

Document disponible sur le site de l'Observatoire : <http://www.uqo.ca/observer>

LA CONTRIBUTION DU COMMERCE ÉQUITABLE AU
DÉVELOPPEMENT LOCAL AU BURKINA FASO : LES
CAS DE L'UNION FRUITIÈRE ET MARAÎCHÈRE DU
BURKINA FASO ET DU CERCLE DES SÈCHEURS

Nathalie McSween

Sous la direction de Louis Favreau

Note sur l'auteure :

Nathalie McSween a terminé un programme de maîtrise en développement régional à l'Université du Québec en Outaouais. Lors de sa maîtrise elle s'est méritée une bourse du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH). Elle poursuit actuellement ses études au programme de doctorat en sciences sociales appliquées (DSSA) offert par la même université. Elle a aussi obtenue une bourse, toujours du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH), pour ses études doctorales. Ce texte constitue la version intégrale de son mémoire dirigé par **Louis Favreau**, sociologue et professeur au département de travail social et des sciences sociales et titulaire de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités de l'Université du Québec en Outaouais.

Copublication de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC) ainsi que de la Chaire de responsabilité sociale et de développement durable (CRSDD) de l'Université du Québec à Montréal.

Série : Mémoires, numéro 11

ISBN : 978-2-89251-316-5



Mars 2007

REMERCIEMENTS

Je tiens d'abord à remercier les dirigeants et les membres de l'UFMB et du CDS, ainsi que les autres informateurs rencontrés, qui m'ont généreusement ouvert les portes de leur organisation, et même parfois de leur maison. C'est sur la base de leurs remarques, commentaires et questionnements que s'est bâtie notre analyse.

Un grand merci aussi à Louis Favreau, mon directeur de recherche, qui m'a fait profiter de ses réseaux et de ses connaissances et m'a guidé dans ma réflexion en explorant avec moi mes questionnements et mes hypothèses. Nos discussions m'ont été précieuses.

Un grand merci aussi à Jean-Baptiste Zett, économiste à l'Université de Ouagadougou, qui m'a lui aussi introduit dans ses réseaux et fait profiter de ses recherches et avec lequel j'ai eu maintes discussions qui m'ont parfois confortée dans mon analyse...et parfois renvoyée à mes devoirs! Merci aussi à son épouse, Aimée, et à son fils, Manuel, qui m'ont tous deux chaleureusement accueillie parmi eux.

Merci aussi aux professeurs de l'UQO, particulièrement Martin Robitaille, dont les encouragements m'ont été précieux, mais aussi à tous les autres professeurs de l'UQO qui, par leurs enseignements tout au long de mes études, m'ont permis d'acquérir et de construire l'ensemble des connaissances et des réflexions qui constituent la trame de fond de ce mémoire.

Merci aussi à mes collègues de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), dont les conseils m'ont permis d'avancer rapidement dans ma rédaction. Un merci particulier à Édith Leclerc, dont les conseils m'ont été précieux pour le chapitre sur la méthodologie et à Youssouf Sanogo, post-doctorant à la CRDC, avec lequel j'ai eu maintes discussions qui m'ont permis d'explorer certaines hypothèses et certains éléments d'analyse.

Merci aussi au Conseil de recherches en sciences humaines du Canada pour l'octroi d'une bourse de maîtrise dans le cadre du Programme de bourses d'études supérieures du Canada, à la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC) pour son soutien financier et logistique et au Ministère de l'éducation du Québec pour l'octroi d'une bourse pour un séjour à l'étranger.

Enfin, un très très grand merci à ma famille et mes amis, tout particulièrement à mon mari, Martin, et à ma fille, Zoé, qui ont été d'une patience extraordinaire et qui m'ont donné l'énergie de poursuivre ce mémoire... et de le terminer!

À tous, vraiment merci!

RÉSUMÉ

Cette recherche avait pour objectif d'étudier au Burkina Faso la contribution du commerce équitable au développement local. Dans ce mémoire, nous avons défini le développement local comme ayant quatre composantes, soit les composantes économique, sociale, environnementale et politique. Afin d'étudier la contribution de la pratique du commerce équitable au développement, nous avons effectué deux études de cas d'organisations fédératives inscrites dans le commerce équitable : 1) l'Union fruitière et maraîchère du Burkina Faso (UFMB), qui vend des mangues fraîches dans la filière certifiée du commerce équitable et ; 2) le Cercle des sécheurs (CDS), qui vend des mangues séchées dans la filière intégrée du commerce équitable. Nous avons rencontré plusieurs groupements membres de ces fédérations, assisté à quelques réunions et effectué plus d'une trentaine d'entretiens avec des informateurs-clés.

D'une part, les données recueillies nous permettent de dire que le commerce équitable a effectivement contribué à l'amélioration des conditions de vie des producteurs et des transformatrices concernés et de leur famille. Dans un contexte où les débouchés au niveau local, régional, national sont limités et peu rémunérateurs et où les débouchés internationaux sont étroits et peu accessibles pour les petits producteurs (UFMB) et les petites entreprises (CDS), c'est la présence d'un nouveau débouché, plus que le prix offert, qui a eu l'impact le plus important sur l'accroissement des revenus des familles.

D'autre part, cet accroissement des revenus au niveau des familles n'a pas été accompagné d'une contribution positive sur les infrastructures communautaires (santé, éducation, etc.) influant sur les conditions de vie des populations locales. Cela pourrait en partie être expliqué par le non versement de la prime équitable dans un cas (CDS) et l'utilisation à d'autres fins dans l'autre (UFMB). Dans un cas (UFMB), les activités étaient plutôt extraverties et la pratique équitable n'a pas eu d'impact significatif sur le développement du marché local. Dans l'autre cas (CDS), le commerce équitable a permis le développement d'une activité de transformation dont l'impact a été beaucoup plus structurant et a donné lieu au développement d'autres activités économiques.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	II
RÉSUMÉ.....	iv
TABLE DES MATIÈRES.....	vi
LISTE DES TABLEAUX, ENCADRÉS, FIGURES ET CARTES.....	IX
CHAPITRE I. PROBLÉMATIQUE	1
1.1 UNE POPULATION VIVANT DANS UN CONTEXTE DE PRÉCARITÉ	1
1.1.1 <i>Une sécurité alimentaire précaire</i>	3
1.1.2 <i>Une répartition inégale des revenus</i>	3
1.2 LES DYNAMIQUES DU DÉVELOPPEMENT AU BURKINA FASO : UN ÉTAT DES LIEUX	4
1.2.1 <i>L'État</i>	4
1.2.2 <i>Le marché.....</i>	7
1.2.3 <i>La société civile : une réponse populaire à la crise.....</i>	9
1.2.4 <i>La coopération internationale</i>	11
1.2.5 <i>Le commerce équitable</i>	13
1.3 L'OBJECTIF DE LA RECHERCHE.....	16
CHAPITRE II. CADRE THÉORIQUE	17
2.1 THÉORIES DU DÉVELOPPEMENT	17
2.1.1 <i>Les années 1960-1970 : le sous-développement, analyses libérales et marxistes</i>	17
2.1.2 <i>Les années 1970-1980 : la remise en cause de l'équation croissance et développement..</i>	19
2.1.3 <i>Les années 1980-2006 : approche libérale Vs approche multidimensionnelle</i>	23
2.1.4 <i>Coopération internationale et théories du développement</i>	28
2.2 COMMERCE ÉQUITABLE.....	30
2.2.1 <i>Historique</i>	30
2.2.2 <i>Commerce équitable et théories du développement : ancrages théoriques</i>	33
2.2.3 <i>Le commerce équitable comme mouvement social</i>	36

2.2.4 <i>Le commerce équitable en pratique</i>	38
2.3 COMMERCE ÉQUITABLE ET DÉVELOPPEMENT : REVUE DE LITTÉRATURE	44
2.4 PERTINENCE DE LA RECHERCHE	46
CHAPITRE III. MÉTHODOLOGIE.....	48
3.1 STRATÉGIE DE RECHERCHE	48
3.1.1 <i>L'étude de cas</i>	49
3.1.2 <i>Les unités d'analyse</i>	49
3.2 TERRAINS D'ENQUÊTE RETENUS	50
3.3 COLLECTE DE DONNÉES.....	51
3.3.1 <i>L'analyse documentaire</i>	51
3.3.2 <i>Les entretiens semi-directifs</i>	51
3.3.3 <i>L'observation participante</i>	53
3.3.4 <i>Les particularités de la collecte de données dans les deux études de cas</i>	54
3.4 OPÉRATIONNALISATION DES CONCEPTS	56
3.4.1 <i>Développement</i>	56
3.4.2 <i>Commerce équitable</i>	60
3.4.3 <i>Coopératives</i>	62
3.5 ANALYSE DES DONNÉES	62
3.6 CONSIDÉRATIONS ÉTHIQUES	63
3.7 VALIDITÉ ET CRÉDIBILITÉ DES INSTRUMENTS DE MESURE ET LIMITES DE LA RECHERCHE.....	63
CHAPITRE IV. PREMIÈRE ÉTUDE DE CAS : L'UNION FRUITIÈRE ET MARAÎCHÈRE DU BURKINA FASO (UFMB)	66
4.1 CONTEXTE	66
4.1.1 <i>La culture manguière au Burkina Faso</i>	66
4.1.2 <i>L'UFMB</i>	68
4.1.3 <i>Fonctionnement</i>	69
4.1.4 <i>Membres</i>	71

4.2 L'UFMB ET LE COMMERCE ÉQUITABLE.....	80
4.2.1 <i>La rencontre avec le commerce équitable</i>	80
4.3 LA RELATION COMMERCIALE ÉQUITABLE	82
4.3.1 <i>Accès au marché</i>	82
4.3.2 <i>Prix équitable</i>	83
4.3.3 <i>Préfinancement</i>	85
4.3.4 <i>Prime équitable</i>	87
4.3.5 <i>Relations entre les partenaires</i>	87
4.4 LA CONTRIBUTION AU DÉVELOPPEMENT.....	90
4.4.1 <i>Composante économique</i>	90
4.4.2 <i>Composante sociale</i>	91
4.4.3 <i>Composante environnementale</i>	92
4.4.4 <i>Composante politique</i>	93
4.5 CONCLUSION DE PARTIE	97
CHAPITRE V. SECONDE ÉTUDE DE CAS : LE CERCLE DES SÉCHEURS (CDS).....	98
5.1 CONTEXTE	98
5.1.1 <i>Le CDS</i>	98
5.1.2 <i>Fonctionnement</i>	101
5.1.3 <i>Membres</i>	102
5.2 LA RELATION COMMERCIALE ÉQUITABLE	115
5.2.1 <i>Accès au marché</i>	115
5.2.2 <i>Prix équitable</i>	117
5.2.3 <i>Préfinancement</i>	120
5.2.4 <i>Prime équitable</i>	121
5.2.5 <i>Relations entre les partenaires</i>	122
5.3 LA CONTRIBUTION AU DÉVELOPPEMENT.....	126
5.3.1 <i>Composante économique</i>	126
5.3.2 <i>Composante sociale</i>	131
5.3.3 <i>Composante environnementale</i>	132

5.3.4 Composante politique	133
5.4 CONCLUSION DE PARTIE	139
CHAPITRE VI. ANALYSE	140
6.1 L'UFMB ET LE CDS : QUELQUES ÉLÉMENTS DE COMPARAISON	140
6.1.1 La relation commerciale équitable	140
6.1.2 Le développement.....	143
CHAPITRE VII. EN GUISE DE CONCLUSION :	
QUELQUES PISTES DE RÉFLEXION	146
BIBLIOGRAPHIE	149
ANNEXE 1. GRILLE D'ENQUÊTE	160
ANNEXE 2. FORMULAIRE DE CONSENTEMENT	162

LISTE DES TABLEAUX, ENCADRÉS, FIGURES ET CARTES

TABLEAUX

TABLEAU I. Quelques indicateurs de développement.....	2
TABLEAU II. Coopération internationale Nord-Sud (1950-2000).....	49
TABLEAU III. Indicateurs et indices de développement.....	95
TABLEAU IV. Prix des mangues en fonction des variétés et des marchés.....	134

ENCADRÉS

ENCADRÉ I. Les coopératives : quelques éléments de définition.....	35
ENCADRÉ II. Le CEAS, un acteur déterminant du développement de la filière de la mangue séchée au Burkina.....	161

FIGURES

FIGURE I : Le café et les intermédiaires du commerce international.....	66
--	-----------

CARTES

CARTE I : Localisation des membres de l'UFMB.....	114
--	------------

CHAPITRE I. PROBLÉMATIQUE

1.1 Une population vivant dans un contexte de précarité

Le Burkina Faso compte 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 d'un dollar (USD) par jour, ce serait 80 % de la population urbaine et 90 % de la population rurale du pays qui vivrait sous le seuil de la pauvreté. En retenant plutôt le seuil national de pauvreté du Burkina Faso, soit 112 FCFA par jour (0,22 USD), ce serait tout de même 44,5 % de la population totale et 52 % des agriculteurs vivriers du pays qui vivraient sous le seuil de la pauvreté (Sirima et Monga, 2001, cité par Lemay, 2004). Par conséquent, une grande partie des 13 millions d'habitants du pays ne parvient pas à satisfaire ses besoins de base : accès à l'eau potable, sécurité alimentaire, santé, éducation, habitat, assainissement. Ainsi, 85,6 % de la population rurale n'a pas accès à des infrastructures sanitaires, même rudimentaires; 29 % de la population rurale n'a pas accès à l'eau potable et 30 % de la population totale souffre de malnutrition chronique. Par ailleurs, la majorité (81 %) des Burkinabés de plus de 15 ans sont analphabètes, particulièrement les femmes (88,5 %) et, de façon encore plus dramatique, les femmes habitant en milieu rural (93 %) (Baya et Langani, 2004).

TABLEAU I. QUELQUES INDICATEURS DE DÉVELOPPEMENT

Indice de développement humain (IDH) ¹	175 ^e (sur 177)
PIB par habitant (en PPP)	1,174 USD
Espérance de vie	47,5 ans
Taux d'alphabétisation (15 ans et plus)	12,8 %
Indice de pauvreté humaine (IPH) ²	102 (sur 103)

Source : Rapport sur le développement humain, PNUD, 2005

¹ Indice composite développé par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) dont les trois principaux éléments sont : 1) l'espérance de vie à la naissance ; 2) le niveau d'alphabétisation et de scolarisation ; 3) le niveau de revenu.

² Indice composite développé par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) pour les pays en développement et fondé sur trois principaux éléments, qui recourent largement ceux de l'IDH, mais substituent au niveau de revenu les conditions de vie des populations.

De surcroît, les ménages ont généralement un nombre élevé de personnes à charge³, notamment en raison de la forte fécondité des femmes (6,9 enfants vivants⁴ par femme en moyenne en 1993) et d'un nombre important de ménages polygames, particulièrement en milieu rural. La taille moyenne des ménages ruraux du Burkina est de 7,8 personnes, variant selon le groupe socio-économique du chef de ménage : 9,5 personnes chez les agriculteurs de rente et 8,2 personnes chez les agriculteurs vivriers. Les ménages de grande taille (10 personnes ou plus) constituent, par ailleurs, 17,5 % des ménages en milieu rural (Baya et Langani, 2004). La forte fécondité des femmes, doublée de la faible espérance de vie générale, a pour corollaire une population très jeune. Ainsi, les moins de 15 ans constituent aujourd'hui près de 50 % de la population du pays. Ces jeunes sont généralement peu scolarisés et même souvent analphabètes.

Une très grande majorité (90 %) de la population vit en milieu rural et tire sa subsistance de l'agriculture vivrière dans le cadre d'exploitations familiales. L'économie burkinabée est ainsi peu monétarisée et, pour l'ensemble du Burkina, le taux d'autoconsommation des ménages s'élève à 40,1 % (Baya et Langani, 2004). La plupart des agriculteurs combinent par ailleurs culture vivrière et culture de rente, la première leur permettant de subvenir aux besoins alimentaires de leur famille et la seconde leur servant à compléter l'alimentation familiale et à couvrir les dépenses courantes (éducation des enfants, santé, habitat, etc.) et les imprévus (maladie, décès, etc.). Mais la majorité des ménages burkinabés est en mode survie et la majeure partie de leurs ressources est consacrée à la satisfaction des besoins de base, notamment l'alimentation. Cela est particulièrement vrai en milieu rural où les dépenses alimentaires absorbent plus de la moitié du budget des ménages (contre 1/3 en milieu urbain).

³ Qui vivent dans la cour avec eux et pour qui ils assument les frais d'alimentation, d'éducation, de santé, etc.). Il est à noter que les femmes et les enfants plus âgés contribuent aussi aux frais familiaux lorsque leurs revenus le permettent.

⁴ La mortalité infantile demeure élevée : 94 pour mille en 1993 (Baya et Langani, 2004).

Les trois besoins qui grèvent l'essentiel du budget des ménages sont l'alimentation, le logement et le poste hygiène/santé. Ces trois postes absorbent 80 % du budget annuel des agriculteurs vivriers, 73 % de celui des agriculteurs de rente. (Baya et Langani, 2004, p.175).

1.1.1 Une sécurité alimentaire précaire

Dans un contexte où, en terme de revenus globaux (monétaires et non monétaires⁵), l'agriculture demeure la première source de revenus des ménages au pays, la productivité et la pérennité du secteur agricole sont cruciales. Or, un tiers seulement de la superficie totale du pays est cultivable et les sols sont faibles, particulièrement dans la zone sahélienne. Le secteur agricole burkinabé est donc peu productif, il est aussi majoritairement extensif (plutôt qu'intensif) et est faiblement mécanisé, et requiert donc une main d'œuvre abondante. L'agriculture est essentiellement pluviale, et ce, dans un contexte où les variations pluviométriques sont importantes. Le Burkina Faso est divisé en trois grandes zones climatiques : la zone soudano-guinéenne qui reçoit plus de 950 mm de pluie par an; la zone soudanienne qui reçoit entre 650 et 950 mm de pluie par an; la zone sahélienne qui reçoit moins de 650 mm de pluie par an. Une comparaison des périodes 1957-1967 et 1968-1987 faite par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) montre par ailleurs une réduction progressive des quantités d'eau tombant annuellement sur le pays (Intermon Oxfam, 2002). À cette faible pluviométrie s'additionne une utilisation importante de la ressource forestière, déjà peu abondante, par les ménages. 96 % des ménages utilisent ainsi du bois ou du charbon de bois comme source d'énergie pour la cuisine. La désertification et l'appauvrissement des sols conséquent ont, particulièrement dans la partie sahélienne du pays, engendré une réduction des rendements agricoles et, incidemment, des poches de famine qui tendent à devenir permanentes dans les provinces du nord.

1.1.2 Une répartition inégale des revenus

Si les données statistiques (Baya et Langani, 2004) révèlent clairement la faiblesse des revenus des ménages, elles révèlent aussi l'existence de grandes disparités entre les niveaux de revenus des différentes catégories socioéconomiques : entre les milieux urbains et ruraux (ce sont les salariés urbains qui ont les revenus monétaires les plus élevés), mais aussi entre les différents types d'agriculteurs. Ainsi, les

⁵ Le revenu non monétaire est l'équivalent de la somme que le ménage aurait dû déboursier pour acheter les biens autoconsommés

agriculteurs vivriers ont un revenu moyen de 863 FCFA/semaine, ce qui correspond à la moitié du revenu des agriculteurs combinant agriculture vivrière et agriculture de rente. Les inégalités de revenus sont aussi régionales puisque les terres arables cultivées sont majoritairement concentrées dans l'ouest et le sud-ouest du pays. À titre d'exemple, le revenu hebdomadaire moyen des régions cotonnières est trois fois plus élevé que dans la région du Centre-Nord. Après les villes, l'Ouest est d'ailleurs la région qui génère le plus de revenus, particulièrement dans les secteurs de la production cotonnière (Baya et Langani, 2004).

1.2 Les dynamiques du développement au Burkina Faso : un état des lieux

1.2.1 L'État

Le Burkina Faso, qui s'appela Haute-Volta jusqu'aux années 1970, accéda à l'indépendance en 1960. Son histoire politique a été marquée, dans les quatre dernières décennies, par des régimes autocratiques et des coups d'État. Aujourd'hui, le Burkina Faso est une république parlementaire officiellement démocratique et pluraliste. Dans les faits cependant, plusieurs taxent le régime d'autocratie. L'actuel président, Blaise Compaoré, s'est en effet autoproclamé en 1987 après un coup d'État à la suite duquel le président Thomas Sankara a été exécuté. Compaoré a régné sans élection jusqu'en 1991, moment où il fut élu président. Il était alors le seul candidat en lice. Son parti, l'Organisation pour la Démocratie populaire (ODP) obtint en même temps 78 des 107 sièges du Parlement, mais fit face à de nombreuses accusations de fraudes électorales. En 1997, son parti changea de nom pour le Congrès pour la démocratie et le Progrès (CDP) et obtint 95 % des sièges au Parlement. Compaoré fut quant à lui réélu président en 1998 avec 90 % des voix. Les élections présidentielles d'octobre 2005 ont reconduit Compaoré au pouvoir faute, selon certains observateurs nationaux, d'une opposition organisée et crédible (Loada, 2006). Au pays, le régime est considéré comme autoritaire et autocratique, laissant donc peu de place à l'opposition.

Le Burkina Faso fait partie des pays les plus endettés au monde. En 2004, la dette publique extérieure du Burkina Faso était de 1 038 milliards FCFA et représentait 90 % de sa dette globale, ainsi que 35,8 % de son PIB. Le service de la dette était évalué en 2003 à 1,2 % du PIB et à 12,5 % des revenus d'exportation (PNUD, 2005). Faisant partie des pays pauvres très endettés (PPTE), le Burkina Faso a été l'un des premiers pays à bénéficier de l'initiative pour la réduction de la dette des PPTE : allègement

initial de 400 millions USD en 1997; allègement supplémentaire de 300 millions USD en 1999. La très grande majorité de la dette publique est multilatérale (Fonds monétaire international [FMI], Banque régionale de développement) et a été octroyée sous conditions de mise en œuvre de programmes d'ajustement structurels (PAS) à partir de 1991. Les PAS ont notamment donné lieu à un désengagement important des pouvoirs publics des secteurs de production et donc à plusieurs privatisations d'entreprises d'État et aussi à une réduction de la masse salariale de l'État. La dévaluation de 50 % du FCFA en 1994, qui a par ailleurs grandement réduit le pouvoir d'achat de la population, est aussi issu de la mise en œuvre des PAS. Un des résultats positifs du PAS (actuellement dans sa deuxième phase) est un taux de croissance annuelle dépassant les 5 %. Mais, selon plusieurs observateurs, ces résultats en terme de croissance n'ont pas eu pour corollaire des résultats en terme d'amélioration des conditions de vie de la population (Daboué, 2001).

En ce qui concerne le soutien étatique à la filière étudiée dans le cadre de ce mémoire, le gouvernement burkinabé a, dès 1992, dans le cadre du PAS agricole, identifié la filière des fruits et légumes comme une des priorités de sa stratégie de développement durable. La filière des fruits et légumes bénéficie donc de certains programmes de développement, dont : 1) La Coopération régionale de développement des filières horticoles, un programme sous-régional visant l'augmentation de la consommation de fruits et légumes frais en Afrique par un meilleur étalement de la production et de la conservation. Financé par le Royaume-Uni et la Belgique pour 3 895 000 USD, il est exécuté par la FAO. Le Burkina Faso est un des 10 pays bénéficiaires; 2) Le projet de développement de l'irrigation privée, un projet du Ministère de l'économie et des finances du Burkina appuyé financièrement par la Banque mondiale et qui a pris fin en 2004. Son objectif est de favoriser le développement des cultures d'irrigation au pays; 3) Un plan de relance de la filière des fruits et légumes, mis en œuvre à partir de 1995 par le gouvernement burkinabé, avec un appui de 2,2 milliards de FCFA de l'Agence française de développement. Les objectifs de ce plan sont de relancer la production tant quantitativement que qualitativement, de renforcer l'organisation de la filière, développer et diversifier les marchés nationaux et d'exportation vers la sous-région et l'Europe, et d'assainir financièrement la filière; 4) La Société burkinabée de fruits et légumes (SOBFEL), une société d'économie mixte⁶ faisant la promotion de la

⁶ 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

filière des fruits et légumes et travaillant à trouver de nouveaux marchés d'exportation pour les produits burkinabés.

En terme de financement, peu d'appuis nationaux sont disponibles pour les producteurs fruitiers et pour les transformateurs de fruits et de légumes. La Banque agricole et commerciale du Burkina (BACB) est l'institution principale de financement des activités agricoles au pays. Elle finance des associations professionnelles agricoles et des personnes physiques et offre des crédits d'investissement (équipement, moyens de transport, etc.), de campagne (intrants, carburants, salaires, etc.) et des fonds de roulement pour la collecte, l'entreposage et la commercialisation. Cependant, et c'est là où réside la difficulté, la BACB demande une garantie matérielle pour les prêts. Pour les associations, une caution solidaire⁷ peut servir de garantie. Les systèmes financiers décentralisés (SDF) dont le Réseau des Caisses populaires du Burkina Faso (RCPB) est le plus développé, offre aussi des prêts, mais ceux-ci sont généralement à court terme et peu élevés en raison de la faiblesse de l'épargne disponible⁸. Il existe aussi certains fonds publics dédiés, tel le Fonds d'appui aux activités rémunératrices des femmes (FAARF), qui permet à certains groupements de femmes d'obtenir un fonds de démarrage.

Ce qu'il faut retenir ici, c'est que les revenus de l'État burkinabé sont faibles et que depuis le début des années 1990 il s'est largement désengagé de l'économie. Il s'agit donc d'un État autoritaire, ayant de

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.

⁷ « Le principe de la caution solidaire veut qu'au sein d'un groupe d'emprunteurs qui se sont choisis librement, tous soient responsables du bon remboursement de l'ensemble du groupe. La caution solidaire s'appuie sur les liens sociaux entre les individus (parenté, voisinage, classe d'âge, relations d'alliance, d'association, d'amitié) et repose sur les pratiques ancestrales des valeurs de solidarité (groupes d'entraide, caisses villageoises informelles, tontines, etc.), d'honneur et de respect des engagements. La sanction en cas de mauvais remboursement est le refus d'un nouveau prêt pour tous les membres du groupe, qu'ils aient ou non remboursé à titre individuel » (<http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/FichDak&cautionsol.pdf>)

⁸ Les SDF n'offrent généralement du crédit qu'en fonction de l'épargne disponible au sein de leur institution. Selon Congo (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'épargne étant limitée, l'offre de crédit l'est aussi et les SDF tendent à favoriser des petits prêts à court terme plutôt que des prêts plus importants à moyen et long terme qui immobiliserait le crédit disponible.

faibles capacités d'intervention dans l'économie et de faibles ressources financières à allouer aux secteurs des services sociaux. Il faut aussi noter que la filière des fruits et légumes constitue une priorité de développement pour l'État et est financée par divers programmes et projets de coopération bilatérale et multilatérale. En terme de financement, il faut retenir que les appuis disponibles sont limités pour les petits producteurs et les microentreprises.

1.2.2 Le marché

L'économie du Burkina Faso est dominée par le secteur primaire : l'agriculture et l'élevage occupent plus de 90 % de la population et comptent pour environ 34 % du PIB. Le secteur tertiaire compte pour 39 % du PIB, mais n'occupe que 5,4 % de la population. Quant au secteur secondaire, il compte pour 27 % du PIB et est dominé par l'industrie manufacturière (bâtiment, agro-industrie, textile, artisanat) et le secteur minier (un peu de bauxite, d'or, de manganèse et de phosphates). En milieu rural, ce sont les exploitations agricoles familiales qui dominent, alors qu'en milieu urbain ce sont les très petites entreprises (TPE), souvent aussi familiales. L'économie informelle occuperait par ailleurs 77 % de la population active non agricole du Burkina selon Maldonado et Gaufryau (2001). L'économie informelle est surtout urbaine et se caractérise par : 1) une économie de survie où il y a peu ou pas d'accumulation ; 2) une économie de la débrouille naviguant en marge de toute réglementation étatique ; 3) une économie qui privilégie l'embauche au sein des réseaux familiaux ; 4) une économie ayant de faibles capacités de financement (Bairoch, 1997, cité par Fall, Favreau et Larose, 2004). Par ailleurs, plusieurs ruraux, particulièrement les femmes, suppléent à leurs revenus par des activités informelles de contre-saison (en dehors des périodes d'activités agricoles), particulièrement l'artisanat (Fauré et Zett, 2000). L'économie populaire⁹ constituerait ainsi près de 66 % de l'économie totale du Burkina Faso selon Fauré et Zett (2000).

Les produits agricoles venant des régions rurales et périurbaines sont majoritairement vendus sur les marchés urbains de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso, les deux plus grandes villes, ou sur les marchés locaux. Outre les produits agricoles, on peut trouver de tout dans ces marchés, particulièrement

⁹ Parce que le terme « économie informelle » inclut aussi les activités criminelles, plusieurs auteurs utilisent plutôt maintenant le terme « économie populaire », qui n'inclut que les activités non criminelles.

dans la capitale, mais comme les produits manufacturés sont peu abondants au Burkina, la plupart des produits manufacturés qu'on trouve sur ces marchés proviennent d'Europe. En raison de la pauvreté généralisée et d'une classe moyenne extrêmement réduite, la demande pour les produits qui ne sont pas de première nécessité est faible et le prix obtenu pour les produits agricoles est, lui aussi, faible. De plus, les faibles capacités de transport et d'entreposage des producteurs limitent leurs capacités de commercialisation. Quant à l'exportation, elle concerne surtout les produits primaires, le coton principalement, puis les fruits et légumes (mangue, banane, haricot vert).

Les produits primaires constituent 60 % des exportations, dont une grande partie de produits agricoles, particulièrement le coton, qui compte pour 55 % des recettes d'exportations du pays et 35 % du PIB (Collectif, 2000). Les productions fruitières et maraîchères constituent la seconde catégorie de produits agricoles d'exportation du pays, mais ne représentent que 2 % des exportations totales. 50 % des exportations fruitières et maraîchères sont des mangues et 30 % sont des agrumes (Ministère de l'économie et des finances, 2001, cité par Lemay, 2004).

Le Burkina Faso est un pays enclavé d'une superficie de 274.000 km n'ayant pas d'accès direct à la mer (l'océan Atlantique est distant de 500 km) et donc pas de voies directes d'accès aux couloirs commerciaux d'exportation. Les exportations burkinabées doivent donc soit utiliser la voie aérienne, qui est très coûteuse, ou la voie maritime par le biais des ports d'Abidjan (Côte d'Ivoire)¹⁰, de Lomé (Togo)¹¹, de Cotonou (Bénin) et de Téma (Ghana). Sauf pour le port d'Abidjan (voie ferroviaire en partance de Bobo-Dioulasso), l'accès à ces ports nécessite l'utilisation des réseaux routiers. Or, le réseau routier burkinabé est peu développé et un nombre important de routes urbaines et rurales sont en terre battue, ce qui les rend quasi impraticables en saison humide ou hivernale.

¹⁰ Depuis le début des troubles politiques avec la Côte d'Ivoire en septembre 2002, le port d'Abidjan n'est presque plus utilisé pour le transport de marchandises burkinabées.

