacités des producteurs par la biais de formations. Le personnel du bureau de l'UFMB, particulièrement le coordonnateur, a reçu des formations et développé des habiletés quant à la commercialisation sur les marchés internationaux. Les producteurs aussi ont reçu plusieurs formations techniques par le biais de l'UFMB, notamment sur la qualité, la production biologique, les techniques de récolte et l'entretien des vergers. Si les impacts de ces formations ne sont pas apparentes actuellement en terme de retombées, il demeure que cela accroît le capital humain des producteurs et les rend plus aptes à s'adapter aux changements et même, possiblement, à intégrer de nouveaux marchés. Aussi, le développement d'un nouveau débouché par le biais du commerce équitable a permis, dans le cas d'au moins deux producteurs rencontrés, à des jeunes de rester au village au lieu de migrer vers la ville.

#### *Composante sociale*

Dans le discours du commerce équitable, la prime équitable joue un rôle central dans le développement social en finançant des projets de développement local tels des écoles, des puits, des centres de santé, etc. Dans le cas de l'UFMB cependant, la prime a été utilisée pour éponger en partie la dette de l'UFMB et il n'y a donc pas eu de projets collectifs financés par ce biais. Néanmoins, c'est sur les plans social et humain que le commerce équitable a eu le plus d'impact dans le cas de l'UFMB. En effet, les revenus supplémentaires obtenus par le biais de la vente sur le marché équitable ont été principalement utilisés pour l'éducation, la santé et l'habitat. Les producteurs concernés

étant le plus souvent des chefs de famille et étant souvent polygames, ils ont le plus souvent plusieurs personnes à charge.<sup>22</sup> À leurs femmes et à leurs enfants s'ajoutent aussi très souvent des enfants de leurs frères moins bien nantis ou des parents âgés.

En ce qui a trait aux conditions de travail – autre élément central faisant partie des « critères » sociaux du commerce équitable (FLO, 2004, par 4.1, p.6) – il n'y a pas vraiment eu de modification des pratiques dans le cas des membres de l'UFMB puisque le mode de production est familial et les producteurs eux-mêmes n'ont pas d'employés. Lorsque des enfants travaillent, ils le font avec leurs parents, ce qui est considéré, même dans le commerce équitable, plutôt comme un apprentissage que comme un mode de production non respectueux de la personne (en autant, bien sûr, que la charge de travail soit adaptée à l'âge de l'enfant). Les conditions de travail des adultes employés par l'UFMB (travailleurs saisonniers pendant la récolte) semblent cependant être supérieures aux conditions offertes par d'autres employeurs similaires :

« C'est dire que quand nos campagnes commencent, les jeunes gens qui ont été formés pour faire ce travail, même si c'est saisonnier, ils viennent d'abord chercher le travail ici avant d'aller ailleurs. Ils sont payés beaucoup plus chers, à 1500F/jour alors que les autres les payent autour de 750F à 1000F/jour.<sup>23</sup> En plus, nous leur donnons une prime pour se restaurer, c'est-à-dire que nous apportons la nourriture lorsqu'ils travaillent à l'extérieur de la ville pour quelques jours » (Entretien #2).

La composante sociale du développement a aussi ce qu'on pourrait appeler une sous-composante « politique » implicite. Ainsi, dans le discours du commerce équitable, on avance souvent que la pratique du commerce équitable contribue à « rééquilibrer les rapports de force [des producteurs] vis-à-vis du marché et des pouvoirs publics » (Association Max Havelaar, p.37). La transparence dans les relations commerciales,

---

<sup>22</sup> Certains se sont vus octroyé quelques hectares de terrains par leur père, vivent encore dans la cour familiale et n'ont pas encore de famille à charge. Ceux-là constituent cependant la minorité des producteurs rencontrés.