¹¹ Les relents de guerre civile au Togo depuis la mort du président et son remplacement par son fils limitent là aussi les activités commerciales en provenance et en direction du Burkina.

Bref, les marchés locaux et nationaux sont peu organisés et souvent peu rémunérateurs pour les producteurs agricoles burkinabés et l'accès aux marchés d'exportation est difficile, particulièrement pour les petits producteurs ruraux. Dans des conditions générales défavorables où l'État et le marché parviennent difficilement à impulser le développement, la société civile doit compter sur d'autres forces.

1.2.3 La société civile : une réponse populaire à la crise

Les diverses réformes structurelles issues des PAS ont frappé durement les populations les plus marginales d'Afrique de l'Ouest : accroissement du nombre de familles monoparentales, implication économique des femmes, émergence de la sous-location, automédication, nouveaux modes alimentaires et agrandissement des écarts entre les milieux urbains et ruraux, et ce, alors que la précarité touche maintenant aussi les classes moyennes urbaines (Fall et Sy, 2003). Ces réformes ont cependant ouvert un espace d'autonomie et d'innovation dans certains secteurs où l'État était autrefois omniprésent. Ainsi, au Burkina Faso, la dernière décennie a vu naître une multitude d'associations vouées à une prise en charge collective de besoins auxquels ni le privé ni l'État n'étaient en mesure de répondre. La dernière décennie a ainsi vu apparaître une large panoplie d'ONG locales et nationales, d'organisations d'économie sociale (associations, mutuelles, coopératives) et d'autres types d'organisations collectives (groupes d'intérêts économiques, unions, etc.). En ce qui concerne le milieu agricole, plus particulièrement, le pays compte une multitude d'organisations inscrites dans les localités qui agissent au sein de filières (organisations de producteurs) ou de régions géographiques particulières (groupements villageois).

Prod'homme (1995) distingue quatre types de groupements en Afrique noire : 1) les groupements hérités du passé, initiés et contrôlés par les instances administratives ; 2) les groupements à caractère économique incités et/ou soutenus par les sociétés de développement et liés à des productions spécifiques ; 3) les groupements d'initiatives locales, souvent à dimension villageoise ; 4) les nouvelles organisations de défense des intérêts des paysans, qui se structurent souvent sous forme de syndicat. Il distingue aussi les groupements polyvalents, ayant une finalité de développement global, des groupements spécialisés, notamment agricoles, qui se spécialisent souvent dans une ou quelques productions. En ce qui concerne plus particulièrement la mangue fraîche, ce sont des groupements spécialisés et souvent monofonctionnels qui sont en cause. En ce qui concerne la mangue séchée, ce sont souvent des groupements féminins Naam.

Les groupements Naam sont une variante des groupements villageois (GV). Il y a plus de 15 000 GV au Burkina qui constituent, selon Soulama (2003) «la composante la plus importante des organisations paysannes au Burkina Faso» (p.140). Les GV sont des organisations locales multifonctionnelles. Les principaux types sont les GV des hommes (52 %), des femmes (31 %) et mixtes (13 %). Ils sont surtout actifs dans le secteur primaire (agriculture, maraîchage, élevage, pêche, etc.) et sont concentrés principalement dans les régions Nord-Ouest et Centre-Ouest. Les Groupements Naam, sont fondés sur la continuité avec une structure traditionnelle mossi (ethnie majoritaire du Burkina Faso), le Kombi-Naam (pouvoir des jeunes), mais aussi sur l'intégration des valeurs modernes (technologie, écriture, etc.) dans le but de favoriser le développement économique et social. Le groupement féminin Naam de Ouahigouya a notamment été à l'origine du séchage des fruits et légumes au Burkina (nous y reviendrons). Un groupement Naam compte au moins 50 personnes d'un village ou d'un quartier, comme c'est le cas avec les autres GV, les groupements Naam sont souvent différenciés : groupements d'hommes, de femmes, mixtes. Les groupements sont réunis au sein d'Unions qui, elles, sont réunies au sein de la Fédération des Unions des Groupements Naam (FUGN). En 1991, il y avait environ 3000 groupements Naam au Burkina, ils étaient regroupés en 63 Unions et comptaient 350 000 membres originaires de 1200 villages de 17 provinces différentes (Gentil et Mercoiret, 1991). En 1976, les groupements Naam ont créé l'ONG Six-S (Savoir se Servir de la Saison Sèche en Savane et au Sahel) qui est financée par plusieurs bailleurs de fonds internationaux et qui offre des appuis financiers et techniques aux groupements Naam du Burkina, ainsi qu'à d'autres organisations paysannes d'Afrique de l'Ouest. Les groupements Naam inspirent aussi d'autres expériences associatives au Burkina, telle l'Association Wouol, que nous présenterons dans le cadre de l'étude de cas du Cercle des sécheurs.

Par ailleurs, plusieurs auteurs considèrent que l'on assiste à une professionnalisation de l'agriculture en Afrique de l'Ouest (Prod'homme, 1995) et au Burkina Faso (Soulama, 2003). Ce dernier auteur considère qu'au Burkina Faso, cette professionnalisation est le résultat du désengagement de l'État dans les années 1990, notamment en raison de la mise en œuvre des PAS, les paysans se constituant en groupement professionnel notamment afin de pallier aux activités autrefois assumées par des entreprises d'État (fourniture d'intrants, commercialisation, etc.). Selon Prod'homme (1995), ces associations professionnelles sont souvent superposées à des groupements villageois multifonctionnels et constituent

« une véritable innovation sociale et culturelle au sein du village » (p.202) en devenant de nouveaux lieux de pouvoir et en permettant l'émergence de nouveaux leaders paysans. ¹²Plusieurs associations professionnelles paysannes sont organisées en fédération. On retrouve ainsi au niveau national la Fédération Nationale des Organisations Paysannes (FENOP), une structure créée en 1996, qui défend l'agriculture familiale et qui est présente sur tout le territoire du Burkina Faso à travers ses 197 unions, ses 500 associations de base et ses quelque 400 000 membres (Dadjo, 2000, cité par Lemay, 2004). On retrouve aussi au niveau national l'Union nationale des jeunes producteurs agricoles du Burkina (UNJPAB), qui réunit environ 600 organisations paysannes. À une échelle plus large, la Confédération paysanne du Faso (CPF) a été créée en 2001.

Les auteurs s'accordent cependant pour dire que le mouvement paysan burkinabé est encore au stade d'émergence, les groupements Naam y constituant la forme la plus achevée de mouvement paysan jusqu'à présent (Assogba, 1997 ; Gentil et Mercoiret, 1991). Gentil et Mercoiret (1991) considéraient déjà il y a 15 ans que les groupements Naam constituaient un mouvement social en émergence et, lors de son séjour exploratoire au Burkina Faso, Lemay (2004) constatait que le secteur associatif burkinabé était plutôt vigoureux. Quant à Assogba (1997), il considère que la politisation des organisations paysannes et la présence d'organisations paysannes intervillageoises au Burkina Faso, dont les groupements Naam, y témoignent de l'émergence d'un mouvement paysan.

Bref, le Burkina Faso est caractérisé, malgré un certain autoritarisme étatique et des conditions de vie précaires, par un dynamisme associatif important, par de nouvelles initiatives associatives paysannes créées en réponse au désengagement de l'État et par un mouvement paysan en émergence.

1.2.4 La coopération internationale

Dans la dynamique de développement du Burkina Faso, il faut aussi compter avec la coopération internationale, celle des agences gouvernementales, des organisations multilatérales, mais aussi celle des

¹² Ainsi, plusieurs groupements membres de l'UFMB, une des deux fédérations étudiées dans nos études de cas, sont en fait des associations professionnelles locales spécialisées qui se superposent aux groupements villageois existants.

ONG de développement et de la coopération décentralisée. Les organisations multilatérales telles la Banque mondiale et le FMI, on l'a vu, financent essentiellement des programmes gouvernementaux et lient ce financement à la mise en œuvre des PAS. D'autres organisations multilatérales telles le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), l'Organisation mondiale de la santé (OMS) ou le Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF), ainsi que les agences gouvernementales de différents pays, financent des projets et programmes sur le terrain. Étant un des pays les plus pauvres de la planète, le Burkina Faso accueille sur son territoire un grand nombre d'ONG de développement. Il y a ainsi au pays plus de 200 ONG françaises, une dizaine d'ONG canadiennes, ainsi que plusieurs ONG de différents pays de l'Union européenne (Autriche, Pays-Bas, Suisse, etc.). Plusieurs de ces ONG interviennent dans ce qu'on pourrait appeler les domaines traditionnels de l'aide internationale : aide humanitaire, santé, éducation, développement agricole, coopération technique, etc. Malgré plus de 40 ans d'aide au développement cependant, la population du Burkina Faso vit toujours majoritairement dans la pauvreté et la précarité. Ce constat, plusieurs organisations l'ont fait depuis le début des années 1990 et de nouvelles formes de coopération internationale sont apparues, au Burkina Faso comme ailleurs : microcrédit et microfinance, développement économique, commerce équitable, etc. Souvent, ces nouvelles formes de coopération internationale font intervenir de nouveaux acteurs. La branche internationale du mouvement Desjardins a, par exemple, créé Développement international Desjardins (DID) qui a notamment développé au Burkina Faso un réseau de Caisses populaires semblable à celui qui a accompagné le développement du Québec. Des expériences de coopération décentralisée ont aussi mis en lien des municipalités du Nord et du Sud¹³. D'autres ont mis en lien des syndicats (la CSN et la FTQ ont des liens ainsi avec des syndicats du Sud), des mutuelles, des associations paysannes (l'Union des producteurs agricoles [UPA] a notamment une branche internationale, UPA-DI, qui a développé des liens avec des associations paysannes du Sud, dont au Burkina Faso).

¹³ Les termes « Sud » et « Nord » sont utilisés tout au long de ce texte essentiellement pour des raisons de lisibilité. Ils désignent des régions économiques plutôt que des régions géographiques. Nous préférons ces termes à ceux de « pays sous-développés » et « pays développés », notamment en raison de la connotation péjorative de ces derniers termes, impliquant que les premiers devraient prendre exemple sur les seconds.

1.2.5 Le commerce équitable

Quant au commerce équitable, en dehors des cercles intellectuels et des ONG internationales, il est encore très peu connu au Burkina Faso. Certains documents d'analyse des filières fruitières y réfèrent d'ailleurs comme un marché européen « tiers-mondiste » (MEF, 2002; Intermon Oxfam, 2002). Outre la mangue (fraîche et séchée), la seule autre production burkinabée étant pour le moment commercialisée dans le circuit équitable est le karité, sous forme de beurre et de savon principalement. Le peu de cultures à forte valeur ajoutée au Burkina (l'unique culture de ce type étant le coton), ainsi que le manque de connaissances sur la pratique et l'absence d'alliances permettant d'établir les contacts nécessaires et de porter le projet localement expliqueraient, selon Lemay (2004), la faible pénétration du commerce équitable dans ce pays.

Le commerce équitable, pratique hybride à la croisée du commerce et de la coopération, est une pratique commerciale alternative développée dans les années 1970 et 1980 par des organisations de développement travaillant dans des pays du Sud. L'objectif était d'offrir une voie de commercialisation alternative permettant aux petits producteurs du Sud de retirer plus de bénéfices des échanges marchands avec les pays du Nord. Il s'agissait en quelque sorte de mettre les échanges marchands au service d'objectifs économiques et sociaux, au premier chef celui d'améliorer les conditions de vie des petits producteurs, mais aussi celui de favoriser un développement durable dans les pays du Sud. Au début, la gamme de produits était limitée (artisanat surtout), les volumes de vente étaient infimes et ses canaux de commercialisation étaient informels : vente par correspondance, ventes de charité dans les églises, etc. La pratique a pris de l'ampleur d'abord avec la création de boutiques équitables dans les années 1970 (Magasins du monde, Artisans du monde, etc.), puis avec la création en 1989 du label équitable Max Havelaar et la commercialisation dans les grandes surfaces. Aujourd'hui, plusieurs ONG nationales et internationales sont impliquées dans le commerce équitable, les unes pour en faire la promotion auprès des consommateurs du Nord, les autres pour aider les producteurs à s'organiser pour commercialiser dans la filière équitable. Le réseau a pris de l'expansion, le nombre de produits commercialisés dans la filière s'est beaucoup accru et les volumes des ventes ont aussi beaucoup augmenté. La pratique demeure cependant marginale dans l'économie mondiale. L'European Fair Trade Association (EFTA)¹⁴ estime en

¹⁴ Association regroupant les acteurs européens du commerce équitable.

effet la part du commerce équitable dans le commerce mondial à 0.01 %, soit à peine 600 millions de dollars par an. Si le marché des produits équitables reste encore très marginal, les taux de croissance démontrent cependant que le concept est de plus en plus populaire. Au Canada, où le phénomène est relativement nouveau, les ventes sont passées de 5,4 à 9,1 millions de dollars entre 2001 et 2002, soit un bond de 68,5 % (Fair Trade Federation, 2003).

Le commerce équitable est aussi marginal dans les économies nationales des pays du Sud. En 2005, 531 organisations de producteurs de 50 pays étaient certifiées par la Fair Trade Labelling Organisation (FLO). Ce nombre peu élevé recoupe cependant une réalité beaucoup plus importante, puisque ces organisations représentent plus d'un million de producteurs et de travailleurs pourvoyant pour plus de 5 millions de personnes (Albert, 1998). Il est à noter cependant que la plupart des producteurs inscrits dans la filière équitable n'écoulent qu'une petite partie de leur production, parfois seulement 5 ou 10 %, dans cette filière. À ce sujet, les fondateurs du label Max Havelaar font le constat suivant :

[...] pour de nombreux producteurs, le commerce équitable n'a pas entraîné de changements fondamentaux. Tant que sur le plan de la quantité, le commerce équitable reste négligeable, les conditions de commercialisation avantageuses que propose Max Havelaar n'ont guère de signification pour les producteurs [...] Certes, nous avons remporté de nombreux succès, mais force est de constater que le volume du commerce équitable est encore si bas qu'on ne peut parler d'un impact économique réel à une échelle représentative. Les producteurs ne sont pas responsables de cette situation. Nous avons les capacités de produire davantage, mais les débouchés dans les pays consommateurs sont limités (Roozen et VanderHoff, 2002, pp.266-267).

Pourtant, dans les discours sur le commerce équitable, l'impact sur le développement dans les pays du Sud est souvent mis de l'avant. Ainsi, la définition commune que se sont donnée les organisations internationales de commerce équitable en 2001 associe sans équivoque commerce équitable et développement durable dans les pays du Sud.

Le commerce équitable est un partenariat commercial, basé sur le dialogue, la transparence et le respect, qui vise plus d'équité dans le commerce international. Le commerce équitable contribue au développement durable en proposant de meilleures conditions commerciales aux producteurs marginalisés, essentiellement dans les pays du Sud, et en sécurisant leurs droits (FINE¹⁵, Définition officielle 2001).

Le fait que le commerce équitable contribue au développement est tenu pour acquis dans les discours sur le commerce équitable et est même la justification principale de la pratique. Les études empiriques effectuées jusqu'à présent sur l'impact du commerce équitable sur le développement ont pourtant été peu nombreuses et ont surtout été le fait d'organisations du Nord impliquées dans le commerce équitable. C'est le cas notamment des études d'impact effectuées par la Fédération des Artisans du monde (2004) et par Oxfam (2003) auprès de leurs partenaires du Sud. Quelques études scientifiques empiriques ont aussi été effectuées, mais se sont surtout concentrées sur des cas en Amérique latine et ont ciblé principalement des produits phares du commerce équitable, notamment le café (Aranda et Morales, 2002 ; Murray, Reynolds et Taylor, 2003 ; Pérezgrovas Garza et Cervantes Trejo, 2002) et le cacao (Collinson et Leon, 2000 ; Murray, Reynolds et Taylor, 2003). Quelques études se sont cependant intéressées au commerce équitable dans des pays africains (Blowfield et Gallet, s.d.; Malins et Nelson, s.d.). Ces études ont, dans leur ensemble, obtenu des résultats démontrant une contribution limitée de la pratique sur le développement, particulièrement en raison de l'étroitesse des marchés. Les études empiriques existantes ne sont cependant pas assez nombreuses ni assez complètes pour permettre une quelconque généralisation des résultats en terme d'impact en ce qui concerne l'Amérique latine et encore moins en ce qui concerne l'Afrique, où le phénomène est beaucoup moins étendu, beaucoup plus récent et beaucoup moins étudié.

D'ailleurs, dans l'objectif de combler cette lacune, de contribuer à une meilleure compréhension du phénomène et de systématiser la recherche en ce qui concerne la contribution de la pratique au développement, un groupe de chercheurs québécois¹⁶ mène présentement un projet de recherche dans le

¹⁵ FINE regroupe les quatre organisations internationales de commerce équitable: Fairtrade Labelling Organisation (FLO), International Federation for Alternative Trade (IFAT), Network of European WorldShops (NEWS), European Fair Trade Association (EFTA).

¹⁶ Le projet, intitulé *Le commerce équitable comme innovation sociale et économique : performance sociale et renouvellement des pratiques économiques*, regroupe des chercheurs de la Chaire de coopération Guy-Bernier (UQAM), de la Chaire de responsabilité sociale et de développement durable (École des Sciences de la gestion,

cadre duquel plusieurs études de cas ont été ou seront effectuées.¹⁷ En Amérique latine, ces études de cas concerneront surtout des organisations de producteurs de café. En Afrique, des études de cas ont été, ou seront effectuées, sous peu sur la mangue et le coton. Les études de cas présentées dans le cadre de ce mémoire s'inscrivent dans ce programme de recherche.

1.3 L'objectif de la recherche

Les sections précédentes ont présenté le contexte dans lequel s'inscrit la pratique du commerce équitable au Burkina Faso. Elles ont notamment permis de mettre en relief que : 1) les conditions socioéconomiques de la population sont très précaires; 2) les ressorts traditionnels du développement, soit l'État et le marché, n'ont jusqu'à présent pas permis une amélioration significative des conditions de vie de la population au Burkina Faso, ni n'ont été des moteurs significatifs de développement ; 3) de nouvelles initiatives issues de la société civile sont nées en réaction à la crise économique et à la dégradation des conditions de vie, donnant lieu à un foisonnement d'activités économiques informelles, d'associations, de groupements d'intérêt économique; 4) le commerce équitable s'inscrit dans le cadre d'un certain renouvellement des pratiques de certains acteurs de la coopération internationale; 5) la contribution effective du commerce équitable au développement dans les pays du Sud n'a été, jusqu'à présent, que peu explorée par des études empiriques, particulièrement sur le continent africain. Compte tenu de ces éléments, l'objectif de notre recherche est de contribuer à l'avancement des connaissances en étudiant empiriquement la contribution du commerce équitable au développement local par le biais d'études de cas d'organisations de producteurs au Burkina Faso.

UQAM), du Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES), de HEC Montréal et de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (UQO).

¹⁷ Certaines de ces études de cas sont présentées brièvement dans Bisailon, Hervieux, Otero et Roukoz (2006).

CHAPITRE II. CADRE THÉORIQUE

Le cadre théorique est divisé en deux parties. Une première partie dans laquelle nous présentons le concept de développement dans son évolution historique, afin de mettre en contexte le développement du commerce équitable. Une seconde dans laquelle nous présentons l'historique, les principes et le fonctionnement du commerce équitable.

2.1 Théories du développement

Il n'existe pas de définition du concept de développement qui soit universellement acceptée et partagée par tous. De façon générale, le concept réfère à celui de progrès, progrès par rapport à un état antérieur jugé insatisfaisant vers un état jugé plus satisfaisant. Le concept réfère aussi à un processus, à des actions menées dans le but de faciliter ce progrès. Le concept est flou et vague à souhait, on y adjoint donc généralement un qualificatif pour le préciser (développement économique, durable, international, etc.). Le concept de développement est aussi très perméable aux paradigmes idéologiques des différentes périodes de l'histoire. Cela est particulièrement évident en ce qui concerne le développement des pays du Sud. C'est ce que nous nous proposons d'explorer ci-après.

2.1.1 Les années 1960-1970 : le sous-développement, analyses libérales et marxistes

Cette période est celle de la décolonisation et des Indépendances dans les pays du Sud. C'est aussi celle des débuts de l'aide au développement et de la coopération internationale à large échelle. Dans les institutions internationales et les ONG de développement, deux thèses opposées s'affrontent, l'analyse libérale et l'analyse marxiste.

L'analyse libérale fait du sous-développement un retard dû à des facteurs internes qui empêcheraient le développement (Rostow, 1970). Dans cette perspective, le développement doit nécessairement passer par les mêmes étapes par lesquelles sont passées les économies avancées et doit

aboutir au même résultat, soit une société de consommation de masse et une économie de marché. Dans cette perspective aussi, le décollage économique des pays du Sud nécessite : une remise en question de la société traditionnelle et de son organisation sociale, jugée trop rigide ; une évolution d'une agriculture de subsistance à une agriculture industrielle à même de dégager des surplus pouvant être réinvestis dans l'industrialisation du pays ; une promotion par l'État des secteurs économiques moteurs et un soutien au développement de l'entrepreneuriat. Mais c'est le marché qui demeure le moteur du développement dans cette analyse. Ce modèle n'a pas donné les résultats escomptés dans la plupart des pays du Sud où l'urbanisation s'est faite sans industrialisation et où les grands projets d'infrastructures ont plutôt eu pour corollaire un endettement important des États du Sud (Favreau et Fréchette, 2002).

L'analyse marxiste fait plutôt du sous-développement un blocage dont les responsables seraient les anciennes métropoles qui auraient pillé le tiers-monde et auraient continué, après les Indépendances, à entretenir des liens de dépendance économique avec leurs anciennes colonies. Les auteurs parlent alors d'« échange inégal » et de « détérioration des termes de l'échange »¹⁸ puisque le prix des matières premières issues des pays du Sud stagne ou décroît, alors que le prix des produits transformés issus des anciennes métropoles augmente. Ces auteurs développent une théorie de la dépendance des pays du Sud (périphérie) à l'égard des pays du Nord (centre) (Emmanuel, 1969; Amin, 1970; Cardoso et Faletto, 1978). Selon cette théorie, le sous-développement est le résultat d'un environnement international systématiquement défavorable aux pays du Sud et d'une domination des pays du Nord sur ceux du Sud, se manifestant par une division internationale du travail où les pays du Sud sont relégués au rôle de fournisseurs de matières premières. Le modèle de développement proposé par ces auteurs met de l'avant un développement national endogène misant sur : 1) l'accumulation de capital à partir des surplus agricoles; 2) l'utilisation de ces surplus pour l'industrialisation; 3) la planification par l'État d'activités économiques stratégiques et la coordination étatique de ces secteurs; 4) le soutien d'une aide étrangère laissant suffisamment de marge de manœuvre en tablant sur la concurrence des deux grands blocs économiques (blocs dits de l'Est et de l'Ouest). Ce modèle n'a pas non plus fonctionné dans les pays du Sud, notamment en raison de l'explosion du bloc socialiste qui a en quelque sorte coupé les vivres aux pays du Sud.

¹⁸ Basé sur une analyse du rapport entre le prix moyen des produits exportés et le prix moyen des produits importés par un pays.

L'opposition de ces deux théories tient à leur analyse des causes du sous-développement : le résultat de facteurs internes selon l'analyse libérale et de facteurs externes selon l'analyse marxiste. En conséquence, les modèles de développement proposés sont aussi opposés : une réorganisation interne permettant l'évolution vers le modèle des économies de marché occidentales selon l'analyse libérale ; une rupture avec les métropoles du Nord et une planification nationale de l'économie selon l'analyse marxiste. Néanmoins, il est intéressant de noter que si ces deux théories s'opposaient sur la méthode, ils avaient tout de même en commun d'assimiler croissance et développement.

2.1.2 Les années 1970-1980 : la remise en cause de l'équation croissance et développement

Dans les années 1960-1980, certains économistes (Perroux, 1961 et 1981; Lebrét, 1961; Hirschman, 1964 et 1980; Myrdal, 1959 et 1978) remettent en question le lien établi entre croissance et développement et s'interrogent sur les aspects humains du développement. Dans les années 1990, l'introduction de la notion de développement humain dans les organisations internationales, par le biais de l'Indice de développement humain (IDH)¹⁹, va dans le sens de cette réflexion. Dans les années 1970 aussi, certains économistes (Desroches, 1976; Meister, 1977) mettent de l'avant le rôle des associations et des coopératives dans le développement au Nord et au Sud et certaines organisations internationales (l'OIT et le PNUD notamment) font la promotion du rôle des coopératives pour le développement et la lutte à la pauvreté. Le secteur coopératif est alors considéré par les Nations Unies : « 1) comme un élément important de la stratégie pour la Seconde Décennie du Développement des Nations Unies; 2) comme un moyen d'élargir la base de participation populaire à l'effort de développement; et 3) comme un moyen de réaliser un partage équitable des bénéfices du développement » (Morsink, 1975, cité par Develtere, 1998, p.116). Les coopératives ont aussi, après les Indépendances, occupé une place importante dans les stratégies des organisations de coopération internationale. Ainsi,

¹⁹ L'IDH est un indice composite développé par le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) dont les trois principaux éléments sont : 1) l'espérance de vie à la naissance ; 2) le niveau d'alphabétisation et de scolarisation ; 3) le niveau de revenu.

les Églises ont progressivement arrêté de mettre l'accent sur les interventions caritatives et de secours d'urgence, pour concentrer leur soutien financier et technique sur des projets locaux d'auto-assistance. Elles ont souvent choisi des coopératives comme cadre organisationnel de leurs interventions. Ce fut aussi le cas des organisations non gouvernementales laïques [...] qui croyaient fermement en la capacité transformatrice des organisations coopératives du tiers monde [...] De la même façon, les organisations coopératives des pays industrialisés accordèrent également de plus en plus fréquemment leur soutien à des projets et des programmes coopératifs dans le tiers-monde (Develtere, 1998, p.111).

Cela est particulièrement vrai pour l'Afrique où, après les années 1960, l'aide au développement, gouvernementale et non gouvernementale, s'intensifia de façon importante et se dirigea de plus en plus vers les coopératives. Les agences internationales multilatérales, particulièrement le Bureau international du travail (BIT), soutinrent largement les programmes coopératifs dans les pays en développement. Le BIT présentait alors la structure coopérative comme « un instrument spécial pouvant contribuer au développement global des nations sous-développées » (Develtere, 1998, p.110). De même, « [à] partir de 1968, les Nations Unies demandèrent que les coopératives contribuent au développement économique et social dans un effort pour combattre la pauvreté » (Develtere, 1998, p.115). Les ONG de développement et les Églises présentes au Sud considéraient alors largement, elles aussi, les coopératives comme des structures de redistribution de la richesse nationale et internationale « pour atténuer la pauvreté et pour satisfaire les besoins essentiels des pauvres » (Develtere, 1998, p.116).

ENCADRÉ I. LES COOPÉRATIVES : QUELQUES ÉLÉMENTS DE DÉFINITION

Une coopérative est une entreprise économique jumelée à une association démocratique, qui se donne un certain nombre de règles touchant le fonctionnement démocratique, les activités, la nature du membership, la répartition des surplus. Si on se réfère aux normes de l'Alliance coopérative internationale (ACI), une coopérative doit remplir les conditions suivantes, inspirées des principes de Rochdale : l'adhésion libre et ouverte à tous, la démocratie (un membre, un vote), l'intérêt limité du capital, la redistribution des surplus en fonction du travail et non du capital, l'éducation coopérative, l'intercoopération. Les coopératives, dans leur définition historique, sont une forme de solidarité et d'entraide face à des conditions difficiles, une réponse collective face à un ou des problèmes vécus par un groupe d'individus et pour lequel le regroupement des forces, sous la forme d'une entreprise, apparaît comme un moyen de résoudre le problème. Ainsi, selon Defourny et Develtere (1999), les deux conditions historiques d'émergence et de développement des entreprises d'économie sociale sont : 1) la condition de nécessité, soit répondre à des besoins non satisfaits ou des difficultés aiguës; 2) la condition d'identité collective, soit la cohésion sociale entre les membres, l'appartenance à une même communauté ou le vécu de conditions socioéconomiques semblables.

On a longtemps considéré que les pratiques de solidarité des sociétés traditionnelles africaines constituaient un terreau particulièrement fertile pour le développement d'un projet coopératif. Pourtant, en Afrique subsaharienne particulièrement, les coopératives ont généralement été créées et instrumentalisées par le colonisateur (ou par l'État après les indépendances) notamment pour promouvoir les cultures d'exportation (Develtere, 1998). L'adhésion était obligatoire et la participation des paysans, à toutes fins pratiques inexistante. Selon Fonteneau, Nyssens et Fall (1999) aussi, les coopératives ont souvent été créées dans les pays du Sud par les administrations pour servir des objectifs économiques, soit pour « servir de relais entre des sociétés ou départements d'État et autres sociétés parastatales et les petits producteurs dispersés » (p.160) ; et pour des objectifs politiques, soit « organiser les masses en vue de faciliter la transmission d'instructions et d'informations politiques » (Idem). Selon ces auteurs, les coopérateurs africains ne se sont donc pas appropriés les structures coopératives et ont plutôt tenté de

profiter le plus possible de leurs avantages tout en tentant de « déjouer les tentatives du gouvernement pour les enrôler » (Idem). Historiquement, les organisations prenant le nom de coopératives ne furent donc pas, dans cette région du monde, des regroupements d'intérêt commun créés par les producteurs ou les travailleurs eux-mêmes. Defourny et Develtere (1999) notent d'ailleurs à ce propos que c'étaient alors « les autorités, et non les membres, qui participaient au capital des coopératives » (p.48). Beauchamp (1994), quant à lui, considère que : « La coopération est avant tout une formule occidentale et son transfert en Afrique noire n'a pas toujours été couronné de succès » (p.33). Develtere (1998) va dans le même sens :

La coopération est née et s'est développée en Afrique, en Asie, en Amérique latine en tant qu'instrument des agences extérieures, étrangères aux mouvements sociaux existants ou potentiels. Les agences extérieures y ont introduit des organisations qui étaient appelées coopératives pour la simple raison de leur ressemblance structurelle avec les organisations coopératives des pays industrialisés [...] En d'autres termes, les coopératives ne sont pas nées dans le tiers-monde en tant qu'organes fonctionnels des mouvements sociaux qui auraient mobilisé les populations par leur action collective pour atteindre certains objectifs définis par celles-ci (pp.57-58).

Suite à l'échec relatif des coopératives en Afrique cependant, les analyses ont révélé que des facteurs essentiels avaient été négligés dans l'analyse, notamment que ces pratiques traditionnelles de solidarité et de réciprocité étaient enchâssées dans des réseaux sociaux étroitement liés à des groupes d'appartenance lignagers (Assogba, 2004a), alors que les coopératives s'étaient développées « comme des structures parallèles et artificielles » (Fonteneau, Nyssens et Fall, 1999, p.161) face à ces réseaux.