<sup>23</sup> Le salaire minimum officiel du Burkina Faso est de 28.000FCFA/mois, soit environ 1400FCFA/jour. Les salaires moyens réels, particulièrement en milieu rural, sont cependant de beaucoup inférieurs à ce montant.

l'information sur les marchés, la réduction des intermédiaires, entre autres mesures, doivent permettre aux producteurs d'être « moins faibles » face au marché. Dans le cas de l'UFMB, au niveau des petits producteurs et des groupements de base, le commerce équitable a en effet contribué à modifier le rapport de force face au marché conventionnel en atténuant la dépendance des petits producteurs envers les acheteurs conventionnels. Dans le cas de Jigi Semen, le prix équitable a même eu un effet de levier sur le prix obtenu des acheteurs conventionnels. Au niveau de l'UFMB, le regroupement de niveau 2 a permis aux groupements de base d'avoir accès à des commandes plus importantes. Les volumes mis en commun par les producteurs au niveau de leur groupement de base n'auraient, par exemple, probablement pas été suffisants pour obtenir le marché proposé par la SOBFEL, mais surtout, ils n'auraient pas été mis au courant de l'existence de ce marché si le coordonnateur de l'UFMB ne siégeait pas au conseil d'administration de la SOBFEL.

Mais à cet *empowerment* local et organisationnel que ce sont donné les producteurs par le biais de l'UFMB et que le commerce équitable a rendu possible par l'ouverture d'un nouveau débouché, on peut opposer un rapport de force défavorable de l'UFMB par rapport à... ses partenaires équitables! Le quasi-ultimatum donné par Waff et Fruiteq à l'UFMB au cours de l'AG 2005 le démontre. Le rapport de force est inégal, on demande à l'UFMB de se plier aux exigences de son partenaire ou de voir les relations cesser. Aussi, Agrofair est l'unique client de l'UFMB dans la filière équitable et ce, principalement, selon le coordonnateur de l'UFMB, parce que le préfinancement accordé par ICCO n'était que pour les commandes placées par Agrofair (Entretien #1). Quelques autres acheteurs équitables auraient contacté l'UFMB au fil des ans, mais l'UFMB les auraient dirigé vers Agrofair plutôt que d'établir des relations directes avec ceux-ci. En conséquence, la crise de confiance entre Agrofair et l'UFMB place aujourd'hui cette dernière dans une position où la rupture des relations avec ce partenaire équivaut à une rupture – du moins à court terme – avec le réseau équitable.

Au Nord, le commerce équitable est considéré comme un nouveau mouvement socioéconomique (Gendron, 2004) et un mouvement de solidarité entre les producteurs

du Sud et les consommateurs du Nord en plus de faire partie du discours de militants de mouvements sociaux variés (femmes, environnement, syndicats, altermondialistes). *A contrario*, au Sud, l'aspect mouvement social du commerce équitable est quasiment évacué du discours et des pratiques. La relation commerciale (ses principes, son fonctionnement, ses résultats) intéressent beaucoup plus les acteurs des OCÉ et les chercheurs que le sens donné et la perception qu'ont les producteurs des pays du Sud du commerce équitable. Or, il n'est pas intéressant de savoir que dans le cas de l'UFMB, les producteurs rencontrés n'associent pas du tout le commerce équitable à un mouvement social. En fait, la plupart des producteurs rencontrés considéraient plutôt le commerce équitable comme une aide au développement : « Les consommateurs payent plus cher pour que les pauvres producteurs puissent faire des projets de développement » (Entretien #7). Ou encore à un acte de charité envers les pauvres : « Le commerce équitable c'est des gens en Europe qui ne peuvent pas venir donner directement et qu'au lieu d'amener l'argent pour appuyer les pauvres, ils payent en fonction du travail fourni par le pauvre » (Entretien #8).

## **Conclusion**

Bref, le cas de l'UFMB révèle une contribution positive du commerce équitable sur les conditions de vie des producteurs et de leur famille et des contributions moins importantes, mais non négligeables, aux plans économique et environnemental. À partir de cette étude de cas, deux pistes de réflexion se dégagent.

La première piste de réflexion concerne ce qu'on pourrait appeler le « défi partenarial » du commerce équitable. En effet, cette étude de cas révèle que, bien que la relation commerciale équitable se veuille partenariale dans son discours, cela se traduit parfois mal dans la pratique. Le rapport de force demeure largement défavorable aux organisations du Sud en cas de problèmes et, dans le cas de l'UFMB, le fait de n'avoir qu'un partenaire commercial dans la filière équitable a encore davantage accentué l'inégalité du rapport de force.