Toutes les expériences coopératives au Sud n'ont pas été des échecs, mais celles qui ont perduré se sont généralement bâties sur des réseaux sociaux existants, même si plus ou moins structurés (Fonteneau, Nyssens et Fall, 1999). À ce propos, Develtere (1998) avance qu'il y a actuellement, dans les pays du Sud, émergence d'un nouveau mouvement coopératif créé par des mouvements sociaux endogènes et que de nombreuses organisations y opèrent comme de vraies coopératives, mais sans prendre le nom de coopératives et sans être enregistrées comme telles.²⁰ Elles se donnent plutôt le nom d'Association, de

²⁰ En ne tenant compte que des coopératives étant membres, par le biais de leur fédération, de l'ACI, l'Afrique de l'Ouest ne compterait que très peu d'organisations coopératives. Au Burkina Faso par exemple, la seule fédération

Groupement d'économie populaire, de Groupement d'intérêt économique (GIE), d'Union, d'Entente, etc. et sont reconnues – ou non – par des lois diverses variant selon les États.

2.1.3 Les années 1980-2006 : approche libérale Vs approche multidimensionnelle

L'approche néolibérale du développement

À partir des années 1980, une théorie libérale de développement nouveau genre (néolibéralisme) s'est développée et a été largement reprise par certaines organisations internationales telles le FMI et la Banque mondiale. En droite ligne avec les théories libérales et néolibérales du développement, selon lesquelles le marché est le moteur du développement et l'État un frein à ce développement, le FMI et la Banque mondiale ont ainsi mis en œuvre, à partir des années 1980, des programmes d'ajustement structurels (PAS) dans les pays du Sud. Ces PAS visaient essentiellement à : 1) maximiser l'insertion des pays du Sud dans le marché mondial ; 2) privatiser les entreprises publiques et libéraliser les prix; 3) réduire les dépenses sociales (santé, éducation, etc.) de l'État. Mais ces PAS n'ont pas donné les résultats escomptés. Si un petit nombre de pays ont amélioré leurs conditions de vie, la plupart, particulièrement dans les pays africains, ont vu s'accroître la pauvreté et les inégalités.

Selon l'idéologie néolibérale, la libéralisation du commerce international est essentielle à la croissance de l'économie des pays du Sud et par ce biais, à leur développement. C'est le point de vue défendu actuellement par la plupart des pays développés à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Un très grand nombre de pays en développement défendent aussi une position similaire à l'OMC en demandant aux pays du Nord d'ouvrir davantage leurs marchés aux produits des pays du Sud et, surtout, de cesser de subventionner leurs producteurs (cas du coton aux États-Unis, par exemple). D'un côté comme de l'autre, les discussions se tiennent sur des questions techniques, mais une question de fond, celle de la contribution réelle du commerce international au développement, n'est que rarement abordée. En fait, l'idée que le commerce international favorise le développement dans les pays du Sud fait figure de paradigme depuis déjà au moins deux décennies, du moins au sein des grandes institutions financières internationales (OMC, FMI, Banque mondiale) et des pays dits développés. En ce qui concerne les pays

membre de l'ACI en 2006 était l'Union Régionale des Coopératives d'Épargne et de Crédit du Bam (URC-BAM) (www.coop.org, site visité le 4 avril 2006).

africains particulièrement, cette idée ne résiste pas à l'analyse, qui révèle en effet que les inégalités structurelles entre pays du Nord et pays du Sud, présentées dans les théories marxistes, sont bien présentes dans les échanges commerciaux internationaux actuels.

En effet, les produits primaires constituent la majeure partie des exportations des pays africains. Or, la rémunération de ces produits sur les marchés internationaux n'a cessé de décroître depuis 1960 et les pays africains ont enregistré une détérioration des termes de l'échange de l'ordre de 25 % depuis les indépendances (Brunel, 2004). De surcroît, les produits primaires des pays africains doivent aussi faire face à la concurrence des pays du Nord. Dans le cas du coton ou du riz, par exemple, plusieurs pays du Nord – les États-Unis et les pays européens particulièrement – octroient des subventions à leurs agriculteurs nationaux. Considérées par les pays du Sud comme des subventions à l'exportation – illégales en vertu des accords internationaux – elles sont plutôt, selon les pays concernés, considérées comme des aides au revenu des agriculteurs. Les subventions aux agriculteurs représentent ainsi plus de 60 % du revenu des agriculteurs au Japon, 40 % dans l'Union européenne, et environ 20 % aux États-Unis et au Canada (Oxfam International, services de recherche, 2002) alors que, de leur côté, les agriculteurs des pays du Sud ne reçoivent généralement aucune aide étatique. Ces différentes mesures ont pour effet de rendre les produits primaires des pays du Nord artificiellement plus compétitifs sur leurs marchés nationaux, ce qui rend du même coup les produits en provenance des pays du Sud moins compétitifs. Cela a aussi pour effet de rendre leurs produits artificiellement plus compétitifs sur les marchés internationaux, ce qui fait perdre aux pays du Sud leur avantage comparatif, c'est-à-dire leurs faibles coûts de production (Oxfam International, services de recherche, 2002). De plus, les subventions agricoles ont un effet distorsif sur le marché et feraient chuter les cours boursiers, comme l'illustre bien l'exemple du coton (Hazard, 2005). En plus des subventions directes aux agriculteurs, certaines mesures en vigueur dans les États du Nord (des règles sanitaires strictes auxquelles les pays du Sud n'ont pas les moyens de souscrire, par exemple) restreignent implicitement les importations de produits agricoles en provenance des pays du Sud. De surcroît, les taxes progressives imposées par plusieurs pays du Nord sur certains produits favorisent la persistance de la spécialisation des pays du Sud dans le commerce de produits primaires. Ainsi, les produits agricoles transformés exportés au Japon et au Canada sont sujets à des tarifs trois fois plus élevés que les produits non transformés. À titre d'exemple, le cacao est soumis à des droits d'importation de 1,5 % pour les fèves, de 9 % pour le beurre, et de 12 % pour la liqueur et la poudre de cacao (Maes, 2001). De plus, le marché de plusieurs produits agricoles (coton, café, cacao...) est dominé

par quelques multinationales, ce qui influence les prix à la baisse. Selon Barrat Brown et Adam (1999), ce contrôle oligopolistique contraindrait d'ailleurs les petits producteurs du Sud à vendre leurs produits à rabais, faute de concurrence entre acheteurs. De plus, la présence de plusieurs petits intermédiaires entre les producteurs et les exportateurs ferait diminuer le prix obtenu par les petits paysans pour leur production et l'absence de moyen de transporter cette production contraindrait les producteurs à vendre à ces intermédiaires.

Si les inégalités structurelles entre pays du Nord et du Sud sont évidentes en ce qui a trait au commerce, le rôle du commerce international lui-même pour le développement est remis en cause par plusieurs auteurs et institutions. La Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED), qui est considéré en quelque sorte comme la voix des États du Sud au sein des Nations Unies, considère ainsi que : « Le commerce international est un outil essentiel pour la réduction de la pauvreté dans tous les pays en développement, mais les liens entre l'un et l'autre ne sont ni simples ni automatiques » (CNUCED, 2004, p.1). Selon la CNUCED en effet, si la baisse des exportations s'accompagne presque toujours d'une recrudescence de la pauvreté, une augmentation des exportations ne se traduit pas nécessairement par un recul de la pauvreté (CNUCED, 2004, p.10). Selon la CNUCED, le commerce international peut être un vecteur de développement dans les pays du Sud, mais à condition qu'il soit mis à profit par les États et qu'il permette de développer le marché intérieur :

Pour que la croissance économique profite à tous, elle doit être fondée non seulement sur l'essor des exportations, mais encore sur une expansion générale des activités rémunératrices [...] Il faut à la fois accroître les exportations et les mettre au service du développement du reste de l'économie (CNUCED, 2004, p.8).

Engelhard (1998) va dans le même sens. Selon lui, le modèle de développement tiré par les exportations n'a fonctionné que lorsque les économies des pays étaient déjà suffisamment développées. Il cite en exemple les cas du Japon, de la Corée du Sud, de l'Indonésie, de la Malaisie, et plus récemment, de la Chine, du Vietnam, du Chili et de l'Inde. Selon lui, ces pays ont d'abord soutenu leur économie par des politiques de développement volontaristes et aussi par des mesures protectionnistes importantes. L'accroissement des exportations a donc été précédé d'une première phase de construction de l'économie nationale. Selon lui, si certains pays se sont développés au moyen de l'exportation de produits primaires (Australie, Canada et États-Unis au 19^e siècle, par exemple), dans chaque cas le développement des

exportations a été accompagné d'un développement du marché intérieur, rendu possible par une protection élevée du marché domestique. Pour Engelhard (1998) donc, « imaginer que beaucoup de pays africains pourraient "tirer leur croissance" *uniquement* par les exportations est une illusion » (p.163) et la production pour l'exportation devrait être un des éléments d'une stratégie étatique de développement dans laquelle le développement du marché intérieur serait l'objectif central.

Le développement multidimensionnel

Dans les années 1980-2000, alors que la mondialisation économique et les théories néolibérales du développement révélaient leurs limites et étaient de plus en plus critiquées, sont apparues de nouvelles visions du développement mettant de l'avant sa multidimensionnalité. En 1987 notamment, le rapport Brundtland introduisait la notion de développement durable qui consistait à « s'efforcer de répondre aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs » (cité par Smouts, 2005, p.1). Le concept de développement durable s'est construit *a contrario*, par opposition, au modèle de développement néolibéral et en réponse à la dégradation de l'environnement et à la répartition inégale de la richesse dans le monde. Le concept est politique dans sa critique du modèle de développement néolibéral et aussi dans sa proposition d'un autre modèle de développement. Réformiste, le développement durable ne rejette pas la croissance économique, il « n'implique ni la "décroissance" ni la remise en cause du commerce international, il ne méconnaît pas le lien entre réduction de la pauvreté et croissance économique » (Smouts, 2005, p.6). Mais dans la perspective du développement durable, cette croissance économique doit s'accompagner d'une amélioration des conditions de vie des populations les plus marginalisées (équité intragénérationnelle) et ne doit pas se faire au prix d'une détérioration de l'environnement portant atteinte à la capacité des générations futures de répondre à leurs besoins (équité intergénérationnelle). Bref, le développement durable implique que le développement soit à la fois économique et respectueux de l'environnement et que les fruits du développement économique profitent aux plus pauvres et leur permettent de penser leur avenir.

Depuis le rapport Brundtland, le concept de développement est, le plus souvent, envisagé par les auteurs comme étant multidimensionnel (Brunel, 2004; Sen, 2000; Assogba, 2000; Bartoli, 1999; Lipietz, 1999; Sachs, 1997). Selon Favreau et Fréchette (2002), le développement est ainsi aujourd'hui « plutôt conçu comme une mobilisation économique, sociale et culturelle de toutes les potentialités d'un pays (ou

d'une région, ou d'une communauté locale) autour d'un certain nombre d'objectifs d'amélioration des conditions de vie des populations » (p.31). Assogba (2000) considère, par exemple, que le développement est « un processus par lequel une communauté humaine assure l'épanouissement intellectuel, culturel, spirituel ainsi que le bien-être physique et social de ses membres, en exploitant toutes les potentialités humaines et économiques de la société » (p.114). Dans la même veine, le développement est, pour Brunel (2004) :

un processus de croissance de la richesse et de diversification croissante des activités économiques, engendrant, grâce à une action de redistribution équitable émanant de pouvoirs publics intègres, une capacité de l'ensemble des individus à vivre mieux, à prendre en charge leur destin, à limiter l'insécurité quotidienne, à penser et à organiser l'avenir (pp.90-91).

Les théories du développement local²¹, apparues dans les années 1980, vont dans le même sens mais en introduisant la territorialité dans le débat. Cette théorie, qui s'applique aux processus de développement au Sud mais aussi au Nord, met en effet de l'avant une vision du développement incluant la mise en valeur des ressources locales avec la participation de la population, en intégrant des données des milieux économiques, sociaux, culturels et politiques (Benko, 1998). Dans cette perspective, il faut chercher les sources du développement économique à l'intérieur même des communautés, dans les valeurs dominantes et les pratiques sociales en vigueur, car le milieu local est un facteur de développement (Boisvert, 1996). De manière plus opérationnelle, Doucet et Favreau (1991), considèrent le processus de développement local comme étant caractérisé par :

²¹ Aussi appelé, selon les auteurs, développement endogène, développement territorial, développement par le bas, développement communautaire ou développement auto-centré.

la résolution des problèmes sociaux par un autodéveloppement économique et social de communautés vivant dans un contexte de pauvreté ; une attention sur les problèmes les plus criants liés à l'emploi et au manque d'infrastructures économiques et de services de base ; la mise sur pied d'entreprises communautaires, de coopératives et de groupes d'entraide dans les principaux secteurs de la vie des communautés (logement, travail, services sociaux, etc.) ; le travail en partenariat des principaux acteurs de la communauté locale ; des structures autonomes en partie financées par des sources étatiques et parfois privées ou volontaires (p.14).

Dans les années 1980 apparaît aussi la notion de premier développement. Braudel (1985) avance ainsi que « l'économie de rez-de-chaussée », soit les petits marchés urbains et les petites boutiques d'artisans, constitue le socle de la vie économique et le ressort sur lequel tout développement à une plus large échelle doit s'appuyer. Dans la foulée des travaux de Braudel, Favreau et Fréchette (2002) avancent aussi que le développement à moyenne et grande échelle nécessite un « premier développement » préalable, un développement du tissu économique local, sans lequel le développement à une autre échelle n'est pas possible. Ce tissu économique local est composé des systèmes locaux d'échanges et de l'économie populaire et le développement nécessite une mise en réseau de ces groupements populaires et des microentreprises locales, afin que se développe d'abord, avant le marché intérieur, le marché local. Favreau et Fréchette (2002) considèrent par ailleurs « qu'il est possible à partir de stratégies misant sur l'économie populaire [...] d'amorcer ce premier développement » (p.33). L'économie informelle, considérée dans les décennies précédentes comme un frein au développement dans les pays du Sud est ici plutôt considérée comme un moteur de développement. Cette nouvelle vision de l'économie informelle est d'ailleurs celle qui prévaut actuellement au Bureau international du travail (Maldonado, Gaufray et al., 2001).

2.1.4 Coopération internationale et théories du développement

La périodisation faite par Favreau, Larose et Fall (2004) montre que l'évolution des pratiques de coopération internationale est liée à celle des théories du développement, ainsi qu'aux conjonctures politiques et économiques des différentes périodes historiques (voir Tableau II).

TABLEAU II : COOPÉRATION INTERNATIONALE NORD-SUD (1950-2000)

Caractéristiques	Organisation de la coopération dans les pays du Nord	Organisation de la coopération dans les pays du Sud	Tournant dans les organisations : espace d'innovation
Décennies			
1950-1970	Aide humanitaire Organismes religieux de charité Mission évangélique	Lieux privilégiés : les paroisses Consolidation des églises et aide sociale	Crise des Églises Concile Vatican II
1970-1990	Coopération au développement avec financement public Émergence de la solidarité internationale	Lieux privilégiés : les bidonvilles Petits projets de développement communautaire Intervention sociale : éducation, santé...	Montée d'un tiers-mondisme militant dans les pays du Nord Théologie de la libération Mouvements sociaux
1990-2000	Nouvelles formes de solidarité internationale (jumelages, liens de groupe à groupe entre syndicats, etc.) Coopération au développement	Partenariats entre associations des bidonvilles, municipalités, ONG et PME Développement économique et social local Économie sociale et solidaire	Montée des ONG et des associations (paysannes, de femmes...) dans les pays du Sud Émergence d'une société civile internationale Réseaux internationaux

Tiré de : Favreau, Larose et Fall (2004), p.17.

Dans les années 1950-1970, la coopération internationale était essentiellement humanitaire et dominée par le missionariat. Dans les années 1970-1990, dans la foulée notamment du développement de l'idéologie tiers-mondiste, de nombreuses ONG sont apparues. Les pratiques des Églises se sont aussi transformées vers la coopération au développement dans laquelle le soutien aux coopératives tenait une

place importante. Dans les années 1990-2000, dans la foulée du rapport Brundtland et des autres théories du développement multidimensionnel, dans la foulée aussi de la marginalisation économique croissante des pays du Sud dans la mondialisation malgré plus de 40 ans d'aide au développement, la coopération internationale a pris le virage de la solidarité internationale et de nouvelles formes de coopération Nord-Sud sont apparues. Elles ont pris des formes variées : jumelages entre villes, liens entre syndicats ou coopératives, microcrédit et microfinance. Le commerce équitable s'inscrit dans cette dernière période, celle du développement de nouvelles formes de coopération internationale.

2.2 Commerce équitable

2.2.1 Historique

La pratique du commerce équitable est d'abord née de l'initiative de missionnaires et d'associations religieuses. Selon l'International Fair Trade Association (IFAT, 2003) en effet, les premières initiatives de commerce équitable datent de la fin du 19^e siècle alors que des missionnaires achetaient directement de producteurs du Sud pour vendre à des militants du Nord, éliminant de fait les intermédiaires et contournant la voie commerciale conventionnelle. L'Association européenne de commerce équitable (EFTA)²² attribue quant à elle les origines du commerce équitable aux boutiques d'artisanat mises sur pied aux États-Unis, en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas au milieu du 20^e siècle. Ainsi, vers la fin des années 1940, le Mennonite Central Committee Self Help Crafts vendait des produits artisanaux de communautés pauvres du Sud à la population américaine et la vente servait à financer des projets de développement. À la même époque, une association catholique néerlandaise vendait des produits en provenance du Sud par correspondance. Le commerce équitable – qui n'en porte pas encore le nom – est alors surtout inscrit dans une perspective d'aide et de charité.

Le commerce équitable s'est aussi développé dans le sillage des Indépendances dans les pays du Sud dans les années 1950-1960. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

²² EFTA regroupe 12 centrales européennes d'achats équitables qui forment un forum de coopération pour le développement de produits, le conseil aux producteurs du Sud et l'approvisionnement.

(CNUCED) de 1964 constitue d'ailleurs un moment marquant de la construction du commerce équitable. Les pays du Sud avaient alors clamé « Du commerce, pas de l'assistance » (*Trade, not Aid*) et réclamé que l'aide cède le pas à des réformes du système commercial international qui permettraient aux pays du Sud de s'insérer dans l'économie mondiale. La conférence des non-alignés à Alger en 1973, qui a lancé l'idée d'un Nouvel ordre économique mondial aussi eu une certaine influence sur le développement du commerce équitable. En effet, selon Lemay (2006),

Les deux évènements ont marqué les mouvements tiers-mondistes et la philosophie du CE [commerce équitable] jusqu'à aujourd'hui par l'importance accordée au commerce et en s'opposant à une vision assistancialiste des relations Nord-Sud, même si cette tendance est toujours présente aujourd'hui (p.3).

Les années 1970 voient donc se développer un commerce dit alternatif et à saveur politique, mené cette fois non seulement par des missionnaires et des organisations religieuses, mais aussi par des militants tiers-mondistes et des pacifistes (Lemay, 2006). C'est de cette mouvance que naissent les réseaux des boutiques Artisans du monde et autres boutiques équitables (Boutiques tiers-monde, Magasins du monde, etc.) en Europe qui vendront des produits artisanaux et alimentaires *politiques*. Les produits *politiques* vendus viseront soit à soutenir l'opposition à des régimes (l'artisanat d'organisations d'artisans vivant sous la dictature de Pinochet au Chili, par exemple) ou à soutenir des régimes politiques marginalisés sur la scène internationale (le café du Nicaragua sandiniste, par exemple) (Lemay, 2006). C'est dans ce cadre que les produits alimentaires font réellement leur apparition dans le commerce équitable. L'achat était alors essentiellement politique et militant et la qualité des produits était considérée très secondaire.

Dans l'histoire du commerce équitable, les années 1980-90 sont celles de l'institutionnalisation de la pratique au Nord et de l'apparition de la filière certifiée²³. Les boutiques équitables se multiplient, particulièrement en Europe, et se créent des cadres de concertation et de coordination au plan européen, mais aussi au plan international : Network of European World Shops (NEWS!), European Fair Trade Association (EFTA), International Federation of Alternative Trade (IFAT). Parallèlement à la

²³ La filière présentée précédemment étant dès lors nommée filière intégrée.

commercialisation de produits principalement artisanaux (et alimentaires transformés) dans des boutiques associatives – qui rejoint une frange politisée, mais relativement marginale de la population – s’ajoute aussi, à la fin des années 1980, la commercialisation de produits alimentaires dans la grande distribution (les supermarchés) grâce à un label équitable apposé sur les produits.

À la différence de la filière intégrée, la filière certifiée ne repose pas sur des réseaux de distribution alternatifs et associatifs, mais sur le réseau de distribution conventionnel. Dans la filière intégrée, l’équité du produit est garantie par la boutique qui vend le produit, le consommateur fait confiance à la boutique, qui tient en quelque sorte lieu de marque pour le produit.²⁴ Par contre, dans la filière certifiée, le produit continue d’être identifié par des marques conventionnelles, mais un label apparaît sur l’emballage et c’est à ce label que le consommateur fait confiance pour l’assurer que le produit est équitable. Dans la filière intégrée le lien entre le producteur/artisan et le consommateur est très important : les boutiques mettent de l’avant l’histoire des produits et des producteurs et la conscientisation des consommateurs est une composante essentielle de leur mandat. La filière certifiée a une orientation beaucoup plus commerciale, de développement des marchés, et beaucoup moins politique : l’objectif d’accroissement de la consommation prime sur celui de conscientisation des consommateurs. Dans cette perspective, la qualité des produits prend de l’importance : si la frange politisée de la population acceptait d’acheter des produits de moindre qualité pour soutenir la cause, les consommateurs ciblés par la filière certifiée sont beaucoup plus exigeants en terme de qualité.

C’est en 1988, à l’initiative de Frans VanderHoff, un missionnaire néerlandais basé au Mexique, et Nico Roozen, qui travaillait pour Solidaridad – une organisation œcuménique néerlandaise d’aide au développement pour l’Amérique latine –, qu’est né le label équitable Max Havelaar²⁵. L’idée d’un label était de rendre disponible, dans les lieux habituels d’achats des consommateurs et dans le cadre de

²⁴ Dans la filière intégrée, ce ne sont pas les produits qui sont certifiés, mais les organisations qui sont accréditées. L’International Federation for Alternative Trade (IFAT) est l’organisme accréditant les organisations de commerce équitable (OCÉ). Il a été créé en 1989, est basé à Amsterdam et regroupe près de 150 membres issus de 47 pays de tous les continents. Ses membres sont à la fois les groupes de producteurs, les exportateurs du Sud et les OCÉ du Nord qui adhèrent aux principes du commerce équitable et à un code de conduite. IFAT procure à ses membres de l’information sur le marché, le marketing, le réseau, les opportunités de développement de produits, etc.

²⁵ Du nom du personnage principal d’un roman néerlandais qui dénonçait l’oppression des petits paysans dans l’ancienne colonie néerlandaise d’Indonésie.

marques connues de ceux-ci, des produits issus du commerce équitable. L'idée était aussi et surtout d'accroître les volumes commercialisés afin que les producteurs du Sud en bénéficient davantage. Suite à l'initiative Max Havelaar, d'autres organisations de labellisation sont nées, dont Transfair et Fair Trade Mark.²⁶ Elles se sont regroupées au sein du Fair Trade Labelling Organisation (FLO) en 1997, mais ont conservées leur appellation d'origine pour des raisons pratiques. Elles utilisent cependant des normes ou des critères²⁷ de certification communes élaborées sous l'égide de FLO.

2.2.2 Commerce équitable et théories du développement : ancrages théoriques

L'historique du commerce équitable révèle que la pratique, tout en proposant des innovations non négligeables, s'inscrit dans la continuité des stratégies de coopération internationale et des théories du développement des quatre dernières décennies et a évolué avec celles-ci. Des liens existent ainsi entre la théorie du commerce équitable, l'analyse marxiste du sous-développement, les théories tiers-mondistes et la théorie du développement durable.

Les concepts d'échange inégal et de détérioration des termes de l'échange, éléments centraux autour desquels s'est construite la pratique du commerce équitable, sont ainsi directement tirés de l'analyse marxiste. Le commerce équitable s'est en effet construit en tant que réponse à un marché international considéré structurellement défavorable aux pays du Sud.

Quant aux ancrages du commerce équitable avec les théories tiers-mondistes du développement, ils sont particulièrement décelables dans le penchant explicite du commerce équitable pour les coopératives. En effet, le commerce équitable est, dans sa construction théorique, un moyen pour les producteurs marginalisés du Sud de tirer profit du commerce international pour leur développement et, parmi les moyens prônés pour permettre aux producteurs de tirer profit du commerce équitable, les regroupements de type coopératif – qui ont notamment la responsabilité de gérer la prime équitable – sont centraux.

²⁶ Outre les Pays-Bas, plusieurs pays européens ont maintenant un organisme de labellisation nationale et commercialisent les produits équitables dans les grandes surfaces : la Belgique, la Suisse, le Luxembourg, l'Allemagne, l'Italie, la Grande-Bretagne. En Amérique du Nord, les États-Unis et le Canada ont maintenant aussi un organisme de labellisation équitable et la commercialisation dans les grandes surfaces est en progression.

²⁷ La plupart des textes en français consultés traduisent le terme anglais *standard* par critère, mais d'autres utilisent le terme « norme ». Nous utiliserons ci-après surtout le terme « norme ».

Ainsi, dans la filière certifiée, une des normes minimales des Organisations de commerce équitable (OCÉ) du Nord pour choisir leurs organisations partenaires au Sud est que les producteurs soient organisés en regroupement de type coopératif. Dans la filière intégrée aussi, il faut que les organisations aient un fonctionnement « collectif, participatif et transparent » (site d'Artisans du monde, www.artisansdumonde.org, consulté en mai 2006). Il faut cependant mentionner que les OCÉ reconnaissent la diversité des organisations du Sud et ne requièrent pas de ces organisations la forme coopérative formelle pour commercialiser leurs produits sur les marchés équitables. Les organisations doivent cependant démontrer qu'elles ont un fonctionnement *de type coopératif*, c'est-à-dire qu'elles sont coopératives dans le sens premier du terme (une entreprise jumelée à une association), qu'elles sont de nature démocratique (fonction participative) et qu'elles sont à même de contribuer au développement social et économique de leurs membres et de la communauté (fonction redistributive).

Small farmers can join Fairtrade if they have formed organisations (in co-operatives, associations or other organisational forms) which are able to contribute to the social and economic development of their members and their communities and are democratically controlled by their members (FLO, 2004, p.2).

Les ancrages théoriques du commerce équitable sont aussi importants avec les théories du développement durable. En fait, dans les discours du commerce équitable concernant le développement, le concept de développement durable est omniprésent. Ainsi, la définition commune que se sont donnée les organisations internationales de commerce équitable en 2001 associe sans équivoque commerce équitable et développement durable dans les pays du Sud.

Le commerce équitable est un partenariat commercial, basé sur le dialogue, la transparence et le respect, qui vise plus d'équité dans le commerce international. Le commerce équitable contribue au *développement durable* [c'est nous qui utilisons l'italique] en proposant de meilleures conditions commerciales aux producteurs marginalisés, essentiellement dans les pays du Sud, et en sécurisant leurs droits (FINE²⁸, Définition officielle 2001).

De plus, la vision du développement adoptée par les acteurs du commerce équitable rejoint largement la perspective du développement durable. Ainsi, on prône le développement économique des communautés en offrant un débouché rémunérateur, stable et – si possible – croissant pour les produits de catégories d'individus parmi les plus défavorisées dans les pays du Sud (petits producteurs agricoles, petits artisans et travailleurs sur de grandes plantations principalement). Le commerce équitable, comme le développement durable, est profondément réformiste, comme le révèle d'ailleurs ce commentaire des fondateurs du label Max Havelaar :

Le mouvement pour un commerce équitable ne remet pas en cause l'économie de marché en soi, en revanche, il en attend quelque chose de positif, il veut en corriger fondamentalement les effets secondaires de façon à ce que les répercussions sociales soient toutes autres (Roozen et VanderHoff, 2002, p.239).

Le commerce équitable prône aussi un développement qui ne soit pas néfaste pour l'environnement. La transition des producteurs vers la culture biologique est donc fortement encouragée. Par conséquent, une très grande proportion des produits équitables vendue sur les marchés occidentaux est biologique. Enfin, le commerce équitable prône un commerce qui permette le développement social et humain. Des critères de respect des droits humains sont imposés pour pouvoir commercialiser dans le circuit équitable : les producteurs ne doivent pas, par exemple, avoir recours au travail forcé ni au travail des enfants. De plus, les producteurs doivent être regroupés en organisations démocratiques au sein desquelles l'adhésion est libre et volontaire, sans discrimination ethnique, religieuse, de genre, ou autre. Aussi, au prix payé pour les produits équitables par les Océans s'ajoute le plus souvent une prime équitable payée aux organisations de producteurs et destinée à financer des projets collectifs, le plus souvent

²⁸ FINE regroupe les quatre organisations internationales de commerce équitable: Fairtrade Labelling Organisation (FLO), International Federation for Alternative Trade (IFAT), Network of European WorldShops (NEWS), European Fair Trade Association (EFTA).

sociaux. Bref, les trois composantes du développement durable (économique, sociale et environnementale) sont réunies dans le discours théorique du commerce équitable.

2.2.3 Le commerce équitable comme mouvement social

Le commerce équitable a aussi la particularité d'être considéré, par certains auteurs, comme un mouvement social.

De manière générale, les mouvements sociaux peuvent être définis comme « des tentatives spontanées et collectives de faire progresser les intérêts communs ou d'atteindre des objectifs fixés au travers d'organisations spécifiques qui représentent l'idéologie du mouvement » (Develtere, 1998, p.41). Le concept de mouvement social réfère à une large palette d'initiatives : de macro mouvements organisés autour de grands thèmes (le mouvement altermondialiste, par exemple) à des mouvements plus circonscrits (mouvement de quartier, etc.).

Le caractère de macro mouvement du commerce équitable découle de la nature politique globale de son discours, des modifications substantielles des rapports sociaux qu'il propose, particulièrement des rapports Nord-Sud (Gendron, 2004; Buccolo, 2000; Johnson, 2001; Malservisi et Faubert-Mailloux, 2000; Perna, 2000). Ainsi, Gendron (2001) avance que « [s]ur le plan théorique, le mouvement du commerce équitable se pose en renouvellement paradigmatique fondamental de l'acte économique » et qu'il « préside à une redéfinition fondamentale de l'acte économique qu'il investit d'un contenu sociopolitique » (p.179).

Non seulement ce mouvement reconnaît la dimension inégale de l'échange aux échelles micro et macroéconomiques, non seulement il questionne la thèse de l'utilité marginale et la théorie des avantages comparatifs, mais il propose en plus d'intégrer à l'échange une signification sociale et une dimension éducative (Idem).

Il est aussi intéressant de noter que, en aval, la pratique du commerce équitable a influencé d'autres mouvements militants. Ainsi, des mouvements paysans, menés par la section Développement international de l'Union des producteurs agricoles du Québec (UPA-DI), ont lancé en 2003 le Mouvement

pour une agriculture équitable (Maé-Maé)²⁹, un mouvement international revendiquant notamment le droit des États de protéger leurs marchés nationaux au nom de la souveraineté alimentaire et du maintien de l'agriculture familiale (par opposition à la libéralisation des marchés agricoles en négociation à l'OMC). Le commerce équitable a aussi inspiré des luttes pour plus d'équité dans le commerce telle la campagne *Make Trade Fair* d'Oxfam International qui revendique notamment une plus grande libéralisation des marchés du Nord aux produits agricoles du Sud dans le cadre des négociations du cycle de Doha de l'OMC. Les objectifs poursuivis par ces différents mouvements diffèrent, mais ils réclament tous une plus grande équité dans le commerce. Bref, le commerce équitable semble être un concept mobilisateur pour les mouvements sociaux.

Au plan micro, le commerce équitable, particulièrement dans la filière certifiée, est souvent présenté comme le fruit d'une mobilisation de producteurs du Sud, d'un mouvement social. Ainsi, dans la filière certifiée, l'initiative est attribuée à la coopérative de caféiculteurs UCIRI au Mexique, initiative à partir de laquelle se seraient mobilisées les organisations du Nord autour de la création d'un label (Roozen et VanderHoff, 2001). Les liens entre les organisations du Sud inscrites dans le commerce équitable et les mouvements sociaux locaux et nationaux n'ont cependant jamais été, à notre connaissance, étudiés empiriquement. Néanmoins, dans la mesure où le commerce équitable s'appuie sur des regroupements de type coopératif au Sud, la question de son inscription dans les mouvements sociaux locaux est intéressante. Favreau (2003) considère ainsi que le commerce équitable s'inscrit dans un large mouvement pour une économie au service de l'homme, sociale et solidaire, mais doit d'abord être considéré « comme une mobilisation sociale à partir des besoins des populations (nécessité), à partir des aspirations de ces populations à une identité propre et à partir d'un projet de société (démocratique et équitable) porté par les mouvements sociaux qui l'animent » (p.8). Les groupements populaires, les coopératives et les autres organisations collectives inscrites dans le commerce équitable sont ici considérés comme faisant partie d'un mouvement social. À propos du lien entre coopératives et mouvements sociaux plus particulièrement, les propos de Develtere (1998), reproduits ci-bas, sont éclairants.

²⁹ Maé-Maé signifie donner en langue sénégalaise wolof.

L'histoire de la coopération moderne nous enseigne qu'elle [la coopération] est intrinsèquement liée aux autres mouvements sociaux. Ces mouvements sont les mouvements ouvriers ou paysans, les mouvements nationalistes, les mouvements sociaux, religieux et même les mouvements politiques. Ils sont souvent à l'origine des mouvements coopératifs (p.53).

Compte tenu des propos de Favreau (2003) et de Develtere (1998) et du fait que cet aspect a été, jusqu'ici, peu étudié par des recherches empiriques, nous tenterons, dans le cadre de nos études de cas, de recueillir des données quant aux liens entretenus par les organisations étudiées avec les mouvements sociaux locaux, notamment les mouvements coopératifs et paysans.

2.2.4 Le commerce équitable en pratique

Le commerce équitable est un réseau commercial Sud-Nord à l'intérieur duquel les relations marchandes et les paramètres des échanges (prix, délais de livraison, qualité, etc.) sont déterminés par des considérations et des objectifs économiques, mais aussi par des considérations sociales et environnementales. Les acteurs principaux de ce réseau commercial sont généralement de nature associative, soit généralement – mais pas toujours – des ONG au Nord et des regroupements de type coopératif au Sud. Ils s'engagent chacun de leur côté à respecter certains principes et certaines normes qui découlent de ces principes.

La filière certifiée

Dans la filière certifiée, les Organisations de commerce équitable (OCÉ) du Nord s'engagent à respecter des normes générales qui touchent principalement le fonctionnement commercial (contractualisation, délais de paiement, préfinancement, etc.) et aussi les normes spécifiques par produit (particulièrement le prix).³⁰ Premièrement, au Nord, des importateurs, distributeurs et détaillants s'engagent à payer les produits à un prix équitable, c'est-à-dire à un prix proportionnel au travail fourni, qui permet un niveau de vie décent aux producteurs et à leurs familles et qui met ces derniers à l'abri des spéculations boursières. Ainsi, pour les produits dont les prix sont déterminés par le marché boursier international (le café, le cacao et le sucre, par exemple), le prix équitable est fixé par les organisations du

³⁰ Les normes générales et spécifiques (par produit) sont exposés dans divers documents de FLO, dont notamment FLO (2004). *Fairtrade Standards for Fresh Fruit (except bananas) and Fresh Vegetables*, consulté sur le site de FLO en mai 2005: www.fairtrade.net

Nord en concertation avec les producteurs du Sud par rapport à ce marché. Les prix offerts par le commerce équitable pour ces produits sont toujours supérieurs à ceux du marché (au minimum le même prix, avec en plus une prime équitable) et un prix minimum garanti. Ce prix minimum doit permettre de couvrir les coûts de production (économiques, humains, sociaux et écologiques) et permettre aux producteurs d'avoir un niveau de vie décent. Les prix ne peuvent s'abaisser en dessous du prix minimum garanti, peu importe les prix offerts par le marché conventionnel. Pour les autres produits, l'artisanat par exemple, le prix équitable est fixé par les organisations du Nord en concertation avec les producteurs du Sud en fonction de l'évaluation des coûts de production réels, mais n'a pas à tenir compte d'un quelconque prix fixé par le marché boursier international.

Le prix juste³¹ doit non seulement couvrir le coût de la matière première, des moyens de production et du temps de travail, mais aussi les coûts sociaux et environnementaux. Il doit en outre assurer un bénéfice, qui peut par exemple être versé en espèces aux producteurs ou être affecté au groupement, à l'amélioration écologique, à l'organisation associative ou à la promotion féminine (de Cenival, 1998, p.23).

Deuxièmement, les OCÉ du Nord s'engagent à acheter avec le minimum d'intermédiaires (voir la Figure I qui illustre cet élément en ce qui concerne le café). La marge de profit récupérée par l'élimination des intermédiaires au Sud sert théoriquement à accroître le prix payé aux producteurs sans augmenter de façon trop importante les prix de vente dans les pays du Nord.

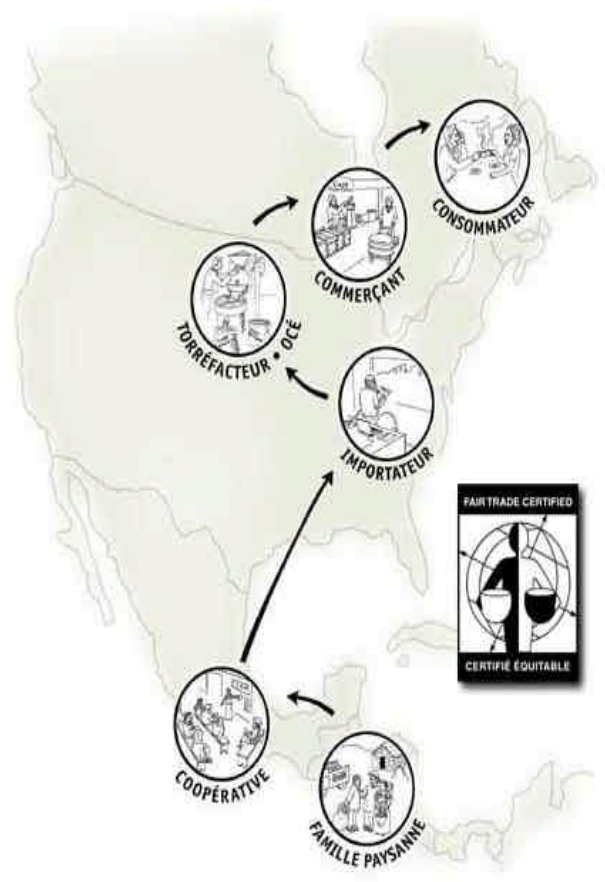
³¹ La notion de prix juste a été remplacée par celle de prix équitable dans les dernières années, particulièrement en raison de la difficulté d'opérationnaliser le concept de justice dans les prix.

FIGURE I : LE CAFÉ ET LES INTERMÉDIAIRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

La route conventionnelle



La route équitable



Source : www.equiterre.qc.ca

Troisièmement, les organisations de commerce équitable du Nord s'engagent, sur demande des producteurs, à acheter une partie de la production avant la livraison. Ce paiement à l'avance ou préfinancement, constitue entre 40 et 60 % du prix total. Le préfinancement de la production dans la filière équitable est justifié par les acteurs du Nord par le désir de diminuer l'endettement des producteurs.³² Quatrièmement, les organisations de commerce équitable du Nord s'engagent à établir une relation commerciale durable et contractualisée, sur plusieurs années (généralement trois ans ou plus), avec les producteurs. L'objectif est de permettre aux producteurs de planifier leurs opérations sur une plus longue période et de leur permettre de réinvestir dans le développement de leur organisation et/ou de leur communauté/localité.

Pour commercialiser les produits des organisations du Sud dans la filière équitable, les organisations du Nord demandent aux producteurs du Sud de se conformer à certains principes et aux normes en découlant. Dans la filière certifiée, des normes ont ainsi été développées spécifiquement pour les producteurs du Sud.³³ Ces normes concernent le développement social, le développement économique, le développement environnemental et les conditions de travail. Il existe des normes minimales, que les organisations doivent remplir pour accéder à une première certification, et des normes de progrès, que les organisations doivent mettre en œuvre pour conserver leur certification.

Les normes minimales concernant le développement social incluent le potentiel de développement local que possède l'organisation, le type de producteurs ciblés (petits producteurs), le type d'organisation privilégié (démocratique, transparente et participative), et la non-discrimination (selon le genre, l'ethnie, la religion, les opinions politiques, l'origine sociale, etc.) au sein de l'organisation. Les normes de progrès suggèrent une amélioration par rapport aux normes minimales, soit par exemple un accroissement de la transparence, du contrôle démocratique exercé par les membres au sein de l'organisation, des programmes de discrimination positive favorisant les minorités pour le recrutement du personnel.

³² Dans le cas des petits producteurs agricoles dans les pays du Sud, ceux-ci ont peu accès au crédit formel et ont par conséquent souvent recours au crédit informel, parfois à des taux d'intérêts si élevés qu'on peut les qualifier d'usuraires.

³³ FLO (2004). *Fairtrade Standards for Fresh Fruit (except bananas) and Fresh Vegetables*, Part A - Generic Fairtrade Standards for Small Farmer's Organisations, version mai, pp.3-8.

Les normes minimales concernant le développement économique incluent la capacité des organisations du Sud à gérer les activités d'exportation (et à respecter les normes de qualité) et la prime équitable. Les normes de progrès indiquent que l'organisation doit être en mesure de graduellement prendre de plus en plus de responsabilités dans l'activité d'exportation et d'y être de plus en plus efficace.

Les normes minimales concernant le développement environnemental incluent que les producteurs doivent se conformer aux règles nationales et internationales régissant l'utilisation de pesticides et la protection des eaux, des forêts naturelles et des écosystèmes protégés, ainsi que l'érosion et la gestion des déchets. Une liste des pesticides interdits est fournie. Les normes de progrès indiquent que les producteurs doivent développer un plan de gestion intégrée des ressources. Aussi, les producteurs sont encouragés à se tourner vers l'agriculture biologique.

En ce qui concerne les normes sur les conditions de travail, elles s'appuient sur les conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT). Le travail forcé et le travail des enfants³⁴ sont notamment interdits. Les plantations ou les paysans employant plusieurs personnes doivent offrir des conditions de travail sécuritaires et des salaires égaux ou supérieurs au salaire minimum ou à ceux pratiqués dans la région et doivent aussi assurer le droit à la libre association et à la négociation collective.

La filière certifiée concerne surtout des produits agroalimentaires non transformés. Le café, le cacao, le sucre, le miel, le riz et les fruits sont les produits les plus connus. Cette liste n'est cependant pas exhaustive, les acteurs travaillent à ajuster les règles pour inclure de nouveaux produits. Les fleurs et le coton, par exemple, font partie des produits disponibles depuis peu sur les marchés équitables.

La filière intégrée

Dans la filière intégrée, ce ne sont pas les produits qui sont certifiés, mais les organisations qui sont accréditées équitables. Dans cette filière, les engagements sont moins normés que dans la filière certifiée. Néanmoins, les acteurs de cette filière se réclament des mêmes principes (prix équitable, préfinancement,

³⁴ Bien que les documents officiels des normes du commerce équitable n'en fassent pas mention, le travail des enfants sur les fermes familiales est généralement considéré par FLO plutôt comme un apprentissage que comme un travail. Cet apprentissage ne doit cependant pas nuire à l'éducation des enfants (ils doivent pouvoir continuer d'aller à l'école) et la charge de travail doit être adaptée à l'âge de l'enfant.

relation à long terme, accès direct au marché, etc.) et les organisations partenaires du Sud sont choisis en fonction d'un certain nombre de critères qui s'apparentent aux normes minimales établies par FLO :

Les producteurs sont issus de pays ou de régions défavorisés. Ces organisations ont un fonctionnement collectif, participatif et transparent. Elles agissent en faveur d'un développement humain durable du point de vue social, économique et environnemental. Elles assurent des conditions de travail et de rémunération décentes. Elles ont des projets sociaux. Les produits sont commercialisables. (Site d'Artisans du monde, <http://www.artisansdumonde.org>, consulté en mai 2006).

L'objectif au Sud demeure donc essentiellement le même d'une filière à l'autre, soit favoriser le développement par le biais d'une relation commerciale plus équitable. La différence dans la filière intégrée réside plutôt dans l'évaluation et le contrôle. Ainsi, selon Lemay (2006),

depuis les débuts de celle-ci [la filière intégrée], on se basait sur l'idée de relations commerciales solidaires et reposant sur la confiance réciproque plutôt que le contrôle [...] Cette filière ne repose pas sur l'idée de certification de produits équitables, mais on y a plutôt développé l'autoévaluation et la surveillance par les pairs (p.25).

De façon générale, la filière intégrée concerne des produits artisanaux et des produits agroalimentaires transformés, les fruits séchés ou les produits de karité, par exemple. Mais il existe certains recoupements avec la filière certifiée puisque plusieurs boutiques équitables vendent aussi des produits agricoles non transformés (bananes équitables dans les Magasins du Monde suisses, par exemple) ou des produits phares de la filière certifiée (café, chocolat, sucre). Dans la plupart des cas, les boutiques équitables qui vendent ces produits choisissent des produits certifiés, mais il arrive que ce ne soit pas le cas. La boutique Ten Thousand Villages à Ottawa (Canada) vend, par exemple, du café *San Miguel Coffee* (Level Ground) qui n'est pas certifié mais qui est produit par un membre d'IFAT avec lequel ils entretiennent des relations commerciales datant d'avant le développement de la certification équitable au Canada. Au contraire, la boutique Dix Mille Villages de Montréal a choisi, en dehors des produits artisanaux qui constituent la majorité de son offre en magasin, d'offrir le plus possible des produits certifiés.

Le fonctionnement des deux filières au Sud sera un des éléments qui seront abordés dans le cadre de notre recherche puisque nous entendons étudier une organisation de producteur inscrite dans la filière certifiée et une autre dans la filière intégrée.

2.3 Commerce équitable et développement : revue de littérature

Les discours sur le commerce équitable sont actuellement plutôt normatifs, idéologiques et militants. De fait, la plupart des écrits existants traitant du commerce équitable sont le fait d'ONG et d'organisations militantes, malgré que l'on trouve de plus en plus de littérature théorique sur le sujet. Au plan empirique, le commerce équitable demeure un champ de recherche relativement nouveau, les études traitant de l'impact du commerce équitable sur le développement ont, jusqu'à présent, été peu nombreuses et ont surtout été le fait d'organisations du Nord impliquées dans le commerce équitable.

2.3.1 Littérature théorique et études empiriques : éléments de convergence et de divergence

Le commerce équitable offre une meilleure rémunération et des revenus plus stables aux petits producteurs que ne le fait le circuit conventionnel du commerce international. Certains auteurs avancent que le prix offert par la filière équitable est susceptible d'avoir un effet à la hausse sur le prix moyen offert au producteur dans la filière conventionnelle en mettant les producteurs en meilleure position pour négocier avec leurs intermédiaires (Gendron, 2004 ; Barrat Brown et Adam, 1999). Les études empiriques consultées présentent des résultats contrastés à cet égard. Dans le cas des produits artisanaux, les prix obtenus sur les marchés équitables ne sont pas nécessairement plus élevés que ceux obtenus des autres acheteurs (Fédération des Artisans du monde, 2004). Dans le cas des produits agroalimentaires, il apparaît que les prix obtenus des acheteurs équitables sont généralement supérieurs aux prix conventionnels, particulièrement en période de baisse des cours sur les marchés boursiers, mais que la plupart des producteurs n'écoulent qu'une très petite partie de leur production sur les marchés équitables (aussi peu que 3 % dans certains cas). Pour Barrat Brown et Adam (1999) cependant,

même si les chiffres du commerce équitable restent modestes, ses effets ne sont pas négligeables. Tout d'abord, si une partie seulement de la production d'un agriculteur ou d'un artisan est affectivement achetée par le commerce équitable, c'est cette partie, achetée à des prix plus élevés, avec des ventes garanties et souvent un préfinancement, qui assure la stabilité et la prévisibilité des revenus et permet d'améliorer l'éducation, la santé, la production [Aussi,] le pourcentage acheté par le commerce équitable a parfois pour conséquence, en réduisant les quantités disponibles pour les acheteurs habituels, d'obliger ces derniers à payer un meilleur prix aux producteurs (pp.115-116).

Pour Johnson (2002), de l'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire, le préfinancement est la partie du commerce équitable qui est la plus porteuse pour les petits producteurs et l'obligation de préfinancement par l'importateur est souvent plus appréciée que le prix juste par les

producteurs du Sud, car cela les place dans une position plus confortable pour négocier avec les acheteurs conventionnels. Pour Gendron (2004) aussi, le préfinancement est un aspect important du commerce équitable car la portion de la production vendue sur le marché équitable, et le préfinancement obtenu pour cette portion, permet aux producteurs de stabiliser et de prévoir leurs revenus. Dans le cadre d'une conférence en juin 2005, Mme Gendron a cependant affirmé que le préfinancement était un des critères les moins respectés dans le commerce équitable.³⁵ Quant aux études empiriques consultées, elles ne se sont penchées sur cet aspect que pour indiquer, de façon générale, un accès facilité au crédit pour les organisations (Pérezgrovas Garza et Cervantes Trejo, 2002; Ronchi, 2002 ; Aranda et Morales, 2002 ; Collinson, Burnett et Agreda, 2000 ; Collinson et Leon, 2000).

Pour Gendron (2004), l'intégration des producteurs au réseau du commerce équitable leur permet aussi d'avoir accès à de nouvelles techniques susceptibles d'améliorer la qualité de la production et d'ainsi renforcer leur compétitivité sur le marché conventionnel et sur le marché international (p.16). Barrat Brown et Adam (1999) considèrent aussi que le processus éducatif qu'implique le commerce équitable, soit la formation des membres des organisations du Sud aux pratiques commerciales et à la planification financière, ainsi que l'adoption de technologies adaptées et acceptées par les populations locales, est particulièrement important pour renforcer les capacités des producteurs. Selon ces auteurs,

l'assistance et la formation fournies par le commerce équitable donnent parfois aux coopératives de producteurs la confiance nécessaire pour court-circuiter les intermédiaires et réaliser plus de bénéfices grâce à un contrôle accru de la production et des processus commerciaux (pp.115-116).

Il est cependant à noter que cela ne semble cependant pas être une caractéristique unique au commerce équitable puisque Engelhard (1998) fait la même remarque à propos de la production conventionnelle pour l'exportation. En effet, selon lui, « les capacités acquises à l'exportation, en termes de marché et de production, ont presque toujours des retombées favorables sur la production à usage interne » (p.163).

³⁵ Conférence sur le commerce éthique et équitable dans le cadre de l'Université d'été organisée par le Groupe d'économie solidaire du Québec (GESQ) à l'Université du Québec à Montréal (UQAM) les 9 et 10 juin 2005.

La littérature théorique sur le commerce équitable s'est jusqu'ici peu penchée spécifiquement sur la contribution de la pratique au développement local. Les études de cas réalisées par des chercheurs du *Natural Resources and Ethical Trade Programme (NRET)*³⁶ ont néanmoins constaté que le commerce équitable, en raison de l'accroissement des revenus des producteurs, permet le développement de nouvelles microentreprises et donc contribue à la création de nouvelles possibilités de création de richesses. Le commerce équitable permettrait aussi, selon ces chercheurs, de créer de nouveaux emplois, notamment en raison des besoins de main d'œuvre accrus pour la production biologique (Collinson, Burnett et Agreda, 2000 ; Collinson et Leon, 2000 ; Malins et Nelson, s.d. ; Malins et Blowfield, s.d. ; Blowfield et Gallet, s.d.).

Dans la littérature théorique, la prime équitable est présentée comme l'instrument principal du développement dans le commerce équitable. Les études empiriques réalisées à ce jour ont cependant révélé que cette prime au développement local est utilisée de façon inégale d'un regroupement à l'autre. Ainsi, au Chiapas (Mexique), une partie de la prime est utilisée de façon récurrente pour payer des agents de développement pour la production biologique, alors que le reste a été utilisé une année pour acheter de l'équipement visant à améliorer la qualité du produit et l'année suivante pour rénover les bureaux de la coopérative (Perezgrovas Garza et Cervantes Trejo, 2002). Au Pérou, elle a notamment été utilisée pour financer la mise sur pied d'une organisation de microcrédit et pour la construction d'un entrepôt (Collinson, Burnett et Agreda, 2000), alors qu'au Ghana elle a été utilisée pour payer les frais de certification équitable (Blowfield et Gallet, s.d.).

2.4 Pertinence de la recherche

Notre recherche s'intéresse au commerce équitable au Burkina Faso à partir de la perspective de son potentiel de transformation sociale et de sa contribution au développement local. Notre recherche s'inscrit dans le cadre d'études de second cycle en développement régional dans un contexte où le

³⁶ Le NRET fait partie du Natural Resources Institute (NRI), à l'Université de Greenwich en Grande-Bretagne. Pour connaître les fondements de ce thème de recherche, voir Natural Resources Institute (1999). Il est possible de consulter sur le site internet du NRET (www.nri.org/nret) les versions préliminaires des études de Malins et Nelson sur le coton biologique et équitable en Ouganda, de Malins et Blowfield sur les fruits séchés en Ouganda et de Blowfield et Gallet sur les bananes au Ghana, mais les versions finales de ces documents ne sont pas actuellement disponibles.

développement local, les innovations sociales et économiques et les conditions de ces innovations font partie des nouveaux intérêts de recherche dans ce domaine. Nous considérons donc que notre recherche, qui prend pour base les théories du développement régional sous l'angle des innovations sociales et économiques, s'inscrit aussi dans le développement d'un nouveau capital de connaissance en développement régional. Ainsi, c'est dans la perspective de la contribution de la pratique au développement local que nous effectuerons deux études de cas d'organisations fédératives inscrites dans le commerce équitable au Burkina Faso.

Notre projet de recherche participe aussi d'une mouvance scientifique dans la recherche d'alternatives de développement, dans la réflexion sur la place du local et des régions dans le développement national, ainsi que dans la réflexion sur les liens entre la démocratie locale et le développement. Notre recherche s'inscrit ainsi dans le cadre de comparaisons interrégionales grâce aux travaux de Youssouf Sanogo (CECI et CRDC) sur l'économie populaire en Guinée et au Mali et sur le commerce équitable (coton) au Mali (CECI et CRDC). Elle s'inscrit aussi dans le cadre de comparaisons internationales puisqu'elle participe d'une vaste enquête intitulée *Le commerce équitable comme innovation sociale et économique : performance sociale et renouvellement des pratiques économiques*.³⁷

³⁷ Voir note de bas de page no 13.

CHAPITRE III. MÉTHODOLOGIE

En s'appuyant sur les théories du développement durable, du développement local et de l'économie sociale, cette recherche tente d'appréhender la contribution réelle et potentielle du commerce équitable au développement.

3.1 Stratégie de recherche

Notre démarche de collecte de données est essentiellement qualitative, c'est-à-dire qu'elle se concentre « sur l'analyse des processus sociaux, sur le sens que les personnes et les collectivités donnent à l'action, sur la vie quotidienne, sur la construction de la réalité sociale » (Deslauriers, 1991, p.6). Au cours de cette recherche, nous nous intéressons particulièrement au sens que les producteurs et leurs familles donnaient au commerce équitable et à leur capacité de tirer profit du commerce équitable pour leur développement. Notre recherche s'est aussi fondée sur l'idée que le changement social peut être étudié par le biais de ses micromanifestations. « Si la société se livre à des expériences de changement, elle procède ordinairement à petite échelle d'abord, de façon marginale, pour ensuite étendre ces expériences à l'ensemble si elles suscitent l'adhésion » (Deslauriers, 1991, p.12).

Nous avons aussi retenu une approche de recherche synthétique dans laquelle « la théorie peut fournir quelques explications sur la façon dont les concepts sont associés les uns aux autres » et la description entreprise dans la recherche « porte sur les relations entre les concepts et n'en vise pas l'explication » (Fortin, 1996, pp.53-54). La stratégie de recherche synthétique permet de comprendre un système dans son ensemble, ainsi que ses influences internes ou externes (Gagnon, 2005). Par contre, l'approche synthétique ne permet pas de contrôler les paramètres de l'objet étudié (Contandriopoulos et al., 1990). La plus connue des méthodes de recherche synthétiques est l'étude de cas, qui permet d'étudier une organisation complexe et de bien comprendre son fonctionnement tout en le reliant à son contexte (Gagnon, 2005).

3.1.1 L'étude de cas

L'étude de cas est la méthode principale de collecte de données retenue dans le cadre de cette recherche principalement en raison de l'état encore peu développé des connaissances sur le commerce équitable en Afrique. Comme les études de cas permettent de détailler un phénomène ou une organisation particulière et permettent d'observer des interrelations possibles entre les variables (Mace et Petry, 2000), il nous apparaissait pertinent pour l'avancement des connaissances d'utiliser cette méthode dans le cadre de notre recherche. En effet, les études de cas permettent de « décrire en profondeur un phénomène de façon à vérifier la vraisemblance des explications théoriques de ce phénomène » (Mace et Pétry, 2000, p. 80).

L'étude de cas se fait normalement dans un contexte peu ou pas contrôlé (Fortin, 1996), ce qui est souvent le cas avec des études de type sociologique. L'étude de cas se fait dans un cadre souple qui permet d'adapter la méthode de recherche et d'analyse au contexte d'étude. Les études de cas comportent cependant une limite importante, celle de ne pas permettre la généralisation (Mace et Pétry, 2000). En effet, comme l'étude de cas aborde un phénomène particulier dans son contexte spécifique, les cas étudiés se prêtent mal à la généralisation. Pour minimiser l'impact de cette limite sur l'analyse, l'étude de cas se doit d'être complète, détaillée et approfondie et se rapporter à un nombre restreint d'objets et d'unités d'analyse (Contandriopoulos et al., 1990).

3.1.2 Les unités d'analyse

Les unités d'analyse sont les éléments qui constituent les fondements de l'analyse. Elles peuvent être déterminées avant l'étude terrain, mais certaines unités d'analyse émergent parfois d'éléments inattendus observés lors de l'étude de cas. Dans le cadre d'une stratégie de recherche qualitative utilisant l'étude de cas, le nombre de cas étudiés peut se limiter à un seul, mais peut aussi être plus élevé. Dans le cadre de cette recherche, nous avons, initialement, privilégié de faire une seule étude de cas d'organisation fédérative inscrite dans le commerce équitable au Burkina Faso, mais avons finalement retenu deux cas à étudier.

3.2 Terrains d'enquête retenus

Le rapport de l'enquête exploratoire effectuée par Lemay (2004) sur le commerce équitable au Burkina Faso indiquait que les cas susceptibles d'être retenus dans l'étude étaient restreints. Seuls deux produits faisant l'objet d'un commerce équitable avaient en effet été identifiés : la mangue fraîche et le karité. Le rapport indiquait aussi que le temps avait manqué pour enquêter sur un troisième produit : les mangues séchées.

Les organisations pouvant être retenues étaient limitées puisque nous avons déterminé qu'elles devaient présenter les caractéristiques d'une organisation fédérative et avoir des activités dans le réseau équitable depuis suffisamment longtemps pour que l'étude permette de révéler, sinon une contribution effective du commerce équitable au développement, au moins des tendances. À notre arrivée sur le terrain, nous avons effectué des entretiens exploratoires et avons déterminé que dans les trois produits identifiés (mangue fraîche, mangue séchée et karité), au moins une organisation répondait aux critères que nous avons retenus. Nous avons cependant choisi de limiter notre recherche à deux études de cas et avons opté, arbitrairement, pour les filières de la mangue fraîche et de la mangue séchée, principalement parce que ces deux filières utilisaient le même produit de base, ce qui nous permettait de miser sur une meilleure compréhension du phénomène.

Dans la filière de la mangue fraîche, il n'existait qu'une seule organisation fédérative commercialisant les produits de ses membres sur les marchés équitables, l'Union fruitière et maraîchère du Burkina Faso (UFMB). La relation avec les partenaires équitables date de 2001, ce qui nous a semblé être un temps, sinon idéal pour l'analyse, du moins suffisamment long pour permettre un certain niveau d'analyse.

Dans la filière de la mangue séchée, il existait plus d'une organisation fédérative commercialisant les produits de ses membres sur les marchés équitables. Nous avons cependant retenu le Cercle des sécheurs (CDS) parce qu'il s'agissait de l'organisation ayant la relation la plus ancienne avec des partenaires équitables (depuis 1988) et que ses membres étaient les pionniers du séchage de la mangue pour les marchés équitables au Burkina.

3.3 Collecte de données

La collecte des données qui seront évaluées ou mesurées se fait à l'aide d'instruments divers. Ces instruments, en recherche qualitative, sont de l'ordre de l'interprétation, de l'interaction ou encore de la construction. Au cours de la présente recherche, trois techniques de collecte de données ont été privilégiées. Il s'agit des entretiens semi-directifs de groupe et individuels, de l'observation participante et de l'analyse documentaire.

3.3.1 L'analyse documentaire

La première partie de notre enquête au Burkina Faso a consisté à recueillir un maximum de documents écrits, sur les filières de la mangue séchée et de la mangue fraîche, sur les organisations étudiées et sur le commerce équitable. Nous avons ainsi recueilli des documents d'analyse de la filière de la mangue (fraîche et séchée) au Burkina Faso (Intermon Oxfam, 2002 ; MEF, 2001 ; SNV, 2000). Nous avons par ailleurs continué à recueillir des documents tout au long de notre enquête, particulièrement des documents fournis par les organisations rencontrées, particulièrement les rapports d'activités (CDS, 2005 ; UFMB, 2003 et 2004 ; COOPAKE, 2002 et 2004), mais aussi certains documents réalisés par des organismes d'appui ou des partenaires (Van der Krabben et Konaté, 2004 ; SNV, s.d.).

3.3.2 Les entretiens semi-directifs

L'entretien semi-directif vise à comprendre le *sens* d'un phénomène tel que perçu par les répondants (Gauthier, 1997). Pour Deslauriers (1991), le principe fondamental de l'entretien en recherche qualitative est « de fournir un encadrement à l'intérieur duquel les répondants exprimeront leur compréhension des choses dans leurs propres termes » (pp.34-35). Les répondants doivent être choisis pour leur qualité d'informateur clé et notre questionnaire doit donc permettre d'orienter la discussion sur certains thèmes identifiés préalablement par une grille d'enquête.