La seconde piste de réflexion concerne la logique dans laquelle s'inscrit le commerce équitable au Sud. Non seulement le commerce équitable est-il maintenant plus dans une logique de coopération commerciale que dans une logique de développement (Cary, 2004, p.73), mais le commerce équitable, dans le cas de l'UFMB, se développe isolément des mouvements sociaux et des autres organisations d'économie sociale locales, régionales et nationales. Pourtant, le commerce équitable dans sa construction théorique fait partie de la mouvance de l'économie sociale (Favreau, 2003). L'économie sociale et les mouvements sociaux qui s'y rattachent sont les forces vives du développement en Afrique et le commerce équitable, s'il désire contribuer plus efficacement au développement, ne pourra faire l'économie de se repenser dans cette perspective.

## **Bibliographie**

- Association Max Havelaar (s.d.). *Le label Max Havelaar, une dynamique de développement. Panorama de la garantie pour les producteurs défavorisés du Sud*, 96 pages. Consulté sur le site Max Havelaar France <http://www.maxhavelaarfrance.org/sitssi/ssi/rapport/rapportmaxhavelaar.pdf>
- Cary, P. (2004). *Le commerce équitable. Quelles théories pour quelles pratiques ?*, Paris : L'Harmattan, 419 pages.
- Congo, Y. (1999). *L'essor des Caisse populaires d'épargne et de crédit du Burkina Faso : une analyse critique*, Document de travail série No DT-02/99, Centre d'étude, de documentation et de recherche économique et sociale (CEDRES), Université de Ouagadougou, Burkina Faso, 24 pages.
- Favreau, L. (2003). *Commerce équitable, économie sociale et mondialisation*, Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Série Conférence no 9, Gatineau : Université du Québec en Outaouais (UQO), 12 pages.
- FLO (Fair trade labelling organisation) (2004). *Fairtrade Standards for Fresh Fruit (except bananas) and Fresh Vegetables*, Version May, 16 pages.
- Gendron, C. (2004). *Un nouveau mouvement socio-économique au cœur d'une autre mondialisation : le commerce équitable*, Publication conjointe de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC) et de la Chaire de responsabilité sociale et

de développement durable (CRSDD), Série Comparaisons internationales, no 19, Gatineau : Université du Québec en Outaouais , 30 pages.

Hien, A., T. Kaboré et J.-B. Zett (2002). « Les activités primaires et Bobo. Des résultats inférieurs au potentiel productif », dans Fauré, Y.-A. et P. Labazée (dir.), *Socio-économie des villes africaines. Bobo et Korhogo dans les défis de la décentralisation*, Paris : IRD, pp.119-150.

Intermon Oxfam (2002). *Filières et commercialisation de produits agricoles*, Ouagadougou, Burkina Faso, juin, 128 pages.

Lemay, J-F. (sous la direction de L. Favreau) (2004). *Rapport exploratoire de recherche sur les pratiques économiques de commerce équitable au Burkina Faso et Sénégal*, Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Série Rapports de recherche no 10, décembre, Gatineau : Université du Québec en Outaouais (UQO), 113 pages.

MEF (Ministère de l'économie et des finances) (2002). *Étude de marché des dérivés de fruits et légumes dans les régions de Bobo et Tenkodogo*, rapport final, Ouagadougou, Burkina Faso, mars, 74 pages.

Sirima, B. et C. Monga (dir.) (2001). *Burkina Faso : Compétitivité et croissance économique*, Banque mondiale et Ministère de l'économie et des finances du Burkina Faso.

SNV (2000). *Analyse institutionnelle de la filière mangue dans les départements de Orodara et Koloko*, Rapport provisoire, Programme d'appui à la décentralisation et à la bonne gouvernance locale, Ouagadougou, décembre, 53 pages.

UFMB (2004). Rapport de campagne 2004, document interne, 14 pages.

UFMB (2003). Rapport de campagne 2003, document interne, 6 pages.

### **Entretiens effectués au Burkina Faso**

Entretien #1 : UFMB, 5 octobre 2005

Entretien #2 : Coopake, 11 octobre 2005

Entretien #3 : Coopake, 11 octobre 2005

Entretien #4 : UAFK, 12 octobre 2005

Entretien #5 : Coopake, 13 octobre 2005

Entretien #6 : Jigi Semen, 21 octobre 2005

Entretien #7 : Jigi Semen, 22 octobre 2005

Entretien #8 : Jigi Semen, 24 octobre 2005

Entretien #9 : UFMB, 5 novembre 2005

Entretien #10 : Waff et Fruiteq, 7 novembre 2005