Les informateurs clés

Les informateurs-clés doivent être choisis en fonction de leur expertise et de leur expérience dans les regroupements de producteurs étudiés. Selon Deslauriers (1991), le choix des informateurs est un élément clé d'une bonne cueillette de données par le biais de l'entrevue : « [l]a qualité de la recherche repose sur celle des informateurs » (p.39). Deslauriers considère aussi qu'un bon informateur fait partie

de sa collectivité, y est socialisé, la connaît et y participe, qu'il porte un regard *de l'intérieur* sur la communauté et sur le sujet et non un regard *de l'extérieur*.

Pour effectuer notre cueillette de données au sein de ces groupements, nous avons utilisé une approche qualitative dans laquelle les entretiens semi-directifs avec les producteurs ont occupé une grande place. Nous avons rencontré les responsables des groupements ou des petites entreprises privées, avons fait des entretiens de groupe, ainsi que des entretiens individuels avec des producteurs et/ou transformateurs, ainsi qu'avec des informateurs-clés identifiés au cours de nos visites terrain. Dans tous les cas, notre échantillon était volontaire. Nous avons pris contact avec les organisations ciblées et avec les informateurs clés identifiés et leur avons expliqué la teneur et les objectifs de notre recherche, ainsi que les éléments d'éthique pertinents et leur avons demandé s'ils acceptaient de participer.

La grille d'enquête

Les entretiens semi-directifs nécessitent l'utilisation d'une grille d'enquête. Nous avons construit cette grille à partir de la théorie tout en nous inspirant du Guide de collecte et de catégorisation de données pour l'étude d'activités d'économie sociale et solidaire (Comeau, 2003). Ce guide a notamment pour caractéristique de « prévoir le plus grand nombre de situations possibles, tout en constituant une base [pour] la comparaison des cas » (Comeau, 2003, p.1). Elle permet aussi de mettre en évidence les éléments particuliers du phénomène, ce qui correspond aux objectifs d'une démarche exploratoire utilisant les études de cas.

Nous avons construit notre grille d'enquête à partir de trois thèmes : 1) les différences et convergences entre la production équitable et la production conventionnelle ; 2) la capacité porteuse de l'organisation, c.-à-d. les services offerts, le fonctionnement, la structure, etc. ; 3) le soutien externe reçu (des ONG, de l'État, des partenaires équitables). Nous avons construit une grille d'enquête thématique afin d'en assurer la flexibilité dans un contexte encore peu exploré et avons donc parfois exploré des avenues différentes de celles développées dans le questionnaire type, notamment en raison des nouvelles informations dont nous disposions. Bref, nous considérons que nos études de cas sont allées bien au-delà des informations que nous recherchions initialement lors de la construction de cette grille d'enquête. Une copie du questionnaire type utilisé est annexée à ce document (Annexe 1).

3.3.3 L'observation participante

Selon Deslauriers (1991), l'observation participante est « une technique de recherche qualitative par laquelle le chercheur recueille des données de nature surtout descriptive en participant à la vie quotidienne du groupe, de l'organisation, de la personne qu'il veut étudier » (p.46). Il y a cinq principaux éléments à observer lors de l'observation participante selon Deslauriers et Mayer (2000) : 1) les actions (événements et activités); 2) les groupes sociaux (personnes observées, catégories sociodémographiques); 3) les dispositifs matériels (installations, lieux); 4) les points de vue des participants (propos exprimés dans diverses situations); 5) le statut de l'observateur (rôle de l'observateur au cours de l'enquête et relations privilégiées avec certains individus). L'observation participante nécessite la prise de notes de terrain. Deslauriers et Mayer (2000) identifient trois types de notes à prendre sur le terrain : les notes méthodologiques, les notes théoriques et les notes descriptives. Selon Deslauriers (1991), la plupart des observations tournent autour des trois composantes d'une situation sociale : le lieu, les acteurs et les événements. Dans le cadre de cette recherche, nous avons pris des notes méthodologiques afin de décrire le déroulement des opérations de la recherche : les choix des unités d'observation, les problèmes rencontrés, etc. Et comme en recherche qualitative, « l'analyse débute avec la constitution des premières données et avec la rédaction des premières notes théoriques » (Deslauriers, 1991, p.62), nous avons aussi pris des notes théoriques à partir de nos observations. Enfin, nous avons pris des notes descriptives afin de consigner nos observations. Nous avons aussi tenu un journal de bord afin de consigner nos impressions et réflexions personnelles sur notre démarche de recherche, et ce, afin de nous aider à cerner nos biais lors de l'analyse.

L'observation participante permet de mieux comprendre le processus dans lequel s'engagent les acteurs qui participent au phénomène étudié. Elle se veut peu structurée et sert ici à relever des indices en ce qui concerne les rapports qui s'articulent entre les organisations étudiées et leurs membres. Dans le cadre de nos études de cas, nous avons été invitée à participer à deux assemblées dans le cas de l'UFMB, soit l'assemblée générale annuelle et une assemblée régionale ayant eu lieu avant l'assemblée générale. Nous avons aussi été invitée à visiter les vergers de certains producteurs dans le cas de l'UFMB et les installations des Unités de séchage dans le cas du CDS.

3.3.4 Les particularités de la collecte de données dans les deux études de cas

L'UFMB

L'UFMB est une coopérative de niveau 2, c'est-à-dire que ses membres sont des groupements, pas des individus. Comme les membres de l'UFMB sont au nombre de 23, dont 10 groupements producteurs de mangues, donc inscrits dans le commerce équitable, nous avons dû choisir un échantillon de groupements à l'intérieur de l'organisation. Nous avons choisi 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 dans le sud-ouest du pays, 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.

Au total, 17 entretiens ont été effectués dans le cas de l'UFMB. Nous avons ainsi effectué 6 entretiens avec des dirigeants, dont 2 entretiens avec le coordonnateur de l'UFMB et 4 avec des dirigeants des groupements membres. Nous avons aussi tenu 6 entretiens avec des producteurs, dont 4 entretiens de groupe et 2 entretiens individuels.³⁸ Nous avons aussi eu des entretiens avec des représentants du partenaire équitable sur place, avec des organismes d'appui à la filière et avec un organisme d'appui à l'UFMB. Nous avons aussi assisté à l'assemblée générale annuelle, ainsi qu'à une rencontre des groupements d'Orodara et de Koloko ayant eu lieu avant l'assemblée générale. De plus, notre cueillette de données a 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, dont les références complètes sont indiquées en bibliographie.

Le CDS

Le CDS est un Groupement d'intérêt économique (GIE) regroupant cinq Unités de séchage membres et dix Unités associées. Les membres sont des groupements de femmes (3 sur 5) et des entreprises privées (2 sur 5). Les Unités associées sont surtout des petites entreprises privées, mais il y a

³⁸ Même lorsque nous avons prévu un entretien individuel avec un producteurs, d'autres venaient aux rencontres et y participaient. Plusieurs producteurs nous ont dit clairement et à plusieurs reprises préférer des entretiens de groupe aux entretiens individuels. De plus, nous avons confirmé à plusieurs reprises les informations obtenues dans le cadre d'entretiens de groupe lors d'entretiens informels avec des producteurs.

aussi des groupements membres et une association sans but lucratif. Nous avons choisi de rencontrer au moins trois Unités membres du CDS, dont au moins un privé et un groupement, et au moins trois Unités associées. Pour des raisons logistiques principalement, nous avons choisi les Unités membres et associées situées dans le sud-ouest du pays. Avec un membre non disponible (comme nous sommes arrivés en dehors de la saison de séchage, certaines Unités étaient donc fermées et ne pouvaient être visitées) et un membre qui n'était pas situé dans le sud-ouest du pays, l'échantillon de membres à rencontrer s'est imposé. Le choix des Unités associées à rencontrer s'est, lui aussi, imposé puisque seules trois Unités associées étaient disponibles au moment de notre enquête. Il faut cependant rappeler que notre recherche étant de nature qualitative, le nombre de groupements rencontrés est moins important que la qualité des informations recueillies, qualité que nous considérons par ailleurs plus que satisfaisante pour les fins de cette recherche.

L'échantillon d'Unités membres retenues dans le cas du CDS était composé de la Coopérative de transformation agricole de Bobo-Dioulasso (COTRAPAL), du Groupement de séchage de Bérégadougou (GSBE) et de la Station Maya (entreprise privée). Il est à noter que les membres sont responsables d'environ 65 % des exportations du CDS, les Unités associées produisant le reste. À elles trois, les Unités membres faisant partie de notre échantillon produisent généralement environ 35 % du total des exportations de mangues séchées du CDS en 2004.

L'échantillon d'Unités associées retenu dans le cas du CDS était quant à lui composée du Groupement Tensya (qui s'avérera être une entreprise privée en définitive), d'Abel-Ma (entreprise privée) et de l'Association des veuves et orphelins de Bobo-Dioulasso (AVOH). À elles trois, les Unités associées faisant partie de notre échantillon produisent généralement environ 15 % du total des exportations de mangues séchées du CDS en 2004.

Au total, 14 entretiens ont été effectués dans le cas du CDS. Nous avons ainsi effectué 10 entretiens avec des dirigeants, dont 2 entretiens avec le coordonnateur du CDS, 5 avec des dirigeants des Unités membres³⁹ et 3 avec les dirigeants des Unités associées. Nous avons aussi tenu un entretien de groupe

³⁹ Dans deux des groupements membres rencontrés, nous n'avons rencontré qu'un dirigeant, mais dans le cas du groupement Wouol, nous avons rencontré 3 dirigeants.

avec les transformatrices de chacun des deux groupements membres de notre échantillon.⁴⁰ Nous avons aussi eu un entretien avec un organisme d'appui du CDS et avec un exportateur écoulant des mangues séchées sur le marché biologique conventionnel européen. Notre cueillette de données a aussi été enrichie de la documentation fournie par le CDS, ses membres et associés, ainsi que par certaines études effectuées par des ONG sur place, dont les références complètes sont indiquées en bibliographie.

Dans le cadre de nos visites et de nos entretiens, tant dans le cas de l'UFMB que du CDS, notre objectif était d'identifier et de rencontrer au moins trois informateurs-clés par groupement ou entreprise. Dans les cas des groupements (UFMB et CDS), nous y sommes parvenus dans tous les cas, mais dans le cas des petites entreprises (CDS), il ne nous a généralement été possible que de rencontrer le ou la propriétaire. Nous considérons tout de même que, dans chaque étude de cas, nous avons atteint la « saturation théorique » (Gauthier, 1997), c'est-à-dire que l'ajout de nouvelles données n'aurait pas servi à améliorer notre compréhension du phénomène étudié.

3.4 Opérationnalisation des concepts

3.4.1 Développement

La définition du développement que nous retenons dans le cadre de cette recherche est un amalgame des définitions exposées précédemment. Du développement durable nous retenons les composantes économique, sociale, environnementale du développement, ainsi que les notions d'équité intra et inter-générationnelle. De la définition de Brunel (2004), nous retenons la composante politique, soit *la capacité de penser et d'organiser son avenir*, que nous ajoutons aux trois composantes du développement durable. Des définitions du développement local nous retenons la mise en valeur des ressources locales avec la participation de la population. Bref, en reprenant et en adaptant la définition du « vrai développement » de Brunel nous obtenons la définition opérationnelle suivante de ce que nous pourrions appeler, dans sa version longue, un développement local durable et structurant :

⁴⁰ Dans ce cas aussi, les entretiens de groupe ont été privilégiés par rapport aux entretiens individuels. Plusieurs transformatrices nous ayant aussi dit clairement et à plusieurs reprises préférer des entretiens de groupe aux entretiens individuels. Nous avons, dans ce cas aussi, confirmé à plusieurs reprises les informations obtenues dans le cadre d'entretiens de groupe lors d'entretiens informels.

Un processus de croissance locale de la richesse et de diversification croissante des activités économiques, qui ne compromettent pas la capacité des générations futures à répondre à leurs besoins, grâce à une action de redistribution équitable et locale, une capacité de l'ensemble des individus à vivre mieux, à prendre en charge leur destin, à penser et à organiser leur avenir.

De cette définition donc, quatre grandes composantes se dégagent soit, les composantes économique, sociale, environnementale et politique. Pour chacune de ces composantes, nous avons développé une série d'indicateurs que nous détaillons ci-après.

Composante économique

Le développement économique est un processus de croissance de la richesse et de diversification croissante des activités économiques. Dans le cadre de cette recherche, nous considérerons qu'il y a développement économique local lorsqu'un ou plusieurs des aspects suivants seront présents : diversification des activités économiques locales (création de petites entreprises, développement de nouvelles activités économiques au sein des entreprises existantes, etc.) ; création d'emplois locaux ; développement des infrastructures économiques (microcrédit, soutien aux petites entreprises, etc.) ; développement des capacités techniques des producteurs ; accroissement des revenus ; investissements productifs.

Composante sociale

Le développement social est une capacité de l'ensemble des individus à vivre mieux. Dans le cadre de cette recherche, nous considérerons qu'il y a développement social et humain lorsqu'il y a amélioration des conditions de vie pour les producteurs et leur famille. Nous considérerons qu'il y a amélioration des conditions de vie lorsqu'un ou plusieurs des aspects suivants seront présents : accroissement des revenus et réduction de l'endettement ; accroissement des services disponibles et/ou accroissement de la capacité des familles de les utiliser (transport, santé, éducation, etc.) ; amélioration des infrastructures locales (accès à l'eau potable, services de voirie, etc.) ; accroissement de la capacité de prise en charge des problèmes sociaux par la communauté (création de groupes d'entraide, d'associations ou de coopératives de services, de mutuelles d'assurance, de banques de céréales, etc.) ; amélioration des conditions de travail des individus.

Composante environnementale

Un développement respectueux de l'environnement est un développement qui ne compromet pas la capacité des générations futures à répondre à leurs besoins. Dans le cadre de cette recherche, nous considérerons qu'il y a un développement respectueux de l'environnement lorsque les méthodes de culture pratiquées se rapprochent de la culture biologique, c'est-à-dire sans pesticides et sans engrais chimiques. Il est à noter que la culture biologique n'est pas un critère d'accès aux marchés équitables certifiés, mais un critère de progrès, c'est-à-dire que la transition vers la culture biologique est fortement encouragée, notamment par des incitatifs financiers telle une prime biologique qui peut équivaloir à la prime équitable dans certains cas.

Composante politique

Le développement politique (empowerment) est une capacité accrue de l'ensemble des individus à prendre en charge leur destin, à penser et à organiser leur avenir. Dans le cadre de cette recherche, nous considérerons qu'il y a développement politique lorsqu'un ou plusieurs des éléments suivants seront présents : mobilisation ou politisation des acteurs autour du concept de commerce équitable ou de commerce inégal ; empowerment des membres au sein de l'organisation, développement de l'organisation lui permettant de mieux défendre les intérêts de ses membres et même, de devenir un acteur de proposition ; réseautage de l'organisation avec d'autres organisations de même nature (autres organisations d'économie sociale, par exemple) ou dans des mouvements sociaux.

TABLEAU III. INDICATEURS ET INDICES DE DÉVELOPPEMENT

INDICATEURS	INDICES
Composante économique	<p>Diversification des activités économiques locales, par exemple : création de petites entreprises ; développement de nouvelles activités économiques au sein des entreprises existantes</p> <p>Création d'emplois locaux</p> <p>Développement des infrastructures économiques, par exemple : microcrédit ; soutien aux petites entreprises, etc.</p> <p>Développement des capacités techniques des producteurs</p> <p>Accroissement des revenus</p> <p>Investissements productifs effectués</p>
Composante sociale	<p>Amélioration des conditions de vie pour les producteurs et leur famille : Accroissement des revenus et réduction de l'endettement</p> <p>Accroissement des services disponibles et/ou accroissement de la capacité des familles de les utiliser (transport, santé, éducation, etc.)</p> <p>Amélioration des infrastructures locales (accès à l'eau potable, services de voirie, etc.)</p> <p>Accroissement de la capacité de prise en charge des problèmes sociaux par la communauté (création de groupes d'entraide, d'associations ou de coopératives de services, de mutuelles d'assurance, de banques de céréales, etc.).</p> <p>Conditions de travail des individus</p>
Composante environnementale	<p>Méthodes de culture pratiquées</p>
Composante politique	<p>Accroissement de la capacité de l'ensemble des individus à prendre en charge leur destin, à penser et à organiser leur avenir :</p> <p>Mobilisation ou politisation des acteurs autour du concept de commerce équitable ou de commerce inégal</p> <p>Empowerment des membres au sein de l'organisation</p> <p>Développement de l'organisation lui permettant de mieux défendre les intérêts de ses membres et même, de devenir un acteur de proposition</p> <p>Réseautage de l'organisation avec d'autres organisations de même nature (autres organisations d'économie sociale, par exemple) ou dans des mouvements sociaux</p>

3.4.2 Commerce équitable

Pour les fins de cette recherche, le commerce équitable est considéré comme une relation commerciale entre des acteurs du Nord, les organisations de commerce équitable (OCÉ), et des acteurs du Sud, les organisations de producteurs (UFMB) et/ou de transformatrices (CDS). Concrètement, nous considérons qu'il y a commerce équitable lorsque les organisations de producteurs écoulent au moins une partie, aussi petite soit-elle, de leur production dans la filière équitable. Les indicateurs de ce concept sont : le prix équitable, l'accès au marché, le préfinancement, la relation entre les partenaires, la prime équitable.

Prix équitable

Dans les discours sur le commerce équitable, le prix équitable est un élément central. Ce prix est déterminé en fonction des coûts dits réels du produit, ce qui inclut les coûts de production, les coûts sociaux et les coûts environnementaux. Notre recherche s'intéressera particulièrement à la façon dont est perçu ce prix par les producteurs et les transformatrices et à comment celui-ci se compare au prix obtenu sur les marchés conventionnels.

Accès direct au marché

L'accès aux marchés du Nord pour les producteurs du Sud est un élément central du commerce équitable. Dans le cas du café, le produit sur lequel s'est initialement bâti la pratique du commerce équitable, les producteurs avaient accès au marché international, mais par le biais de nombreux intermédiaires et à des prix souvent faibles et toujours instables. Dans un des cas qui nous occupent, la commercialisation de la mangue fraîche sur les marchés d'Europe était principalement faite par des intermédiaires de pays de la sous-région avant le développement de la filière équitable. Contrairement au cas du café cependant, l'essentiel du marché de la mangue était auparavant local et sous-régional avant le développement des marchés équitables et seules de petites quantités étaient écoulées sur les marchés occidentaux conventionnels. Dans l'autre cas, soit la commercialisation des mangues séchées sur les marchés occidentaux, l'activité commerciale est, à toutes fins pratiques, née du commerce équitable. Dans les deux cas donc, ce n'est pas tant la réduction des intermédiaires qui compte, mais l'accès au marché, le débouché offert pour des produits qui n'en trouvaient que peu auparavant. Dans le cadre de cette recherche, nous nous intéressons donc principalement à la perception des producteurs/transformatrices quant à cet accès au marché et les différences observées par rapport au circuit commercial conventionnel. Lorsque nous parlerons d'intermédiaires, nous entendrons par ce terme, tous les individus, entreprises ou

organisations qui, entre le producteur/transformatrice et le consommateur, achètent le produit pour le revendre à profit à d'autres individus, entreprises ou organisations.

Préfinancement

Le préfinancement est aussi un élément central du discours sur le commerce équitable où il est justifié principalement par le fait qu'il permet aux producteurs de ne pas avoir recours à des prêts usuriers. Dans le cadre de cette recherche, nous entendons par préfinancement le paiement de toute partie du prix d'une commande, aussi petite soit-elle, par l'acheteur aux regroupements de producteurs avant livraison. Dans le cadre de nos études de cas, nous cherchons d'abord à savoir s'il y a ou non préfinancement des activités de production par les acheteurs équitables et, si c'est le cas, comment cela est perçu par les producteurs et les transformatrices.

Prime équitable

La prime équitable est aussi appelée prime au développement local, ristourne, ou encore *social premium* par les auteurs. Au Burkina Faso, ce sont surtout les termes prime équitable, prime FLO ou ristourne qui sont utilisés. Cette prime est calculée comme un pourcentage sur la production (5 % pour la mangue fraîche et pour la mangue séchée) et est versée aux organisations du Sud par les acheteurs du Nord en fonction de leurs commandes à ces organisations. Elle est destinée à des projets socioéconomiques collectifs dont la teneur doit être décidée démocratiquement par les membres. Dans le cadre de cette recherche, nous nous intéressons principalement au versement – ou non – de la prime et à son utilisation par les membres.

Relation entre les partenaires

Un des éléments aussi fréquemment mis de l'avant dans les discours sur le commerce équitable est la relation stable, à long terme, entre les organisations du Nord et les producteurs du Sud, relation qui « dégage un horizon économique qui permet aux producteurs d'avoir confiance en l'avenir » (Association Max Havelaar France, p.20). Dans le cadre de nos études de cas, nous nous intéresserons principalement à la perception des producteurs et des transformatrices quant à leur relation avec les partenaires équitables, principalement en ce qui concerne les rapports de pouvoir entre les organisations du Sud et les OCÉ du Nord.

3.4.3 Coopératives

Comme la coopération prend plusieurs formes institutionnelles en Afrique, Gentil (1986) propose aux chercheurs qui s'y intéressent, « de revenir à l'esprit des théories classiques de la coopération » c'est-à-dire de définir simplement la coopérative comme « à la fois une entreprise économique et une association démocratique » (p.20).⁴¹ Cette définition permet selon lui d'écarter les organisations qui n'ont pas d'activités économiques ou dont les activités économiques ne figurent pas parmi les objectifs principaux, et aussi d'adapter les règles de Rochdale à la réalité africaine. Gentil considère en effet que les principes de Rochdale concernant, entre autres, l'adhésion, la prise de décisions et la répartition des bénéfices, ne sont pas des formes universelles mais plutôt « des formes occidentales liées à des contextes historiques ou socio-économiques particuliers » (p.21). Il propose donc, pour mieux appréhender la coopération africaine dans le domaine paysan, de considérer comme association démocratique « toute organisation paysanne dont les règles de fonctionnement (modalités d'adhésion, d'organisation du travail, de prise de décision, de contrôle, de répartition des résultats) sont définies et/ou acceptées par les membres, quelles que soient ces règles. Ces règles peuvent être écrites (statuts, règlements intérieurs) mais peuvent aussi faire l'objet d'un simple accord verbal qui, en milieu paysan africain, peut avoir autant de valeur » (p.21). Nous utiliserons, dans le cadre de nos études de cas au Burkina Faso, le terme « coopérative » dans le sens proposé par Gentil.

3.5 Analyse des données

L'analyse des données est basée sur une analyse de contenu thématique. Suite à une lecture « flottante » visant à nous imprégner du sens des messages, les divers éléments des entretiens et des documents ont été codifiés et classés dans des catégories thématiques permettant d'en faire ressortir le sens. Les catégories analytiques ont été déterminées à la fois de façon inductive, c'est-à-dire à partir des similitudes de sens observées dans les textes étudiés, et de façon déductive, c'est-à-dire à partir des catégories thématiques développées à partir de la théorie. Nous avons, par ailleurs, respecté rigoureusement les propos tenus par les informateurs rencontrés et les avons cités plutôt que paraphrasés toutes les fois que c'était possible et pertinent.

⁴¹ Cette définition pourrait s'appliquer à l'économie sociale et solidaire dans son sens large (voir par exemple, Demoustier, D. (2001). *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Paris: Syros Alternatives Economiques). La définition de Gentil (1986) ne s'applique cependant qu'aux coopératives. Les deux autres composantes de l'économie sociale et solidaire, soit les associations et les mutuelles, étant considérées comme des péricoopératives parce que les activités économiques ne figurent pas parmi leurs objectifs principaux.

3.6 Considérations éthiques

La présente recherche assure l'anonymat des répondants. Les individus et les groupements membres des organisations fédératives ne sont donc pas identifiés dans ce mémoire. Nous faisons plutôt référence à « un groupement membre », « un dirigeant », « un producteur », etc.

La participation à cette recherche est entièrement volontaire et aucun participant n'est obligé d'y prendre part. Libre à ceux-ci de refuser d'y participer ou de s'y soustraire en tout temps sans avoir à donner de motif. Dans tous les cas, les objectifs de la recherche et les considérations éthiques ont été expliqués aux participants, mais dans la plupart des cas, bien que nous ayons en main les formulaires de consentement, ceux-ci n'ont pas été remplis par les informateurs rencontrés. Cela s'explique par des considérations qui ont été discutées avec notre directeur de mémoire, ainsi qu'avec M. Zett au cours de notre enquête. Il apparaît en effet qu'un nombre important d'informateurs rencontrés étaient analphabètes et auraient été rebutés d'avoir à signer, même d'une croix, un formulaire de consentement qu'ils ne pouvaient lire, ce qui aurait pu avoir un impact sur la confiance des répondants face au chercheur. Néanmoins, le consentement oral des répondants a été obtenu dans chaque cas. Une copie vierge du formulaire de consentement est annexée au présent document (Annexe 2).

3.7 Validité et crédibilité des instruments de mesure et limites de la recherche

En recherche qualitative, la fidélité et la validité sont difficiles à appliquer (Fortin, 1996). Toutefois, certains éléments de la présente recherche permettent d'assurer la validité et la crédibilité des instruments de mesure et de la stratégie de recherche retenus : la validité de l'échantillonnage ; la représentativité des cas retenus ; la corroboration des renseignements factuels auprès de plusieurs sources.

La validité de l'échantillonnage est assurée par la représentativité des organisations, des groupements et des informateurs clés rencontrés. L'échantillonnage initial, qui a permis de déterminer les deux organisations fédératives étudiées, a été fait par choix raisonné. Quant aux groupements et entreprises membres, ils ont été sélectionnés de façon à s'assurer de leur représentativité, tant en ce qui a trait à leur poids économique dans l'organisation (pourcentage des exportations par rapport au groupe), qu'en ce qui a trait à leur appartenance à l'organisation fédérative. Ainsi, dans le cas de l'UFMB, nous avons choisi deux groupements qui étaient membres de l'organisation au moins depuis les débuts de

l'inscription de celle-ci dans le commerce équitable et qui constituaient une part importante des exportations de l'organisation sur les marchés équitables. Dans le cas du CDS, nous avons plutôt choisi de rencontrer un nombre représentatif d'Unités de séchage, tant parmi les Unités membres que parmi les Unités associées. Dans tous les cas, nous avons cherché à recueillir la plus grande diversité de point de vue possible afin de mieux comprendre le phénomène (Fortin, 1996).

Dans le contexte où encore peu d'expériences de commerce équitable ont cours au Burkina Faso, la représentativité des cas retenus est importante par rapport aux expériences existantes au pays. Nos études de cas permettent en effet de mettre en lumière des éléments importants en ce qui concerne la contribution du commerce équitable au développement et suggèrent des pistes de réflexion et de recherche sur le sujet. Mais le peu d'expériences existantes actuellement, tant au Burkina Faso qu'en Afrique de l'Ouest en général, limite aussi les possibilités de généralisation des cas étudiés. Une des limites de cette recherche est en effet qu'elle opère en terrain presque vierge : le commerce équitable a encore été peu l'objet d'études empiriques dans les pays africains et la mangue n'a aussi été que peu étudiée en tant que produit faisant l'objet d'un commerce équitable. Il faut aussi mentionner que, particulièrement dans le cas de l'UFMB, il s'agit d'une relation équitable relativement jeune, soit 4 années, et que le développement, lui, est un processus sur le long terme. Bref, si ces études de cas contribueront certainement à l'avancement des connaissances sur le commerce équitable et le développement au Burkina Faso, la comparaison avec d'autres cas en Afrique et en Amérique latine permettra sans doute d'approfondir les questions que ces études de cas ont soulevées et ainsi, permettre une certaine généralisation des résultats.⁴²

La corroboration des renseignements factuels est assurée par la grande diversité des informateurs clés rencontrés : dirigeants ; producteurs et transformateurs ; organismes d'appui), le grand nombre d'entretiens effectués (individuels et de groupe) et de documents consultés. Dans le cas de l'UFMB plus particulièrement, notre présence à l'assemblée générale annuelle a permis d'observer les interactions entre les acteurs et de valider plusieurs informations et a notamment permis de constater les limites du consensus (Marin, 2004). Aussi, notre recherche a particulièrement bénéficié de l'accompagnement de Jean-Baptiste Zett, économiste à l'Université de Ouagadougou et collaborateur de longue date de la

⁴² Le programme de recherche conjoint UQO-UQAM et HEC dans lequel s'inscrit cette recherche (*Le commerce équitable comme innovation sociale et économique*), fera par ailleurs un tel exercice de comparaison et d'analyse dans le cadre de ses activités.

CRDC, qui nous a introduit dans ses réseaux, nous a fait profiter de son expérience et de ses recherches et nous a permis de valider certaines informations et d'approfondir notre analyse.

Une difficulté importante rencontrée au cours de notre recherche était la langue. S'il nous était facile de communiquer en français avec les Burkinabés rencontrés dans les milieux urbains de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso, cela s'avérait plus difficile dans les milieux ruraux. Dans plusieurs cas, nous avons eu recours à un traducteur ou une traductrice. Parfois, une personne faisant partie de l'organisation faisait office de traducteur. En raison de cette barrière linguistique et des difficultés liées à la conduite d'entretiens par le biais de traducteurs, nous avons dû, particulièrement au cours des premiers entretiens, modifier la formulation de certaines questions et en vérifier la compréhension par les répondants en la reprenant de diverses façons. Néanmoins, en dépit de la barrière du langage, nous croyons avoir été en mesure, dans tous les cas, de comprendre le message des répondants. De surcroît, nous nous sommes assuré de corroborer les informations recueillies auprès de plusieurs répondants, tant dans des entretiens formels qu'informels.

CHAPITRE IV. PREMIÈRE ÉTUDE DE CAS : L'UNION FRUITIÈRE ET MARAÎCHÈRE DU BURKINA FASO (UFMB)

4.1 Contexte

4.1.1 La culture manguière au Burkina Faso

La majorité des quelque 3.000 vergers du Burkina sont localisés dans le sud-ouest du pays, plus précisément les provinces du Kéné Dougou, du Houet, de la Comoé.⁴³ La demande locale et nationale de mangues est insuffisante pour le niveau de l'offre. En 2002, la production de mangues du Burkina était évaluée à 160.000 tonnes et les pertes à près de 50 % (MEF, 2002), dont la majeure partie était due à un manque de débouchés. Comme le notent Hien, Kaboré et Zett (2002), ce phénomène n'est cependant pas circonscrit à la culture manguière, mais touche toute la culture maraîchère (fruits et légumes) de la région de Bobo-Dioulasso, région où sont produits la majorité des fruits et légumes du Burkina : « Cette production locale connaît donc un problème relativement aigu 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 d'entreposage signifie que la très grande majorité des fruits sont vendus en période d'abondance, au moment où les prix sont au plus bas. Il est à noter aussi que la production de la mangue n'est que très rarement le fait de grands planteurs au Burkina Faso, la plupart des manguiers du Faso étant en effet 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 dans les petits marchés locaux ou sur le bord des routes. Par ailleurs, la récolte des mangues est une

⁴³ 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. La production manguière est donc concentrée dans la région la plus favorisée au pays au chapitre de la pluviométrie et dispose, en outre, de sols relativement fertiles, 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).

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.

La commercialisation des fruits burkinabés sur les marchés internationaux est surtout le fait d'exportateurs privés, mais des coopératives de producteurs et des Groupements d'intérêt économique (GIE) (qui sont souvent des associations professionnelles de producteurs) ont aussi une part de marché. Les marchés internationaux offrent un meilleur prix de vente aux producteurs que les marchés locaux, mais requièrent une meilleure qualité du produit et une certaine capacité de stockage. Le transport vers les marchés d'exportation est onéreux puisque le Burkina n'a pas d'accès maritime et que le fret aérien est très cher. Les mangues destinées aux marchés européens transitent surtout par la voie maritime, les ports du Ghana, du Togo et du Bénin étant actuellement les plus utilisés.

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 cultivant des variétés courues pour l'exportation de frais (Kent et Keit surtout, Amélie pour une courte période en tout début de saison)⁴⁴ 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 10 tonnes. 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.

⁴⁴ Les variétés Kent et Keit, 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 Keit 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, Keit, Lippens, Ruby, Smith, Zill), l'Amélie représente 50 % de la production, suivie de la Brook et de la Spingfield, 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 Keit (8 %), la Kent (16 %) et la Lippens (18 %).

4.1.2 L'UFMB

L'UFMB est une union de 24 groupements, dont 10 groupements producteurs de mangues et 14 groupements producteurs de bananes. Les groupements membres de l'UFMB regroupent environ 450 producteurs de mangues et 360 producteurs de bananes. En se basant sur la taille moyenne des ménages ruraux qui pratiquent l'agriculture de rente au Burkina, soit 9,5 personnes par ménage (Baya et Langani, 2004), on peut calculer que plus de 3 400 personnes profitent des activités de l'UFMB dans la filière banane et plus de 4 200 dans la filière mangue.

Le mandat de l'UFMB est la commercialisation des mangues et des bananes de ses membres, ainsi que l'appui à la production (formations, fourniture d'intrants, etc.). L'UFMB a été fondée en 1995 par sept groupements de producteurs de bananes et a été officiellement reconnue en février 1996 en vertu de la loi sur les coopératives du Burkina Faso. Ses bureaux sont situés à Bobo-Dioulasso, 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). Les groupements à l'origine de l'UFMB étaient autrefois appuyés par le Programme de microréalisations (PMR) de la coopération canadienne (ACDI). Ils ont fondé l'Union à la fin du financement du programme de l'ACDI :

C'est l'un des groupements qui a posé la question : "Bon, le financement est fini [...], aidez-nous à trouver un autre financement pour qu'on continue ". Je leur ai dit : "Ça ne peut pas continuer, on ne peut pas aller de financement en financement. Si vous recherchez des appuis, il vaut mieux mettre une organisation en place qui va se charger de vous trouver les appuis nécessaires ". C'est de là qu'est née l'idée de l'Union. Ils ont trouvé ça formidable et puis on a contacté d'autres groupements qui ont été favorables et c'est ainsi que l'Union fruitière et maraîchère du Burkina est née en 1995. On s'est doté d'une structure d'appui, qui est nous ici, et que nous appelons la Structure technique de gestion (STG). Avec un coordonnateur⁴⁵ [...] et puis des agents du service commercial et du service production chargés d'appuyer les producteurs dans la maîtrise des problèmes techniques, dans l'organisation, la gestion et dans la recherche de marchés pour l'écoulement de la production (Entretien no 3, UFMB, dirigeant).

Les producteurs de bananes à l'origine de la fondation de l'UFMB ont choisi l'appellation « fruitière et maraîchère » pour l'organisation afin « d'ouvrir la porte à d'autres productions » (Entretien no 3, UFMB, dirigeant). Cependant, après que des groupements de producteurs de mangues aient adhéré, dans certains cas spécifiquement afin d'accéder aux marchés équitables, l'UFMB a choisi de ne garder que ces deux sous-filières (bananes et mangues), pour un temps, afin d'être en mesure de bien les organiser.

4.1.3 Fonctionnement

L'UFMB est une Union de groupements dont le fonctionnement est régi par la Loi coopérative du Burkina Faso. Des statuts et règlements ont été élaborés par les membres⁴⁶ et l'instance décisionnelle de l'UFMB est l'assemblée générale (AG). L'AG réunit deux représentants pour chaque groupement membre une fois l'an à la fin de la campagne. Les décisions d'orientation se prennent en AG et c'est l'AG qui propose et adopte le bilan et le budget de l'organisation. Le coordonnateur et les autres membres du bureau sont élus par les membres lors d'un vote où chaque groupement membre a un droit de vote égal (chaque groupement délègue deux représentants qui ont le droit de vote à l'AG). Nous avons pu constater, dans le cadre de l'AG à laquelle nous avons assisté, en novembre 2005, que les groupements membres y

⁴⁵ Le coordonnateur de l'UFMB depuis sa fondation est agronome de formation et a autrefois travaillé pour FLEXFASO – la défunte société d'économie mixte burkinabée pour le développement de la filière des fruits et légumes – et est ensuite devenu producteur de banane tout en étant consultant technique pour le PMR de l'ACDI. À ce titre, il appuyait techniquement les groupements de producteurs de bananes qui avaient demandé un financement au PMR pour la mise en place et l'entretien des exploitations de bananes.

⁴⁶ Comme la plupart des producteurs membres des groupements de base sont illettrés, on peut toutefois questionner leur degré de participation et d'appropriation de ces statuts et règlements.

participaient en quasi-totalité⁴⁷ et que les enjeux étaient discutés ouvertement entre les membres. L'instance consultative principale de l'UFMB, aussi élue par les membres, est le Conseil de gestion. Elle comprend dix représentants et se réunit trimestriellement.

Dans les années précédentes, l'UFMB employait annuellement huit permanents et une centaine de saisonniers. Au cours de notre visite en 2005, l'UFMB était dans une phase de réorganisation dans un contexte d'endettement important et de conflit avec l'acheteur de la filière équitable. Le personnel permanent était donc réduit au coordonnateur et à la secrétaire. Le personnel saisonnier ayant été engagé par la structure d'exportation privée mise en place par l'acheteur équitable pendant la campagne précédente, il fut difficile de chiffrer le nombre d'employés de cette année. Il faut par ailleurs noter qu'en considérant les membres des familles des producteurs effectuant du travail dans les champs comme des employés, le nombre d'emplois créés et maintenus par l'UFMB serait beaucoup plus important, bien qu'encore plus difficile à chiffrer...

L'UFMB est organisée en deux sous-filières, la filière mangue et la filière banane. Les activités de l'UFMB dans la filière mangue concernent la commercialisation, mais aussi la récolte, le conditionnement et la formation. Les activités des deux sous-filières sont gérées par la même structure et les mêmes employés, mais leurs appuis internationaux sont différents. Les groupements de producteurs de bananes sont surtout appuyés par le Programme d'appui filière (PAF)⁴⁸ de l'ACDI et les groupements de producteurs de mangues par la coopération néerlandaise (SNV) et par les partenaires équitables (Agrofair, Interchurch organisation for development cooperation [ICCO]). Nous reviendrons plus loin sur le problème d'endettement de la filière banane, mais, de façon générale, nous ne nous intéresserons à cette filière que dans ce qui a une influence sur la filière mangue.

⁴⁷ Sur les 24 groupements membres, sept – tous des producteurs de bananes – étaient absents lors de l'AG 2005. Selon toutes apparences, leur absence était 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.

⁴⁸ Le successeur du PMR.

4.1.4 Membres

La taille des groupements membres varie. En effet, à l'intérieur de l'UFMB, il y a de grands groupements dont les membres peuvent atteindre 100 ou 200 producteurs et de petits groupements où il y a 15 ou 20 producteurs. Comme ce sont les groupements qui sont membres de l'UFMB et non les producteurs, chaque groupement a le même nombre de votes dans les assemblées générales (AG) de l'UFMB, peu importe le nombre de producteurs représentés.

Les groupements membres mangues sont surtout concentrés dans le sud-ouest du pays (voir Carte I), dans la région où la pluviométrie est la plus élevée et où les sols sont les plus fertiles. Les groupements membres proviennent, sans grande surprise, des provinces où sont situés la majorité des quelque 3.000 vergers du Burkina, soit les provinces du Kéné Dougou, du Houet et de la Comoé. La superficie des plantations de manguiers des producteurs rencontrés variait grandement de l'un à l'autre : certains y consacraient 2 ou 3 hectares, d'autres 10, 20 ou même et 47 hectares dans un cas.

CARTE I : LOCALISATION DES MEMBRES DE L'UFMB



Source : http://www.fairtradefruit.com/upload/ufmb_map.gif

Les membres des groupements de base sont généralement des hommes, souvent des chefs de famille qui ont plusieurs personnes à charge, particulièrement s'ils sont polygames et ont plusieurs enfants, ce qui est le cas de plusieurs des producteurs rencontrés. Les membres des groupements de base

rencontrés étaient généralement de petits producteurs pratiquant une agriculture de subsistance tout en consacrant une partie de leurs terres à des cultures dites de rente, donc destinées à la vente, dont la mangue, les agrumes et l'anacarde (noix de cajou). Dans la plupart des cas, les revenus issus de la culture manguière constituaient leur principale source de revenus monétaires. Dans le cadre de cette recherche, nous avons rencontré plus particulièrement deux groupements membres, soit la Coopérative des producteurs agricoles du Kéné Dougou (COOPAKE) et le groupement Jigi Semen.

Coopérative des producteurs agricoles du Kéné Dougou (COOPAKE)

La COOPAKE est une société coopérative de niveau 1 (c'est-à-dire que les membres sont des individus) regroupant 160 producteurs agricoles. La COOPAKE est située à Orodara, un département de 22 000 habitants⁴⁹ situé dans la province du Kéné Dougou, distant de 75 km de Bobo-Dioulasso, de 440 km de Ouagadougou et de 50 km de la frontière du Mali (sur la route de Koloko). Les membres sont tous des producteurs agricoles combinant agriculture vivrière et de rente, ils produisent ainsi des fruits, mais aussi des céréales, des tubercules, des oléagineux. La mangue, l'orange et le bissap sont les principaux produits commercialisés par la COOPAKE. Les vergers des membres de la COOPAKE totalisent environ 500 hectares et produisent environ 370 tonnes de mangues par an. La plupart des producteurs rencontrés étaient des chefs de famille et plusieurs étaient polygames. Tous avaient plusieurs personnes à charge. Certains disaient ainsi avoir 5 ou 6 personnes à charge, d'autres parlaient de 10, 15 ou même 30 personnes à charge. En retenant la moyenne de 9,5 personnes par famille établie par Baya et Langani (2004) pour les familles d'agriculteurs de rente, ce serait plus de 1500 personnes qui profiteraient des activités de la COOPAKE.

A) Historique

La COOPAKE est l'héritière d'une ancienne coopérative, la Coopérative fruitière et maraîchère (COFRUMA), créée en 1963 par 9 producteurs (qui ne sont plus là aujourd'hui) pour la commercialisation de la mangue. Les principaux produits commercialisés ont évolué selon les périodes (oranges, bananes, etc.) pour revenir à la mangue à la période actuelle. De 1985 à 1992, la COFRUMA est devenue, à toutes fins pratiques, une coopérative d'État : « L'État avait des fonctionnaires qui travaillaient ici, bien que ce soit une propriété des producteurs. L'État avait envoyé un directeur et un directeur adjoint pour travailler, pour être le conseil d'administration de l'époque » (Entretien no 4,

⁴⁹ INSD (1996). Recensement général de la population – 1996.

groupement membre, dirigeant). Après le rappel des fonctionnaires par l'État en 1992, les coopérateurs se sont retrouvés avec une coopérative peu dynamique : sur les 80 membres inscrits sur le registre, seulement 10 venaient aux réunions et quatre avaient payé leur part sociale. Quelques producteurs, membres ou pas de la COFRUMA, ont alors, à la suggestion de l'AFDI – une organisation française qui appuyait la COFRUMA depuis longtemps – créée une équipe de réflexion. Cette équipe de réflexion a notamment proposé de restructurer la coopérative ou, si ce n'était pas accepté (par les membres restants), d'en créer une nouvelle. La restructuration incluait un élargissement de la coopérative de la seule ville d'Orodara à l'ensemble de la province et aussi à d'autres ethnies.

En fait, la COFRUMA était une organisation à caractère ethnique, c'est ça qui posait problème également. À l'époque, c'était uniquement une seule communauté, les Siamous, l'ethnie autochtone de la zone d'Orodara, qui était majoritaire. Et quand nous sommes sortis faire la sensibilisation, les autres ethnies ont dit "Votre histoire, c'est une histoire de Siamous. On ne va pas s'en mêler". Il a fallu expliquer qu'une coopérative n'est pas bâtie sur l'ethnie et n'est pas politique, qu'il suffit que vous soyez producteur et que vous ayez intérêt à passer par la coopérative pour vendre, pour obtenir ceci et pour obtenir cela [...] Maintenant, il y a un équilibre entre les Siamous et les autres ethnies au sein de la coopérative. Il y a les Siamous (Orodara), les Toussians (Djigouéra, Kourinion), les Samogos (Samogohiri). Moi je suis Mossi du Plateau. Nous sommes trois Mossis dans la coopérative (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant).

La restructuration a été acceptée et a été mise en œuvre de 1993 à 1998. Le nom a été changé de COFRUMA à COOPAKE et aujourd'hui, les 160 membres de la COOPAKE sont répartis dans 4 départements: Orodara, Djigouéra, Kourinion et Samogohiri et bientôt, dans la province voisine du Teraba. Selon un dirigeant, les critères pour être membre ne dépendent plus aujourd'hui de la condition d'appartenance à une même communauté ethnique, mais du vécu de conditions socioéconomiques semblables :

Pour être membre, il faut être producteur et vivre de son métier. Il y a des gens qui sont fonctionnaires et qui ont des vergers. Ici, nous ne pouvons pas les accepter parce qu'ils ne vivent pas de leur activité, ils ne peuvent pas prendre des engagements avec nous. C'est la raison. Pour eux, c'est un plus. Ils ont le pain et ils cherchent le beurre. Nous, nous voulons des membres qui sont du métier et qui sont prêts à risquer. Sinon, ceux qui ont le pain et qui cherchent le beurre, ils ne verront pas nos problèmes comme quelque chose d'important. Mais ceux qui n'ont ni le pain ni le beurre, eux fournissent l'effort nécessaire pour avoir ce dont ils ont besoin. Donc l'adhésion c'est un peu ça, sinon il n'y a pas d'autres conditions. Il y a les formulaires de demandes, le règlement de la part sociale de 10.000F CFA (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant).

B) Fonctionnement

La COOPAKE a un fonctionnement coopératif. Les membres sont organisés en sections géographiques (Orodara, Samogohiri, etc.). Les différentes sections désignent parmi leurs membres des représentants au Conseil de gestion (10 représentants), qui se réunissent tous les mois. Il y a aussi des assemblées de sections régulières et une AG annuelle. Un coordonnateur assure la gestion quotidienne de la structure et est redevable devant l'AG. La COOPAKE est, selon certains, « une des coopératives les mieux organisées [parmi les membres de l'UFMB] » (Entretien no 3, UFMB, dirigeant). Dans le rapport de l'AG 2004 de la COOPAKE, on rapportait aussi que le directeur provincial de l'agriculture du Kéné Dougou avait fait remarquer, dans son discours d'ouverture, que « sur les onze (11) coopératives de la province, seules deux (02) dont la COOPAKE fonctionnent selon les lois coopératives » (p.2).

C) Activités

Les activités de la COOPAKE sont essentiellement saisonnières et sont construites autour de la campagne de récolte des fruits. Les mandats de la coopérative sont l'appui à la production et la commercialisation.

Au chapitre de l'appui à la production, la COOPAKE s'occupe de fourniture d'intrants et d'équipement et aussi d'obtenir des crédits de campagne (auprès de la BACB, par exemple ou d'acheteurs) au nom de ses membres. Quant à l'appui technique fourni, il s'agit en partie d'entraide : « lorsqu'il y a des problèmes dans les vergers, nous essayons de faire venir, soit des spécialistes pour évaluer le problème, soit nous-mêmes » (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant).

Au chapitre de la commercialisation, en début de campagne l'agent commercial fait le tour des vergers pour évaluer la production et estimer les périodes de récolte. La COOPAKE se charge de trouver des débouchés pour les produits et aussi de développer de nouveaux produits. Le séchage de la mangue a ainsi été développé dès 1995 pour offrir un nouveau débouché aux producteurs et réduire leurs pertes. La certification biologique a aussi été recherchée pour offrir de nouveaux débouchés aux membres : « L'expérience de partenariat commercial avec certains exportateurs nous a permis de comprendre qu'il est possible de tirer profit en certifiant nos productions sous le label biologique » (COOPAKE, Rapport de l'AG 2004, p.5). Actuellement, les produits certifiés biologique à la COOPAKE sont la mangue, le bissap et l'anacarde (noix de cajou). Selon un informateur, la COOPAKE a eu un impact important sur les problèmes de commercialisation des producteurs membres :

Peut-être qu'aujourd'hui ça ne se pose pas comme dans le temps, mais vendre sa production était un problème avant. Avec notre intervention aujourd'hui, les producteurs ne voient pas cela comme un problème à l'heure actuelle parce que, à coup sûr, ils auront un client et le meilleur prix (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant).

Pour les dirigeants de la COOPAKE, la diversification des activités est particulièrement importante :

En 1996 par exemple, il y a eu une attaque parasitaire sur l'orange. L'orange était LE produit et personne ne voulait faire autre chose. Quand l'attaque parasitaire est venue, les femmes d'Orodara ont été obligées d'aller à la vallée du riz, qui se trouve à 50 km par là, pour vanner du riz afin d'avoir quelque chose pour la famille ici. Ce qui veut dire que l'option n'était pas bonne. La nature a désapprouvé l'option. Il faut diversifier pour faire face aux aléas climatiques (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant).

La COOPAKE emploie cinq (5) permanents (le coordonnateur, la secrétaire-caissière, le comptable, le chauffeur et le gardien) et au moins 25 saisonniers pendant les six mois que dure la campagne. Les emplois saisonniers sont apparemment bien payés :

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 cher, à 1 500 FCFA/jour alors que les autres les payent autour de 750F à 1 000 FCFA/jour. 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 no 4, groupement membre, dirigeant).

La COOPAKE possède deux camions de 10 tonnes pour le transport des fruits, ainsi qu'une aire de conditionnement des fruits et une Unité de séchage où elle produit environ 7-8 tonnes de mangues séchées par an. La COOPAKE vend une partie importante de ses mangues séchées au CDS, donc dans la filière intégrée du commerce équitable.⁵⁰ Dans les prochaines années, la COOPAKE envisage de commercialiser ses mangues séchées par le biais de l'UFMB plutôt que par le biais du CDS. Un informateur de la COOPAKE explique ainsi cette décision :

⁵⁰ 3,9 tonnes en 2000, 3,4 tonnes en 2001, 1,4 tonnes en 2002, 1,5 tonnes en 2003 et 2,5 tonnes en 2004 (CDS, Rapport d'activité 2004). L'Unité de séchage de la COOPAKE était fermée lors de notre visite et ses responsables ne pouvaient être joints. Cette Unité ne fait donc pas partie de l'échantillon retenu pour l'étude du CDS.

Nous sommes membres de l'UFMB, nous avons le pouvoir d'infléchir les décisions. Nous ne sommes pas membres du CDS. Nous sommes de simples associés, donc nous n'avons pas la possibilité de décider, d'infléchir les décisions qui sont prises [...] Nous avons demandé à être membre, mais ils n'ont pas voulu (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant).

Les ressources financières de la COOPAKE proviennent des cotisations statutaires des membres et des cotisations commerciales, soit une retenue sur le volume écoulé permettant d'assurer les frais encourus par la coopérative pour l'activité.

D) Appuis

En terme d'appuis, la COOPAKE mentionne dix partenaires dans son rapport de l'AG 2004. La plupart sont des partenaires commerciaux, dont l'UFMB et le CDS, mais aussi d'autres acheteurs, tels Gebana Sa, Sopradex, GPS et SAFSAP. Les autres partenaires mentionnés sont des partenaires internes qui fournissent un appui technique, tel le Département provincial de l'agriculture du Kéné Dougou, mais aussi le Programme Alpha, un programme d'alphabetisation mis en œuvre par une Union d'associations paysannes, l'Union départementale des organisations paysannes (UDO)⁵¹. Bien que la COOPAKE ait été soutenue dans sa restructuration initiale par la coopération française, elle ne maintient pas actuellement de liens étroits avec les agences et organisations de coopération internationale. Selon un dirigeant, la COOPAKE aurait même récemment refusé un appui organisationnel de la SNV, notamment parce que le diagnostic organisationnel fait par l'organisation indiquait que le coordonnateur était autocratique (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant). La Fédération nationale des organisations paysannes (FENOP), qui regroupe sept Unions d'organisations paysannes, est aussi mentionnée comme ayant une fonction d'appui technique, mais aussi de représentation. Certains membres de la COOPAKE ont d'ailleurs été, ou sont, très actifs au sein de ce réseau paysan national : « Un ancien administrateur de la COOPAKE a été élu responsable de la communication de la FENOP, puis représentant du Burkina dans le ROPPA, le réseau des organisations de l'Afrique de l'Ouest » (COOPAKE, Rapport de l'AG 2002, p.3). Un dirigeant de la COOPAKE dit aussi avoir autrefois été très militant dans la FENOP et avoir participé à la création de la Coordination provinciale des organisations paysannes du Kéné Dougou (CCOP), dont le siège était par ailleurs dans les bureaux de la COOPAKE, et à celle du Cadre de concertation des organisations faîtières en 1998. Trois organisations étaient à l'origine de la création du

⁵¹ Qui a récemment changé son nom pour devenir l'Union des arboriculteurs fruitiers du Kéné Dougou (UAFK) et qui était aussi membre de l'UFMB jusqu'en novembre 2005.

CCOP, dont la FENOP, l'Union des jeunes producteurs agricoles du Burkina (UNJPAB) et la FEPAB. L'Union nationale des producteurs de coton du Burkina (UNPCB) s'est jointe à l'organisation plus tard. Selon un dirigeant de la COOPAKE, l'État burkinabé aurait cependant « coopté » les dirigeants de la CCOP, provoqué sa dissolution en 2001 et soutenue la création de la Confédération paysanne du Faso (CPF) en remplacement. La FENOP a refusé d'en faire partie. L'État aurait alors informé la FENOP de sa décision de considérer la CPF comme son seul interlocuteur légitime dans le domaine agricole. La coopération suisse (coopération bilatérale) aurait aussi cessé de financer la FENOP suite à ce refus. Ce dirigeant de la COOPAKE dit alors avoir cessé de militer et être redevenu « simple paysan » (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant).

E) Rencontre avec l'UFMB

La COOPAKE n'est officiellement membre de l'UFMB que depuis 2000. Mais un dirigeant de la COOPAKE dit avoir été, avec le coordonnateur de l'UFMB, un des membres fondateurs de l'Union « parce que rapidement on a compris qu'il le fallait absolument pour vendre des quantités » (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant). La COOPAKE est donc un membre de longue date de l'UFMB et au moins un de ses dirigeants semble avoir un fort sentiment d'appartenance envers l'organisation. Par ailleurs, le coordonnateur de la COOPAKE a été élu président de l'UFMB lors de l'AG de novembre 2005.

Quant au commerce équitable, la COOPAKE commercialise dans le réseau équitable par le biais de l'UFMB depuis trois campagnes, c'est-à-dire depuis 2003. En 2005, la COOPAKE a commercialisé 63 tonnes par le biais de l'UFMB et en 2003 et 2004, respectivement 123 et 71 tonnes de mangues. Bon an, mal an, l'UFMB achète donc entre 20 et 30 % des mangues fraîches produites par les membres de la COOPAKE. Le reste, entre 30 et 40 %, est vendu à l'Unité de séchage COOPAKE (dont 20 à 50 % des mangues séchées sont vendues au CDS) et les autres 30 à 40 % sont vendus à d'autres clients (marché local et autres exportateurs). Les marchés équitables, par le biais de l'UFMB, mais aussi par le biais du CDS, représentent donc, pour les producteurs membres de la COOPAKE, une partie significative de leurs ventes.

Jigi Semen

Jigi Semen regroupe 89 producteurs du village de Koloko, chef-lieu du département de Koloko, une région rurale de 14 000 habitants⁵² située dans la province du Kéné Dougou, à 50 km d'Orodara, 125 km de Bobo-Dioulasso, 490 km de Ouagadougou et seulement 3 km de la frontière du Mali. La route d'Orodara et vers le Mali est bitumée, ce qui facilite le transport des produits, mais le village n'est pas électrifié, ce qui défavorise le développement d'activités de transformation des produits. Les membres sont tous des producteurs agricoles combinant agriculture vivrière et de rente, ils produisent ainsi des mangues et des oranges, mais aussi des céréales, des tubercules, des oléagineux. Les vergers des membres de Jigi Semen totalisent environ 400 hectares et les principales variétés produites sont la Kent et la Keit, les variétés les plus primées pour l'exportation. La plupart des producteurs rencontrés étaient des chefs de famille et plusieurs étaient polygames. Tous avaient plusieurs personnes à charge. En retenant la moyenne de 9,5 personnes par famille établie par Baya et Langani (2004) pour les familles d'agriculteurs de rente, ce serait plus de 800 personnes qui profiteraient des activités de Jigi Semen.

A) Historique

Jigi Semen a été créé en 1999, à l'initiative du plus grand producteur fruitier du village de Koloko qui en discuta avec un autre grand producteur fruitier. Ils rencontrèrent ensuite les autres producteurs fruitiers du village qui, comme eux, rencontraient d'énormes difficultés pour vendre leurs fruits et qui considéraient que le groupement villageois (GV), auquel ils appartenaient par ailleurs tous, ne servait pas leurs intérêts puisque ses activités étaient exclusivement orientées vers la culture du coton et des céréales. Plusieurs rencontres furent tenues et donnèrent lieu à la création d'un groupement de producteurs fruitiers sur le modèle du GV.

B) Fonctionnement

Jigi Semen est dirigé par un bureau de 12 membres. Les membres du groupement se réunissent en AG tous les trois mois, et le bureau tient des réunions mensuelles pendant la campagne. Jigi Semen n'a pas de bureaux ni d'équipement de propriété collective. Le secrétaire du groupement prend des notes lors des réunions et assemblées et conserve les documents chez lui. Jigi Semen ne fournit aucun service permanent à ses membres en dehors des activités menées lors des campagnes.

⁵² INSD (1996). Recensement général de la population – 1996.

C) Activités

Au cours de la dernière campagne, le groupement a exporté quelque 95 tonnes de mangues dans des conditionnements en cartons (principalement vers la Côte d'Ivoire et le Mali) et 100 tonnes en vrac dans des camions. Les acheteurs conventionnels d'exportation proviennent surtout de Côte d'Ivoire et du Mali. La mangue a été vendue cette campagne à 50 FCFA l'unité pour les conditionnements en carton et 25 FCFA l'unité pour le conditionnement en vrac, ce qui constitue d'excellents prix dans le secteur. Au lieu que les acheteurs s'approvisionnent directement dans les champs des producteurs et négocient individuellement avec eux, le groupement s'est organisé afin d'assurer un meilleur prix à tous. Ainsi, avant la campagne trois membres du groupement sont désignés pour s'occuper de la commercialisation, pour négocier les prix avec les acheteurs et organiser les enlèvements des produits dans les vergers. Il y a encore ponctuellement des négociations individuelles entre les acheteurs et certains producteurs, mais il semble que la majorité des ventes soit issue d'une négociation faite au nom des membres par le groupement. Il est à noter par ailleurs que le groupement détient 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 no 12, groupement membre, dirigeant).

D) Appuis

Jigi Semen ne reçoit aucun appui de programmes ou projets gérés ou financés par l'État. Le groupement reçoit par contre des appuis d'une ONG néerlandaise, la SNV, depuis sept ans. La SNV a fourni de multiples formations aux membres de Jigi Semen, principalement sur le fonctionnement organisationnel, mais aussi sur les techniques de négociation. Selon un dirigeant du groupement, « si l'organisation de la base s'est améliorée, c'est grâce à la SNV » (Entretien no 13, groupement membre, entretien de groupe). Et selon un autre dirigeant,

c'est grâce à la SNV que nous avons réussi avec ICCO, Max Havelaar et FLO [...] et grâce à eux aussi, on arrive à se défendre pour avoir de meilleurs prix, car nous avons eu des formations sur les techniques de négociations (Idem).

Aussi, Jigi Semen a créé récemment, avec le soutien de la SNV et conjointement avec un autre membre de l'UFMB (l'Union des arboriculteurs fruitiers du Kéné Dougou (UAFK), qui est aussi soutenue depuis longtemps par la SNV), une nouvelle structure faîtière, la Fédération des arboriculteurs fruitiers (FEDAF). Le mandat de cette nouvelle structure n'est pas clair, mais pour certains responsables interrogés, ce serait une « position de repli » : « Si l'UFMB n'assure pas, les producteurs pourront commercialiser via la FEDAF » (Entretien no 12, groupement membre, dirigeant).

E) Rencontre avec l'UFMB

Jigi Semen est devenu membre de l'UFMB en 2001, suite à l'étude sur la commercialisation de la mangue faite par la SNV en 2000⁵³ et spécifiquement pour l'exportation de la mangue dans le circuit équitable. Jigi Semen est actuellement le groupement produisant la majeure partie des mangues vendues sur les marchés équitables par l'UFMB. En 2003, le groupement a commercialisé plus de 100 T par le biais de l'UFMB, soit 30 % des mangues commercialisées par l'UFMB sur les marchés équitables. Mais en 2004 et 2005, Jigi Semen a commercialisé respectivement 351 T et 183 T de mangues sur les marchés équitables par le biais de l'UFMB, soit respectivement près de 60 % et 45 % du total exporté par l'UFMB sur ces marchés. Le fait que les manguiers des variétés primées pour l'exportation soient généralement minoritaires dans les vergers des autres membres de l'UFMB, mais majoritaires dans les vergers des membres de Jigi Semen, constituant ici le facteur explicatif le plus important.

4.2 L'UFMB et le commerce équitable

4.2.1 La rencontre avec le commerce équitable

La rencontre de l'UFMB avec le commerce équitable date de 2001 et est donc relativement récente. Elle a été précédée de la rencontre avec la production biologique, en 1999, alors que des groupements

⁵³ 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.

membres ont été accompagnés dans le processus de certification d'Ecocert international par 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 et d'autres pas de l'UFMB, aient demandé à la SNV un appui pour commercialiser leurs mangues. La SNV aurait alors effectué une étude 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 européennes⁵⁴. 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, c'est le cas de Jigi Semen.

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 certifiées par le *Fair trade Labelling Organization* (FLO) par le biais de Max Havelaar aux Pays-Bas. 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 proportion importante aurait été vendue à Agrofair. L'UFMB n'a pas d'autres acheteurs équitables.

Cette recherche s'intéresse au commerce équitable dans sa contribution potentielle au développement local. Nous avons donc voulu savoir comment se traduisait le commerce équitable dans sa pratique sur le terrain. Pour ce faire, nous avons divisé les données obtenues en deux grandes catégories, soit la relation commerciale équitable et l'aide au développement. Ces catégories sont évidemment

⁵⁴ 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).

arbitraires, puisque certains éléments sont transversaux, mais ces catégories ont au moins l'avantage de faciliter l'analyse.

4.3 La relation commerciale équitable

Entre la théorie et la pratique, il y a parfois un pas... Un des éléments qui sera crucial pour comprendre la contribution du commerce équitable au développement local est le fonctionnement du commerce équitable dans le cas étudié. Dans cette section, nous nous arrêterons donc aux cinq éléments que nous considérons comme centraux au fonctionnement commercial du commerce équitable, soit l'accès au marché, le prix équitable, le préfinancement, la prime équitable et la relation entre les partenaires.

4.3.1 Accès au marché

Dans un contexte où les producteurs de mangues perdent une très grande partie de leur récolte annuellement, faute d'acheteurs, ceux-ci apprécient particulièrement le débouché offert par le commerce équitable. Pour ces producteurs, le fait que le commerce équitable leur offre un nouveau débouché à ajouter à ceux qu'ils ont déjà est l'élément le plus intéressant de la pratique.

Aussi, l'UFMB et les groupements de base remplacent effectivement les intermédiaires du commerce conventionnel d'exportation. Les prix ne sont pas négociés avec chaque producteur, mais avec tous les producteurs par le biais de leurs groupements de base. Il est cependant à noter que les producteurs continuent de vendre aux acheteurs conventionnels par le biais de pisteurs. Comme les pisteurs sont généralement des paysans du coin et des producteurs eux-mêmes, il apparaît par ailleurs que lorsque ces pisteurs sont membres des groupements de base, ils jouent souvent un rôle similaire à celui de pisteur au sein de l'UFMB, mais sans être rémunérés. Les producteurs ne nous ont pas du tout parlé du rôle de ces pisteurs lors de nos entretiens, mais la question a été soulevée lors de l'AG 2005. Quelques producteurs et dirigeants disant ainsi qu'il fallait trouver un moyen de « désintéresser » les producteurs qui guidaient les camions de l'UFMB vers les champs où la mangue était prête à être récoltée pour le compte du groupement, parce que ceux-ci devaient délaissier leurs propres champs pour le faire. Dans certains cas, les mêmes intermédiaires seraient donc actifs, mais joueraient leur rôle bénévolement au lieu d'être rémunérés...

4.3.2 Prix équitable

Dans le cas de l'UFMB, le prix équitable est assuré de la façon suivante. Chaque année, une liste du prix minimum garanti (PMG) par pays pour la mangue est envoyée à l'UFMB par FLO. L'UFMB est libre de négocier le prix avec son client, mais ce dernier ne peut pas offrir un prix qui serait en deçà du PMG. Depuis 2001, le prix obtenu par l'UFMB pour les mangues dans le circuit équitable a toujours été supérieur au PMG. En 2005 par exemple, le PMG arrêté par FLO était de 557 FCFA/kg, mais l'UFMB a vendu la mangue à Agrofair à 640 FCFA/kg.

Suite à la réception du PMG, les membres producteurs de mangues se réunissent et décident collectivement et démocratiquement du prix qui sera payé aux producteurs pour leurs mangues pendant la campagne. Les producteurs que nous avons rencontrés disent avoir obtenu un bien meilleur prix de l'UFMB pour leurs mangues que celui qu'ils obtiennent sur le marché local. En 2005 par exemple, la caisse de 20kg était achetée à 2 000 FCFA par l'UFMB (soit 100 FCFA/kg), alors qu'elle ne rapportait que 60 FCFA/kg sur le marché local selon certains (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant) ou 25-30 FCFA/kg selon d'autres (Entretien no 9, groupement membre, entretien de groupe). 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. Ainsi, au cours de la campagne 2004, la COOPAKE a vendu 120 tonnes de mangues à un exportateur classique de produits biologiques à un prix similaire à celui obtenu dans le circuit équitable (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant). Au cours de la campagne 2005 cette fois, les producteurs de Jigi Semen ont obtenu 2 000 FCFA/caisse (100 FCFA/kilo) des exportateurs non équitables et seulement 1 800 FCFA/caisse (90 FCFA/kilo) de l'UFMB. En fait, le prix payé pour la mangue était le même, soit 2 000 FCFA/caisse, mais le montant revenant dans les poches des producteurs était moindre puisque l'UFMB et les groupements membres gardent chacun 100 FCFA/caisse pour leur fonctionnement. Néanmoins, ce qu'ont retenu les producteurs rencontrés est que « à la finale, les producteurs n'ont dans leurs poches que 1 800 FCFA/caisse avec l'UFMB, mais ont 2 000 FCFA/caisse avec les autres exportateurs » (Entretien no 12, groupement membre, dirigeant). Ce qu'il faut voir ici 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.

Par ailleurs, nous reproduisons ci-bas, à titre indicatif, un tableau comparatif établi par la COOPAKE, des prix obtenus par les producteurs pour leurs mangues en 2002.

TABLEAU IV : PRIX DES MANGUES EN FONCTION DES VARIÉTÉS ET DES MARCHÉS

Variétés	Bord-champ	Orodara ville	Bobo-Dioulasso
Amélie	15 à 20 F*/kg	18 à 25 F/kg	45 F/kg
Kent	85 à 100 F/kg	60 F/kg	75 F/kg
Lippens	15 à 20 F/kg	20 à 25 F/kg	40 à 45 F/kg

* F = FCFA

Tiré de : COOPAKE, Rapport de l'AG 2002, p.4

Le tableau ne spécifie pas si les acheteurs sont exportateurs ou pas, mais comme la variété Kent est une variété primée pour l'exportation, on peut raisonnablement penser que les acheteurs bord-champ le sont. Le tableau est intéressant particulièrement parce qu'il s'agit de prix établis en 2002, alors que la COOPAKE n'exportait pas ses mangues sur les marchés équitables par le biais de l'UFMB (elle a commencé seulement en 2003) et aussi parce qu'il est mentionné dans la note explicative qui l'accompagne, que ces prix « ont connu une hausse particulière allant du simple au double par rapport au prix de l'an passé à la même période » (COOPAKE, Rapport de l'AG 2002, p.4). Bref, le niveau des prix obtenus pour la mangue sur les marchés conventionnels a augmenté de façon importante, juste avant le début de la commercialisation sur les marchés équitables.

Il est aussi ressorti de nos entretiens que dans le cas de Jigi Semen, le prix déterminé au sein de l'UFMB était systématiquement utilisé pour négocier avec les autres exportateurs : « Avec l'UFMB on s'assoit 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 no 14, groupement membre, entretien de groupe).

Par ailleurs, certains producteurs ont indiqué qu'il y avait souvent « des retards de paiement de parfois 1 ou 2 mois, alors que les commerçants [commerce non équitable] payent tout de suite eux » (Entretien no 13, groupement membre, entretien de groupe). Un responsable d'un groupement nous a aussi indiqué qu'il arrive souvent qu'un producteur contracte une dette qu'il s'engage à rembourser au moment de la récolte. Les prêteurs qui viennent après la récolte pour être remboursés comprennent mal qu'il leur faille attendre 15 à 30 jours. C'est pourquoi, dans certains cas, les producteurs préfèrent vendre à un client qui paye comptant plutôt qu'à l'UFMB (Entretien no 14, groupement membre, entretien de

groupe). Dans le rapport de l'AG 2004 de la COOPAKE, on peut ainsi lire : « La collaboration avec l'UFMB a permis d'augmenter le volume collecté, mais certains coopérateurs qui doivent à la coopérative préfèrent vendre leur produit au commerçant » (p.3).

4.3.3 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 (ce qui ne signifie pas que les producteurs de ces mangues n'aient pas besoin de financement pour leurs autres productions...). Par contre, l'UFMB ne pourrait pas mener ses activités de campagne sans préfinancement et ne pourrait notamment pas non plus payer les producteurs des groupements membres « dans des délais raisonnables » (Entretien no 4, groupement membre, dirigeant), soit dans les 15-30 jours suivant la récolte. Or, 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 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 réponds pas à nos besoins. Nous, on a de grands besoins pour exporter et je crois qu'eux ils vont jusqu'à trois millions [FCFA] ou quelque chose comme ça. L'UFMB 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 no 3, UFMB, dirigeant).

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 l'Europe) et les autres 50 % après la vente.⁵⁵ À partir de la campagne 2004, l'UFMB a demandé directement à Agrofair de préfinancer sa campagne.

On a dit, c'est simple, au lieu de nous faire prendre des prêts, des crédits de campagne - même si les frais ne sont pas élevés, c'est quand même des crédits de campagne - donnez-nous une avance qui nous permet d'acheter les cartons, les emballages, louer les camions, d'acheter la mangue au producteur, payer les équipes de récolte et tout ça. On fait le travail, on expédie la mangue et puis vous faites le point et nous renvoyez le résultat [...] À partir de la campagne 2003-2004, Agrofair nous a donc donné 60 % lors de la commande [au lieu de sur réception du bordereau de livraison] et 40 % lors de la vente (Entretien no 3, UFMB, dirigeant).

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. Or, 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 des 40 % provenant des résultats des ventes, celles-ci ayant en effet 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 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.⁵⁶ Aujourd'hui, cette dette, ainsi que les déficits de campagne récurrents, rendent de plus en plus difficiles les relations entre l'UFMB et ses partenaires, mais aussi entre l'UFMB et ses membres.

⁵⁵ 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.

⁵⁶ 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.

4.3.4. Prime équitable

Il avait été décidé à l'AG 2004 de mettre la prime versée dans un dépôt à terme et d'éventuellement utiliser ces fonds pour construire un siège social. Mais depuis le début de la commercialisation dans le circuit équitable, la prime a été utilisée pour rembourser la dette à ICCO. Par ailleurs, les dirigeants de l'UFMB réclament actuellement d'Agrofair que les primes leur soient reversées, considérant que le versement de celle-ci directement d'Agrofair à ICCO, sans que l'AG de l'UFMB ne décide de cette utilisation, contrevient aux principes du commerce équitable. Ils en ont parlé à l'évaluateur de FLO qui est venu au début de l'automne et celui-ci leur aurait dit que cela contrevenait en effet aux principes de FLO et qu'il allait porter la question devant les autorités de FLO et d'Agrofair.

4.3.5 Relations entre les partenaires

Lors de notre visite, les relations entre l'UFMB et Agrofair étaient très tendues. Un dirigeant de l'UFMB disait ainsi 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 no 3, UFMB, dirigeant). Les dirigeants de l'UFMB mettaient aussi en doute la légitimité des déclassements⁵⁷ des mangues à l'arrivée en Europe. Un dirigeant de l'UFMB disait ainsi n'avoir « aucun moyen de vérifier [la légitimité de ces déclassements] » (Entretien no 3, UFMB, dirigeant). Bref, il y a au sein de la direction de l'UFMB, une certaine méfiance envers Agrofair qui est même soupçonné de gonfler artificiellement le volume des déclassements au détriment de l'UFMB.

La relation de l'UFMB avec Agrofair s'est 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

⁵⁷ 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 déperir considérablement pendant le transport. Le déclassement réduit le prix obtenu pour les produits et réduit donc les revenus tirés du commerce.

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 Solidaridad⁵⁸ (30 %). Fruiteq Sarl a été créé pour gérer ce centre de conditionnement. Il était prévu initialement que l'UFMB prenne part à la gestion de Fruiteq, mais les relations tendues entre les partenaires ont changé la donne.

Les représentants de Fruiteq et de WAFF⁵⁹ rencontrés considèrent ainsi que l'UFMB est une organisation dysfonctionnelle et dénoncent « le manque de transparence et de démocratie à tous les niveaux » (Entretien no 16, partenaire équitable, intervenant 1). Ces représentants nous ont dit qu'Agrofair, après avoir beaucoup investi dans l'UFMB, « ne voyait pas de résultats » (Entretien no 16, partenaire équitable, intervenant 2). La proposition est donc que Fruiteq se charge de la gestion du centre de conditionnement sans que l'UFMB y prenne part, mais sans aussi que l'UFMB n'assume les risques commerciaux liés au conditionnement des mangues. Agrofair, par le biais de Fruiteq, ferait ainsi affaire directement avec les groupements de base, plutôt que de passer par l'UFMB pour la commercialisation, l'UFMB recevant seulement la prime équitable au nom de ses membres. Selon un dirigeant de l'UFMB, Agrofair « ne veut pas aider l'UFMB, mais la remplacer » (Entretien no 15, UFMB, dirigeant) en proposant cela. Ainsi, selon le même dirigeant, Fruiteq n'est pas « pour l'UFMB », mais « pour Agrofair » (Idem).

L'AG 2005 a été très révélatrice sur l'aspect des relations entre les partenaires. Tous les partenaires équitables, physiquement présents ou non, sont en effet intervenus. L'agent de la SNV, qui était présent, est ainsi intervenu à plusieurs reprises au cours de l'AG et, selon plusieurs membres, il leur aurait aussi laissé entendre très clairement qu'il serait utile d'élire un nouveau coordonnateur en remplacement du coordonnateur actuel, les problèmes avec Fruiteq étant largement dûs à des « problèmes de personnalité » entre celui-ci et le responsable de Fruiteq. Quant à ICCO et Agrofair, ils ont fait parvenir une lettre à l'UFMB demandant aux membres de discuter, pendant l'AG, d'un plan de remboursement de leur dette à

⁵⁸ Solidaridad est l'ONG créée par les fondateurs de Max Havelaar aux Pays-Bas. Elle détient aussi des parts dans Agrofair.

⁵⁹ 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 (Observation no 2, Assemblée générale, Intervenants no 1, partenaire équitable).

ICCO. Aussi, au cours de l'AG, 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 » (Observation no 2, Assemblée générale). Bref, l'AG a été en quelque sorte monopolisée par des questions touchant les partenaires équitables. Certains membres ont dénoncé explicitement cette « ingérence » des partenaires dans leur AG. L'un d'eux a ainsi demandé : « La réunion, c'est pour eux ou pour nous ? » (Observation no 2, Assemblée générale, Intervenant 2).

Les membres n'ont pas offert une réponse claire à la question de Fruiteq et WAFF pendant l'AG, mais deux groupements de producteurs de mangues, dont Jigi Semen, ont quitté l'UFMB au terme de l'AG et tout indique qu'ils envisagent de poursuivre la commercialisation pour le marché équitable avec Fruiteq (par le biais de la nouvelle fédération de groupements de producteurs fruitiers créée récemment, la FEDAF). Rappelons ici que les membres de Jigi Semen ont produit entre 45 et 60 % des mangues exportées par l'UFMB au cours des deux dernières campagnes. Quant aux membres producteurs de mangues 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... L'UFMB a d'ailleurs récemment développé des liens⁶⁰ avec la Société burkinabée de fruits et légumes (SOBFEL), une société burkinabée d'économie mixte 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, présent à la dernière journée de l'AG, a confirmé cette information. Ce marché offrira un prix moindre que le marché équitable, mais sera supérieur en volume au marché équitable (environ 400 T/an), ne nécessitera pas de certification biologique ni équitable et surtout, prendra toutes les variétés de mangues (contre uniquement Kent et Keit et un peu d'Amélie dans le commerce équitable). Rappelons ici qu'en dehors du groupement Jigi Semen, qui n'est plus membre de l'UFMB, les variétés Kent et Keit ne constituent que la partie congrue de la production de mangue des groupements membres de l'UFMB. Si cette offre de marché se concrétise effectivement, plusieurs producteurs ne produisant pas les variétés recherchées pour l'exportation, et donc ne profitant pas actuellement 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

⁶⁰ Le coordonnateur de l'UFMB est membre du conseil d'administration de la société en tant que représentant des petits porteurs.

avec Agrofair, doublé d'une offre de marché conventionnelle intéressante, semblent pointer vers le développement de nouvelles stratégies commerciales qui incluront, ou pas, le commerce équitable...

4.4 La contribution au développement

La pratique du commerce équitable telle que nous l'avons décrite plus haut permet-elle de créer les conditions d'un développement durable et structurant ? L'analyse qui suite sera faite en fonction des quatre composantes du développement défini dans notre cadre opératoire, soit les composantes économique, sociale, environnementale et politique.

4.4.1 Composante économique

Pour les producteurs les retombées économiques de la commercialisation de leurs mangues dans le circuit équitable ont été intéressantes. Dans les deux groupements étudiés, les producteurs obtenaient la majorité de leurs revenus monétaires du commerce de la mangue et le nouveau débouché offert par le commerce équitable leur permettait d'accroître leurs revenus. S'il était difficile pour les producteurs rencontrés de chiffrer la part de leurs revenus liée spécifiquement au commerce équitable, ils nous ont tous dit que leurs revenus s'étaient accrus suffisamment pour qu'ils arrivent mieux à payer les frais reliés à l'éducation des enfants, ainsi que les soins de santé pour leur famille. Certains ont aussi été en mesure d'agrandir leur maison et la plupart ont planté de nouveaux manguiers de variétés recherchées sur les marchés d'exportation au cours des dernières années, afin de profiter de ce nouveau marché, mais aussi des marchés d'exportation conventionnels. De plus, les producteurs ont reçu certaines formations, notamment sur la qualité, l'entretien des vergers, la production biologique et les techniques de récolte. Des responsables de Jigi Semen ont aussi reçu une formation sur les techniques de négociation avec les acheteurs. Cela les place en meilleure position pour trouver d'autres marchés d'exportation et obtenir de meilleurs prix des acheteurs.

Pour l'UFMB par contre, la commercialisation sur les marchés équitables a donné lieu à un endettement important qui menace son avenir et sa capacité de poursuivre ses activités d'exportation. Les déficits de campagne récurrents signifient aussi que l'UFMB n'a pas été en mesure de développer de nouvelles activités et de nouveaux services pour ses membres ni d'intégrer et de commercialiser de nouveaux produits.

Sur le plan de l'économie locale, le commerce équitable ne semble pas avoir eu un effet structurant. D'une part, les emplois créés sont saisonniers et peu nombreux et les revenus supplémentaires dégagés par les producteurs ne semblent pas être suffisants pour permettre des investissements productifs dépassant le niveau des producteurs. D'autre part, ni l'UFMB ni les groupements de base n'ont, par le biais du commerce équitable, obtenu suffisamment de fonds pour être en mesure de développer de nouvelles activités en amont ou en aval de l'activité de production de mangues. De plus, la relation équitable n'a pas permis d'accroître l'accès au crédit des producteurs et des groupements. En dehors du préfinancement des commandes d'Agrofair, la relation équitable n'a pas non plus permis d'accroître l'accès au crédit de l'UFMB, ce qui limite grandement les capacités d'investissement de part et d'autre.

4.4.2 Composante sociale

Les revenus supplémentaires obtenus par le biais de la commercialisation sur les marchés équitables ont été principalement utilisés pour l'éducation, la santé et l'habitat. L'accroissement des revenus des producteurs par le biais de la commercialisation de leurs mangues sur les marchés équitables a donc permis d'améliorer les conditions de vie immédiates des producteurs et celles de leur famille.

En ce qui a trait au travail des enfants, il n'y a pas eu de modification des pratiques dans le cas de l'UFMB puisque le mode de production est familial et les producteurs eux-mêmes n'ont pas d'employés, enfants ou pas. Lorsque des enfants travaillent, ils le font avec leurs parents. Les conditions salariales des adultes employés par l'UFMB (travailleurs saisonniers pendant la récolte) semblent cependant être supérieures aux conditions offertes par d'autres employeurs similaires. Les conditions des femmes n'ont pas été modifiées non plus dans le cas des groupements de base, puisque le commerce des fruits frais est une affaire d'homme.

Au plan local, le commerce équitable n'a cependant pas eu d'effet structurant sur les services collectifs disponibles, en terme de santé ou d'éducation par exemple. Il faut dire que les producteurs n'ont pas pu bénéficier d'une prime équitable qui aurait pu servir à ce type de projet.

4.4.3 Composante environnementale

Pour l'UFMB, la production biologique a précédé la production pour le marché équitable. En 2005, la totalité de la production de mangues fraîches vendues sur les marchés équitables par l'UFMB était biologique. Le commerce équitable, parce qu'il offre un nouveau débouché pour les mangues biologiques, a contribué à étendre le nombre de vergers certifiés par l'UFMB. Le nombre d'hectares certifiés biologiques des membres de l'UFMB s'est en effet accru chaque année depuis l'inscription dans le circuit équitable : 430,5 hectares en 2003 pour un potentiel de 900 tonnes de mangues réparties chez 116 producteurs de 9 groupements (UFMB, 2003) ; 495,25 hectares en 2004 pour un potentiel de 2140 tonnes réparties chez 127 producteurs (UFMB, 2004). Les chiffres de 2005 n'étaient pas disponibles lors de notre étude.

Il faut cependant souligner ici que traditionnellement, la production de la mangue au Burkina Faso se faisait déjà sans engrais chimique et, sauf en cas d'infestation, sans pesticides. Les producteurs considèrent en effet « que les plants sont des arbres sauvages: on les exploite, mais une fois qu'on met la plantation en place, on n'entretient plus en tant que tel » (Entretien no 2, Organisme d'appui à la filière). De plus, « le coût de l'engrais fait que les gens trouvent que c'est inutile d'acheter de l'engrais pour aller mettre dans un verger. C'est comme si tu amenais l'herbe à pousser beaucoup » (Idem). Bref, la conversion des producteurs de mangues à la production biologique n'a pas été très difficile. Les éléments qui ont dû être modifiés pour la culture biologique concernent essentiellement la présence de toilettes dans les champs et la propreté des champs. Mais la production biologique entraîne aussi des irritants. Ainsi, plusieurs producteurs rencontrés se sont plaints que les clients voulaient « des mangues biologiques belles comme les conventionnelles traitées, mais sans les traitements, alors que les mangues biologiques sont obligatoirement moins grosses et moins belles » (Entretien no 5, groupement membre, entretien de groupe).

Il faut aussi souligner que si les mangues des membres qui sont vendues dans le circuit équitable sont issues de la culture biologique, ces membres d'une part, continuent de produire des mangues conventionnelles pour leurs autres clients et d'autre part, continuent d'utiliser des engrais et pesticides pour leurs autres cultures. La récolte des mangues arrive au moment même où les paysans doivent acheter des intrants (engrais principalement) pour leurs autres cultures. Ironiquement donc, les devises obtenues de la vente de mangues biologiques servent, au moins partiellement, à acheter des engrais chimiques !

Techniquement, on pourrait aussi noter que le commerce équitable a entraîné une certaine reforestation en raison de la plantation de nouveaux manguiers par les producteurs. Mais comme l'ouest

du pays est déjà la région où la densité d'arbres est la plus importante au pays et comme les producteurs rechignent généralement à couper leurs arbres fruitiers, nous doutons que cela puisse réellement être considéré comme une contribution environnementale importante au Burkina Faso.

4.4.4 Composante politique

L'empowerment des membres

L'inscription de l'UFMB dans le commerce équitable a été postérieure à sa création, de nouveaux membres, dont Jigi Semen, se sont alors ajoutés pour bénéficier avec les autres membres du débouché équitable. Les groupements de base n'ayant pas les capacités logistiques, financières et organisationnelles pour intégrer eux-mêmes ce marché, la mutualisation des risques et des frais de fonctionnement, ainsi que la capacité de se doter d'un coordonnateur étant en mesure d'organiser la commercialisation sur ce marché, ont été des éléments largement positifs pour les producteurs. De plus, l'UFMB étant une structure coopérative, démocratique et participative, cela permettait aux producteurs, par le biais de leur groupement de base, d'avoir un certain contrôle sur la commercialisation de leurs mangues. D'ailleurs, même si le prix obtenu des acheteurs d'exportation conventionnels est égal, et parfois supérieur, les producteurs considèrent que « l'achat avec l'UFMB est meilleur », notamment parce que : « L'UFMB c'est pour nous. On s'entend sur le prix et ils effectuent le travail comme on l'a dit » (Entretien no 14, groupement membre, entretien de groupe). Les conditions de récolte sont aussi meilleures pour les producteurs : les exportateurs conventionnels 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 ; l'UFMB envoie une équipe de récolte qui 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. La nature démocratique des décisions prises, particulièrement le fait que le prix offert est transparent, est le même pour tous et qu'il est déterminé par les membres avant le début de la campagne, est un des éléments de fonctionnement du commerce équitable le plus apprécié par les producteurs.

Si certains producteurs et dirigeants des groupements de base nous ont dit : « L'UFMB, c'est pour nous », nos entretiens ont cependant révélé un sentiment d'appartenance variable et une affiliation plus passive qu'active de certains groupements de producteurs de mangue à l'UFMB. Les rapports de campagne de l'UFMB ont aussi maintes fois noté un « déficit d'esprit coopératif ». En 2004, malgré le déficit récurrent de l'UFMB dans la filière mangue, les membres ont, par exemple, voté la réduction du

niveau des cotisations commerciales consenties à l'UFMB et à leurs propres groupements de base pour la campagne à venir et ce, afin que le prix payé au producteur soit plus élevé. Les délégués de Jigi Semen ont été particulièrement actifs pour obtenir cette réduction des cotisations : « 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 no 7, groupement membre, dirigeant). Pour les dirigeants de l'UFMB, «[c]ette situation vient confirmer le fait que les producteurs pensent plus à eux-mêmes qu'à leur organisation de base et à l'UFMB, et ont plus de droits que de devoirs » (UFMB, Rapport de campagne 2004, p.8).

Par ailleurs, il faut voir que si les producteurs ont largement profité du commerce équitable, c'est notamment parce que le risque commercial a été assumé en totalité par l'UFMB. Les producteurs sont en effet payés en fonction des mangues récoltées. Les pertes de triage au centre de conditionnement, ainsi que les pertes pendant le transport étant amorti par l'UFMB. La mutualisation des risques est le propre des organisations coopératives et est un des avantages du regroupement pour la commercialisation. Néanmoins, dans ce cas, les pertes au centre de conditionnement et les déclassements à l'arrivée dans les ports européens sont très importants. En conséquence, les producteurs obtiennent un bon prix pour leurs mangues, mais leur organisation collective, l'UFMB, fait face à des déficits de campagne récurrents et n'arrive pas à rembourser ses dettes. Une des propositions faites à l'AG est d'ailleurs que les producteurs assument dorénavant une plus large part du risque commercial en étant payés non plus en fonction des mangues récoltées dans les champs, mais en fonction des mangues retenues après le conditionnement. C'est aussi ce que propose Fruiteq, par ailleurs.

En 2005, à l'AG, la question des cotisations statutaires a aussi été révélatrice de la nature de l'affiliation de certains groupements à l'UFMB. En raison de la situation financière précaire de l'organisation et en réaction à la réduction des cotisations commerciales consenties par les producteurs à l'organisation au cours de la dernière campagne, les dirigeants ont proposé que les membres payent dorénavant des cotisations statutaires, c'est-à-dire un montant fixe à payer annuellement afin de payer les frais de fonctionnement de l'UFMB. Deux groupements de producteurs de mangues, dont Jigi Semen, ont refusé de payer cette nouvelle cotisation et ont alors choisi de quitter l'UFMB. Les autres membres présents à l'AG, soit sept groupements de producteurs de bananes et huit groupements de producteurs de mangues, ont choisi de rester et ont accepté de payer cette nouvelle cotisation afin d'assurer la pérennité du fonctionnement de l'UFMB. Ils ont aussi reconduit le coordonnateur dans ses fonctions, et ce, alors que les partenaires de l'UFMB demandaient à mots à peine couverts que celui-ci soit remplacé pour

poursuivre les activités avec l'UFMB. Ils ont aussi choisi de demeurer une organisation de producteurs de mangues et de bananes, bien que certains membres (ceux qui ont quitté l'UFMB au terme de l'AG principalement) et partenaires (SNV et Agrofair) souhaitent ouvertement que l'UFMB devienne uniquement une organisation de producteurs de mangues. Bref, il semble que malgré les difficultés rencontrées par l'organisation, les membres de l'UFMB sont plus solidaires que les apparences ne le laissent penser... et ne veulent pas que leur organisation modifie ses statuts, son fonctionnement et son équipe dirigeante pour accommoder leurs partenaires ou simplifier les opérations commerciales.

Ironiquement, c'est en effet « contre » les partenaires équitables que les membres présents à l'AG ont semblé être les plus soudés. Bien que les producteurs de mangues semblent s'intéresser peu à l'UFMB en dehors de la saison de la récolte, plusieurs sont montés aux barricades lors de la dernière AG pour dénoncer l'ingérence des partenaires. Lorsque les représentants de Fruiteq et de WAFF sont intervenus pendant l'AG pour demander à l'UFMB « de dire clairement si elle voulait continuer à faire affaire avec l'entreprise d'exportation ou pas » en disant « que dans le cas d'une réponse négative ils allaient aller faire affaire ailleurs » (Observation no 2, Assemblée générale), les critiques et les accusations ont fusé dans la salle. Un membre qui a même accusé les partenaires de volontairement noircir l'UFMB : « Quand on veut tuer un chien on l'accuse de rage » (Observation no 2, Assemblée générale, Intervenant no 3). Les deux membres ayant quitté l'UFMB au terme de l'AG vont très probablement continuer de commercialiser leurs mangues dans la filière équitable. Quant à l'UFMB, elle poursuivra ou ne poursuivra pas ses activités dans la filière équitable, dépendant des intérêts de ses membres et des relations futures avec les partenaires équitables.

Ces contestations internes et le réalignement conséquent de l'UFMB, s'ils peuvent être considérés comme perturbateurs, peuvent cependant aussi être considérés comme des signes du dynamisme de l'organisation. Gentil et Mercoiret (1991) considèrent ainsi que « l'absence de contestation est [...] un signe de mauvaise santé ; elle révèle souvent soit une base sans projet, "amorphe", soit une bureaucratisation suffisamment pesante pour étouffer les dynamiques créatrices » (p.885). Dans cette perspective, il apparaît que le conflit de l'UFMB avec ses partenaires équitables a modifié les rapports de pouvoir au sein de l'organisation et fait émerger de nouveaux leaders. Un dirigeant de la COOPAKE et ancien militant fort actif au sein de la FENOP dans les années 1990, qui a par ailleurs critiqué vertement l'ingérence des partenaires équitables dans la gestion de l'organisation au moment de l'AG 2005, a ainsi été élu président de l'UFMB au cours de cette AG.

L'insertion dans des mouvements sociaux locaux et nationaux

Le commerce équitable n'est appréhendé ni comme un mouvement social global, ni perçu comme un mouvement social local par les producteurs et les dirigeants des groupements et de l'UFMB. Ainsi, les producteurs rencontrés ne connaissaient généralement pas le concept de commerce équitable et n'étaient pas du tout politisés autour de ce concept. La plupart des producteurs rencontrés considéraient en effet le commerce équitable plutôt comme une aide au développement : « Les consommateurs payent plus cher pour que les pauvres producteurs puissent faire des projets de développement » (Entretien no 13, groupement membre, entretien de groupe). 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 no 14, groupement membre, entretien de groupe). Dans les documents d'un groupement membre, on mentionne une seule fois le commerce équitable et on y réfère comme à une niche de produits : « La société [...] est également contactée pour intervenir dans la mangue fraîche, séchée et bissap en "fair trade" pour la campagne 2005 » (COOPAKE, Rapport de l'AG 2002, p.8). Quant aux responsables des groupements de base et de l'UFMB, ils partagent généralement avec les acteurs du commerce équitable le constat de l'iniquité du commerce international, mais ne sont généralement pas non plus politisés autour du concept.

L'UFMB a surtout des liens avec des réseaux internationaux (le commerce équitable et la coopération néerlandaise pour la mangue et la coopération canadienne pour la banane). Le coordonnateur de l'UFMB est par ailleurs un interlocuteur de l'État en ce qui concerne le développement de la filière fruitière au Burkina et il siège au conseil d'administration de la SOBFEL. En 2003, il a été fait Chevalier de l'Ordre du mérite du développement rural agricole du Burkina Faso et en 2004, il a présidé la Table filière banane soutenue par le PAF (coopération canadienne). Au plan international, il a participé aux discussions entourant la stratégie de développement des filières horticoles en Afrique subsaharienne parrainée par la Banque mondiale.

Quant aux mouvements sociaux locaux, l'UFMB n'a pas de liens directs apparents avec eux, mais a des liens indirects par le biais de ses membres. Nous n'avons rencontré que deux organisations membres, mais l'une d'elle, la COOPAKE, était en effet inscrite dans un mouvement paysan par le biais de la Fédération nationale des organisations paysannes (FENOP). Un dirigeant de la COOPAKE (et nouveau

président de l'UFMB) y a été très militant dans les années 1990 et a participé à la création de la Coordination provinciale des organisations paysannes du Kéné Dougou (CCOP) – dont le siège social était d'ailleurs dans les bureaux de la COOPAKE – et à celle du Cadre de concertation des organisations faîtières (CCOF) en 1998, dont il a d'ailleurs été président à un certain moment. De plus, l'Association Wouol, un membre de l'UFMB que nous n'avons pas rencontré dans le cadre de cette étude de cas, mais dans celle du CDS, est fortement inscrite dans un mouvement social local s'apparentant aux groupements Naam. Nous y reviendrons dans l'étude de cas du CDS. Notre étude n'a pas permis de le déterminer, mais il est aussi possible que d'autres groupements membres de l'UFMB soient inscrits dans des mouvements sociaux locaux ou nationaux.

4.5 Conclusion de partie

Le cas de l'UFMB soulève plusieurs questions, la plus importante étant celle des relations entre les partenaires dans le cadre 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 entre les partenaires est ici largement défavorable à l'UFMB, particulièrement dans le contexte où Agrofair est son unique partenaire commercial équitable. Une autre question soulevée concerne la logique de développement dans laquelle s'inscrit le commerce équitable. La pratique semble ainsi se développer parallèlement aux mouvements sociaux et autres organisations d'économie sociale locales, régionales et nationales. Des liens existent pourtant entre ces dernières et certains dirigeants de l'UFMB et de ses groupements membres. Nous reviendrons plus en détail sur ces deux questions dans la partie consacrée à l'analyse, mais il nous semblait pertinent de les souligner au moment où l'étude de cas était encore fraîche à la mémoire du lecteur.

CHAPITRE V. SECONDE ÉTUDE DE CAS : LE CERCLE DES SÉCHEURS (CDS)

5.1 Contexte

5.1.1 Le CDS

Le CDS est un regroupement de cinq petites entreprises de séchage de fruits et légumes appelées Unités de séchage. Son mandat est la commercialisation des produits de ses membres, principalement sur les marchés équitables. L'activité principale des membres est le séchage de la mangue⁶¹ et une grande partie de la production de ces Unités est destinée à la vente sur les marchés européens équitables. Le CDS commercialise ses produits dans la filière intégrée du commerce équitable depuis 1989, mais cherche à obtenir la certification FLO pour la campagne 2006. Ses principaux clients du réseau équitable sont Claro (Suisse), Solidar'monde (France), Tropical Whole Food (Royaume-Uni), Gepa (Allemagne), Oxfam (Belgique) et CTM (Italie). Les bureaux du CDS sont situés à Ouagadougou, la capitale.

De façon générale au Burkina Faso, la transformation des fruits (séchage, jus, confiture, etc.) est l'affaire des femmes, souvent organisées en associations ou coopératives, mais aussi en petites entreprises privées, qui vendent leurs produits sur les marchés locaux, régionaux et dans quelques cas, internationaux. La mangue est, de loin, le produit fruitier qui est le plus transformé et le séchage est la transformation la plus courante. Le séchage est la plupart du temps fait de façon artisanale (directement sous le soleil), ou de façon semi-artisanale (séchoirs solaires). Quelques transformatrices disposent de séchoirs au gaz ou mixte (soleil et gaz) qui permettent de mieux contrôler la température de séchage et la circulation de l'air, ce qui accroît la qualité du produit et leur permet d'accéder aux marchés internationaux, particulièrement les marchés européens, où les réglementations sont strictes en matière d'hygiène et de salubrité des aliments.

Le séchage semi-artisanal de fruits et légumes au Burkina Faso a d'abord été expérimenté par un groupement Naam de femmes de Ouahigouya en collaboration avec le Centre national de recherche scientifique (CNRST) du Burkina Faso qui y avait installé des séchoirs solaires. On y séchait notamment

⁶¹ Les membres du CDS transforment aussi des légumes, dont la tomate et l'oignon séchés et certains membres produisent aussi des jus, sirops et confitures de mangues.

la tomate et les légumes verts. La rencontre avec le commerce équitable s'est faite en 1988 lors d'une mission de prospection d'un responsable d'une société d'importation suisse de produits tropicaux équitables, Claro. Une ONG suisse ayant des bureaux à Ouagadougou, le Centre écologique Albert Schweitzer (CEAS), qui avait des liens avec la Fédération des Unions de groupements Naam de Ouahigouya, a organisé la rencontre entre le représentant de Claro et le groupement de femmes Basnére qui produisait alors des légumes séchés à partir de séchoirs solaires artisanaux. La petite histoire veut que le représentant de Claro leur ait demandé « Après le séchage des légumes vous faites quoi avec vos séchoirs? » et qu'elles aient répondu : « Après les légumes, on range les séchoirs ». Le représentant de Claro, qui avait connaissance de mangues séchées provenant des Philippines sur les marchés européens, leur aurait alors suggéré de sécher la mangue pour les marchés européens. C'est donc à la suggestion de celui-ci que les premiers essais de séchage de la mangue ont été effectués à Ouahigouya. Après plusieurs essais, des échantillons ont été envoyés en Suisse et ont été approuvés. 100Kg de mangue séchée du groupement de Ouahigouya ont été importés par Claro en 1989 ; puis 2 250 kg en 1990 et 4 390 kg en 1991.

Au cours des années suivant la première exportation vers la Suisse, le CEAS (voir Encadré II) a appuyé la création de nouvelles entreprises de séchage. L'activité s'est alors étendue à quatre autres Unités de séchage, dont deux petites entreprises privées (Station Maya et Mango-So) et deux petites entreprises collectives appartenant à des groupements féminins Naam (COTRAPAL à Bobo-Dioulasso et la SOCABE – qui deviendra le GSBÉ – à Bérégadougou).

C'était le groupement Basnére Naam d'abord et ensuite le groupement de Bérégadougou, la SOCABE [Société coopérative de Bérégadougou], un groupe d'hommes et de femmes. Ensuite il y a eu [Station Maya] [...] Il y a une famille à Ouagadougou [...] qui se sont joint au groupe [Mango-So]. Ensuite, il y a eu l'Union Dogori à Bobo, qui est devenu COTRAPAL. Et le noyau était là pour envoyer les produits (Entretien no 21, Organisme d'appui, dirigeant).

Les entreprises de séchage fonctionnaient alors isolément, le CEAS étant l'intermédiaire entre elles et les clients équitables. À partir de 1992, les quatre Unités de séchage ont cependant « commencé à se réunir régulièrement pour échanger leurs expériences, réfléchir sur les perspectives de l'activité et mieux coordonner leurs actions » (CDS, 2001). Un agent permanent, qui est d'ailleurs toujours le coordonnateur du CDS, a alors été engagé. Celui-ci a une formation commerciale et a travaillé auparavant pour le CEAS et aussi pour la SOCABE (aujourd'hui l'Association Wouol). Pendant 3 ans, la collaboration de ces quatre entreprises est cependant restée informelle. Ce n'est qu'en 1995 que la structure a été officialisée et que le CDS a été reconnu par la Loi sur les Groupements d'intérêt économique (GIE) du Burkina Faso.

ENCADRÉ II : LE CEAS, UN ACTEUR DÉTERMINANT DU DÉVELOPPEMENT DE LA FILIÈRE DE LA MANGUE SÉCHÉE AU BURKINA

Le CEAS est une ONG suisse⁶² d'appui technique présente au Burkina depuis 1982 et dont les interventions concernent essentiellement les technologies appropriées, les énergies nouvelles et renouvelables, l'agroécologie et l'agrotransformation. Le CEAS a été, à plusieurs égards, un acteur déterminant du développement de la filière de la mangue séchée au Burkina. C'est notamment par le biais du CEAS que se sont rencontrés le représentant de Claro et le groupement Basnére de Ouahigouya et c'est aussi le CEAS qui a travaillé à développer de nouveaux séchoirs plus adaptés au séchage de la mangue.

Les séchoirs de type banco [solaires] étaient utilisés pour le séchage des légumes (qui n'étaient pas des produits de haute teneur en eau). Il y avait des difficultés pour le séchage de la mangue [...] On a travaillé à améliorer le séchoir de type banco, vers un séchoir de type hybride (Entretien no 21, Organisme d'appui, dirigeant).

Le CEAS a aussi appuyé le développement des groupements et des particuliers qui voulaient monter une entreprise de séchage, notamment en soutenant leurs demandes de financement auprès de bailleurs de fonds internationaux :

[Station Maya] a monté un projet et a été cautionné par nous auprès de la coopération française de développement. Les Basnére ont monté des projets qu'on a présentés à nos bailleurs, pareil pour la SOCABE. Des subventions qu'on a trouvées pour leur permettre d'avoir des séchoirs (Idem).

⁶² Il est à noter qu'aujourd'hui, en raison de « la volonté des Suisses de transférer toutes les responsabilités au niveau du Burkina Faso » (Entretien no 21, Organisme d'appui, dirigeant), le CEAS est en voie de se détacher formellement et juridiquement de la Suisse et de devenir une ONG de droit burkinabée.

C'est aussi le CEAS qui a longtemps joué le rôle d'intermédiaire entre les acheteurs équitables et les Unités de séchage, qui a été à l'origine de la création du CDS :

Petit à petit, on est passé de 500kg à 5 tonnes, à 10 tonnes. Alors, on s'est dit qu'il serait mieux de commencer à penser à organiser les gens, parce que les gens ne se connaissaient pas. Basné avait des marchés avec nous, Bérégadougou avait des marchés avec nous, [Station Maya] avait des marchés avec nous, d'autres avaient des marchés avec nous. Mais les membres ne se connaissaient pas entre eux. Alors, on a eu l'initiative de proposer un groupe qui se connaît et nous avons organisé des rencontres, comme ils ont les mêmes intérêts, qu'ils doivent transformer de la même manière. L'information leur permettait de se retrouver. On organisait des rencontres, des échanges entre les sécheurs, ce mois-ci à Ouahigouya, le mois prochain dans une Unité, par exemple [Station Maya], le mois suivant à Bérégadougou... Pour permettre aux gens de se connaître, de s'accepter et de comprendre qu'ils ont les mêmes problèmes. C'est ce qu'on a fait donc pour leur permettre de produire à peu près la même chose. C'étaient les bases de la mise en place d'un GIE. De là est né le CDS. [Le coordonnateur du CDS était auparavant] l'économiste planificateur [au CEAS], il s'occupait de tout ce qui était commercial, les contacts avec les clients, s'arranger pour que les produits s'exportent bien » (Idem).

5.1.2 Fonctionnement

Au sein du CDS, les cinq membres ont une voix égale au sein du Conseil d'administration et décident des orientations stratégiques de l'organisation, adoptent ses plans techniques et budgétaires et ses rapports d'activités et financiers annuels. Les Unités associées ne prennent pas part aux réunions du Conseil, ni au processus décisionnel en ce qui a trait au partage des quotas. Le CDS tient cependant une assemblée générale annuelle pendant laquelle les orientations générales de l'organisation sont discutées et à laquelle les Unités associées sont invitées à participer, de même que les autres partenaires.

Le CDS exporte entre 60 et 70 tonnes de produits séchés par an (ce qui équivaut à environ 1400 tonnes de fruits frais transformés). Un quota de production est attribué aux Unités de séchage en début de campagne et celles-ci sont alors responsables d'acheter la mangue fraîche (le CDS préfinance les Unités à cet effet), de sécher et d'emballer les produits. Si les Unités sont autonomes, le produit fini doit cependant respecter les normes de qualité (grosesse des tranches, couleur, emballage, etc.) désirées par les acheteurs. Le responsable qualité du CDS se déplace d'ailleurs annuellement afin de donner une formation à chacune des Unités de séchage, membres ou associées, afin d'assurer une certaine homogénéité de la

qualité. Si les produits du CDS sont aujourd'hui de très bonne qualité, la production reste semi-artisanale et le plus grand problème rencontré est celui de l'homogénéité des produits.

Comme la production est semi-artisanale, il est difficile d'offrir aux clients un produit homogène. La majorité des produits qui sont rejetés à l'inspection le sont pour non-conformité aux normes de taille, couleur, etc. (Entretien no 18, CDS, dirigeant).

Une fois ensachées, les mangues sont acheminées vers les bureaux/entrepôt du CDS à Ouagadougou pour l'inspection qualité, l'étiquetage, la mise en cartons et l'expédition finale. Le fait que les produits parviennent déjà séchés à Ouagadougou signifie notamment que les problèmes de qualité liés au transport des fruits frais sont évités. Les produits sont ensuite acheminés directement, sans intermédiaires, aux acheteurs équitables européens par voie maritime, généralement via le port de Téma au Ghana.

Les bureaux/entrepôt du CDS emploient six permanents et 15 saisonniers sont employés annuellement pour le contrôle de la qualité, l'étiquetage et la mise en carton avant l'expédition.

5.1.3 Membres

Le CDS est un regroupement de cinq Unités de séchage appelées « membres fondateurs », soit deux petites entreprises privées (Station Maya et Mango-So) et 3 petites entreprises collectives issues de groupements de femmes : la Coopérative de transformation agricole de Bobo-Dioulasso (COTRAPAL), le Groupement de séchage de Bérégadougou (GSBE, anciennement SOCABE) et le Groupement de femmes Basnére de Ouahigouya (Basnére). D'autres Unités de séchage (une dizaine) sont considérées comme des « membres associés » dans les documents et le discours des dirigeants du CDS, mais ils ne participent ni au capital social ni à la prise de décision. Dans la pratique, le CDS attribue à ces « membres associés » un quota de production avant chaque campagne en fonction des commandes reçues. Nous les désignerons ci-après comme des Unités associées. Par conséquent, les références aux « membres » du CDS dans le texte qui suit ne concerneront que les cinq « membres fondateurs » sus nommés. Il est à noter que les Unités associées reçoivent le même prix équitable que les membres pour leurs produits, sont préfinancés par le CDS en fonction du quota qui leur est attribué au même titre que les membres et bénéficient elles aussi des formations annuelles du CDS. Une des Unités associées au CDS est la COOPAKE, un des membres de l'UFMB présentés dans le chapitre précédent. La COOPAKE possède une Unité de séchage à Orodara et commercialise ses mangues séchées par le biais du CDS depuis plusieurs années. En raison de la non-disponibilité des responsables lors de notre visite, l'Unité de

séchage de la COOPAKE ne fait cependant pas partie de l'échantillon retenu dans le cadre de cette étude de cas.

Les membres du CDS sont situées dans trois provinces différentes : le Houët, le Yatenga et la Comoé. Station Maya et COTRAPAL sont à Bobo-Dioulasso (Houët), Mango-So est à Toussiana (Houët), le Groupement de femmes Basnééré est à Ouahigouya (Yatenga) et le GSBE est à Bérégadougou (Comoé). Les Unités associées sont généralement situées dans les provinces du Houët (Toussiana et Bobo-Dioulasso) et du Yatenga (Ouahigouya), mais il y a aussi des Unités au Kéné Dougou (Orodara) et en Sanguié (Réo). Dans le cadre de cette recherche, nous avons rencontré plus particulièrement trois membres du CDS, dont une Unité privée, Station Maya et deux groupements de femmes, COTRAPAL et GSBE. Nous avons aussi rencontré trois Unités associées, dont deux Unités privées (Tensya et Abel-Ma) et une Unité à but non lucratif (AVOH).

Les Unités membres rencontrées

1) Station Maya

Station Maya est une petite entreprise de séchage privée créée en 1989. Il s'agit de la seule Unité de séchage membre ou associée au CDS qui est la propriété d'un homme, les autres étant toutes la propriété – collective ou individuelle – de femmes. L'Unité est située à Bobo-Dioulasso et emploie sept permanents en plus du propriétaire. Les permanents sont payés 50 000 FCFA/mois en moyenne. L'entreprise emploie aussi 50 saisonniers qui sont payés entre 15 000 et 25 000 FCFA/mois, les chefs d'équipe étant payés 30 000 FCFA/mois. L'Unité est équipée de 12 séchoirs à gaz de 25 claies⁶³. Station Maya fait le séchage de la mangue, de la tomate, des agrumes et de la citronnelle. Le CDS commercialise la très grande majorité des mangues séchées produites par Station Maya, les autres produits étant commercialisés sur le marché local ou auprès d'acheteurs d'exportation conventionnels.

L'entreprise a des ententes contractuelles avec 30-35 producteurs qui lui fournissent chacun environ une tonne de mangues fraîches biologiques annuellement. La mangue fraîche est payée 50F/kg aux producteurs parce qu'« il faut payer pour qu'ils nous gardent la production » (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant). La capacité de production de Station Maya est de 30 tonnes de séché par an. En 2000 et 2001, Station Maya a écoulé respectivement 6,8 et 5,4 tonnes par le biais du CDS. En 2002,

⁶³ Les tranches de mangues fraîches sont disposées sur des claies (treillis) pour le séchage, puis les claies sont glissées à l'intérieur des séchoirs.

un incendie a détruit les bâtiments de l'entreprise, ce qui a grandement réduit sa capacité de production. Ainsi, Station Maya n'a écoulé par le biais du CDS que 1,9 tonne de mangues en 2002 ; 3,4 tonnes en 2003 ; 2,9 tonnes en 2004 et 2,9 tonnes en 2005. Dans les dernières années, Station Maya a contribué à moins de 5 % du total exporté par le CDS.

Le propriétaire de l'Unité est marié et a quatre enfants. Comme son père est décédé, il a aussi la charge de plusieurs membres de sa famille : il dit avoir un total de 30 personnes à charge. Il est à la fois producteur, transformateur, artisan et commerçant. En effet, il fabrique et vend des séchoirs en plus d'exploiter en propre 15 hectares de fruits, légumes et plantes aromatiques et médicinales à Noussobadougou. Il ne produit pas encore de mangues sur ses terres, mais a planté des manguiers et irrigue un hectare en permanence. Son objectif est d'avoir 10.000 manguiers irrigués. Il gère aussi les terres de son père décédé, soit 30 hectares sur lesquels il y a 7 à 10 hectares de mangues des variétés Amélie, Springfield, Lippens et Brooks (ces variétés sont celles utilisées pour le séchage). Aussi, il est membre fondateur d'Agribio Burkina, une association de producteurs biologiques composée de 35 groupements (jusqu'à 50 producteurs membres par groupement) répartis dans 50 villages dans un rayon de 50 km autour de Noussobadougou.

2) Coopérative de transformation agricole de Bobo-Dioulasso (COTRAPAL)

Créée en 1993, l'Unité de séchage de COTRAPAL est la propriété collective d'un groupement de femmes lié aux groupements Naam. Au début des années 1990, une animatrice de l'Inter-Union des groupements Naam à Bobo-Dioulasso, a mis sur pied un groupement de femmes à Bobo-Dioulasso. La première activité du groupement a été la construction de foyers améliorés pour réduire leur travail dans la cuisine. Ayant auparavant travaillé avec le groupement Naam de Ouahigouya et sachant que la mangue fraîche était facilement disponible dans la région de Bobo-Dioulasso, cette animatrice, qui cherchait avec les membres du groupement à développer des activités génératrices de revenus, a proposé le séchage de la mangue. Elle a donc rédigé, au nom du groupement, une proposition de projet qu'elle a présentée à la Fédération des Unions de Groupements Naam (FUGN) à Ouahigouya, qui a alors accepté de chercher du financement de départ pour elles. Trois mois plus tard, elles obtenaient un financement de plus de deux millions FCFA de l'Association Marie Schlei-Verein, une association allemande de femmes. Les quatre premiers séchoirs solaires furent installés en 1993 par l'Institut burkinabé de l'énergie (IBE). Au cours des années suivantes, COTRAPAL obtiendra plusieurs financements par le biais de la FUGN. Ainsi, en 1994, deux nouveaux séchoirs (au gaz cette fois) sont construits, ainsi qu'une « maison à soufre » grâce à un

financement de plus de 2 millions FCFA du CVCS (Italie). En 1995, encore deux nouveaux séchoirs à gaz et une autre « maison à soufre » sont financés, à hauteur de près de 4 millions FCFA, de nouveau par l'Association Marie Schlei-Verein. Le terrain sur lequel sont construits les bâtiments abritant COTRAPAL à Bobo-Dioulasso appartient aux Naam. De plus, le financement (plus de trois millions FCFA) pour la construction des bâtiments est issu de l'Ambassade des États-Unis et a été obtenu par le biais de la FUGN en 1994. Fin 1996, les investissements totaux dans les infrastructures de COTRAPAL s'élevaient à près de 18 millions FCFA et la quasi-totalité⁶⁴ de ces investissements avait été obtenue grâce au concours de la FUGN.

Pendant ce temps, deux femmes de leur groupement ont été envoyées à Ouahigouya pour une formation de deux semaines sur les techniques de séchage de la mangue. À leur retour, elles ont produit peu de produits séchés, mais suffisamment pour faire fonctionner l'Unité. La deuxième année, 10 autres femmes, formées par les deux premières, se sont ajoutées à l'effectif pour le séchage. Cette année-là, le CEAS est venu visiter les locaux de COTRAPAL et a accepté de travailler avec eux. 800 kg (0,8 tonne) de mangues séchées ont alors été vendus, par le biais du CEAS, à Claro. En 1995, 22 femmes travaillaient à COTRAPAL et la production fut de plus de 2 tonnes. En 1996, COTRAPAL employait 34 femmes, une responsable de la production et un gardien. La production totale était de 4,8 tonnes dont 4,1 tonnes commercialisées par le biais du CDS. COTRAPAL vend la totalité de sa production de mangues séchées d'exportation par le biais du CDS et dit ne pas avoir « d'autre client à l'exportation parce que, en étant membres du CDS, nous n'avons pas le droit de contacter d'autres gros clients » (Entretien no 24, Unité de séchage membre, dirigeant). Les mangues séchées qui ne sont pas vendues par le biais du CDS, ainsi que les autres produits séchés (légumes, etc.) sont donc écoulés sur le marché local. COTRAPAL tient d'ailleurs une boutique au centre-ville de Bobo-Dioulasso où elle commercialise ses produits sur le marché local. Les mangues séchées y sont vendues à 100 FCFA pour 50g.

La production de COTRAPAL pour les marchés équitables s'est accrue annuellement pour atteindre près de 10 tonnes en 2000 et 2001, mais la production a cependant diminué depuis la campagne 2002. En 2004 (année des dernières données disponibles), COTRAPAL a exporté 8 tonnes de mangues séchées par le biais du CDS, soit près de 12 % du total exporté par le GIE.

⁶⁴ En 1995, Croix du Sud, une association belge qui a financé à hauteur de 4 millions FCFA la construction de deux autres séchoirs à gaz, a cependant été sollicitée directement par le biais d'une amie de l'animatrice qui était formatrice au Centre d'études sociales de l'Afrique de l'Ouest (CESAO).

Le fonctionnement de COTRAPAL est coopératif. Les décisions sont officiellement prises en AG. Six personnes élues en AG forment le Comité de gestion, soit une présidente et son adjointe (vice-présidente), une secrétaire et son adjointe, une trésorière et son adjointe.⁶⁵ De façon générale, le fonctionnement en saison est le suivant. 96 personnes sont divisées en deux équipes qui se relaient chaque semaine (une semaine de travail, une semaine de congé). Il y a 2 équipes de 24 femmes pour la coupe, deux équipes de 18 femmes pour le conditionnement et 2 gardiens de nuit (hommes) qui font la permutation des claies⁶⁶. Il y a aussi deux responsables du tri de la matière première, une coordonnatrice et quatre responsables de tables pour la coupe. Après la fin de la campagne, seule la coordonnatrice est encore payée, mais son salaire est réduit de moitié. Les salaires des employées sont déterminés en fonction de leur ancienneté. Celles qui ont débuté de 1993 à 1995 sont payées 1 450 FCFA/jour. Celles qui ont débuté de 1996 à 1998 sont payées 1 250 FCFA/jour. Celles qui ont débuté en 1999 et 2000 sont payées respectivement 1 050 FCFA/jour et 850 FCFA/jour. Enfin, celles qui ont débuté entre 2001 et 2005 sont payées 700 FCFA/jour.

COTRAPAL a des relations contractuelles avec des producteurs de mangues fraîches, généralement les mêmes d'année en année. Les mangues fraîches sont payées entre 35 et 45 FCFA le kilo. Avec une production d'environ huit tonnes de mangues séchées par an en 2004, COTRAPAL achète annuellement plus de 100 tonnes de mangues fraîches des producteurs locaux.

COTRAPAL reçoit du CDS un préfinancement de 50 % du quota qui lui est attribué pour la campagne. L'an passé, l'organisation a reçu 23 millions FCFA en guise de préfinancement. À la fin de la campagne, le CDS fait le point, déduit le coût des cartons, du transport et des autres frais, et leur paye la balance. À titre d'exemple, l'an passé COTRAPAL a eu des revenus de 26 millions, dont un peu plus de 23 millions FCFA avant le début de la campagne et un peu plus de 2 millions FCFA à la fin de la campagne. Selon une informatrice, avec ses bénéfices COTRAPAL aurait, une année, donné accès à ses membres à des prêts sans intérêts pour développer des activités génératrices de revenus. Nos informations

⁶⁵ Nous avons remarqué de façon générale, que les comités des organisations coopératives et des groupements du Burkina étaient souvent organisés de manière à ce que les postes de décisions soient détenus par des vieux – ou vieilles – qui ne savent souvent ni lire ni écrire, et les postes d'adjoint ou d'adjointe par des lettrés/lettrées plus jeunes. Il semble que cela ait été le cas pour COTRAPAL.

⁶⁶ Pour une meilleure qualité des produits, les claies doivent être permutées (changées de place) à l'intérieur du séchoir à quelques reprises au cours du processus de séchage.

ne nous permettent cependant pas de déterminer quelles activités ont été développées. Depuis 2003, COTRAPAL n'a pas fait de bénéfices.

En terme de soutien, nous avons déjà mentionné le rôle décisif joué par la FUGN dans le développement de l'organisation. Nous avons aussi mentionné le CDS qui, depuis 1994, commercialise la très grande majorité de leur production. Actuellement, il y a aussi l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) qui travaille avec COTRAPAL sur la qualité et l'hygiène des produits et travaille aussi à trouver d'autres clients pour COTRAPAL. Les quantités écoulées par le biais de l'ONUDI demeurent cependant faibles pour le moment : un client aurait ainsi acheté 50 kg en 2004 et 59 kg en 2005. Un autre acteur soutenant COTRAPAL est la SNV, une ONG néerlandaise dont nous avons parlé dans le chapitre sur l'UFMB. Dans le cas de COTRAPAL, la SNV a donné à quelques membres des formations de gestion et de marketing. En 2004 aussi, la SNV a effectué un « diagnostic organisationnel » de COTRAPAL. L'agente de la SNV a alors « rencontré chacune des membres pour savoir comment ça se passait à COTRAPAL » (Entretien no 24, Unité de séchage membre, dirigeant). Il semble que les membres auraient alors beaucoup critiqué la coordonnatrice, auraient dit que l'information était concentrée entre ses mains, qu'elles ne lui faisaient pas confiance.... À la fin de son « diagnostic organisationnel », l'agente de la SNV serait aussi venue « restituer ses constats » au cours d'un atelier sur les forces et les faiblesses de l'organisation. Selon la coordination, le climat au sein de COTRAPAL est au plus mal, particulièrement depuis l'évaluation de la SNV, et le manque de confiance handicape le fonctionnement de l'organisation : « COTRAPAL ne va pas bien du tout. Il faut que nous mettions de côté les vieilles rancunes et que l'on règle les problèmes de COTRAPAL, il faut aller de l'avant » (Entretien no 24, Unité de séchage membre, dirigeant).

L'animatrice Naam à l'origine de la création de COTRAPAL a pris sa retraite en 1998 et a fondé sa propre entreprise privée de séchage, Abel-Ma (qui est par ailleurs une Unité associée au CDS). Celle-ci est cependant restée en bons termes avec les membres de COTRAPAL et leur prodigue souvent des conseils quant à la gestion de l'organisation. La coordonnatrice de COTRAPAL pendant 10 ans, par ailleurs une des deux premières femmes à recevoir la formation sur le séchage à Ouahigouya en 1993, a aussi quitté en 2003 pour fonder sa propre entreprise de séchage. L'entreprise de cette dernière ne commercialise cependant pas ses mangues séchées par le biais du CDS, mais plutôt à un de ses

concurrents, Naffa⁶⁷, qui vend aussi sur les marchés équitables de la filière intégrée. Cette ancienne coordonnatrice est apparemment restée en mauvais termes avec les membres de COTRAPAL, principalement en raison de leur refus de la laisser gérer son entreprise privée tout en restant coordonnatrice de COTRAPAL. Depuis son départ, COTRAPAL a de grosses difficultés et les campagnes 2003, 2004 et 2005 ont toutes été déficitaires.

3) Groupement de séchage de Bérégadougou (GSBE)

Le Groupement de séchage de Bérégadougou (GSBE) est un groupement Naam qui fait partie d'une Association locale appelée Wouol. Le GSBE est membre du CDS depuis 1994, alors que ses activités de séchage se faisaient sous les auspices de la SOCABE. Pour faire l'historique du GSBE, il faut donc faire celle de la SOCABE et de l'Association Wouol.

L'arboriculture fruitière a débuté dans les années 1970 dans la région de Bérégadougou. La SOCABE a été créée en 1977 en tant que coopérative privée (par opposition aux coopératives d'État). Un des fondateurs de la SOCABE est l'actuel président de l'Association Wouol. Ingénieur-agronome, il a travaillé pendant 12 ans à la SOSUCO, la société sucrière basée à Bérégadougou et le seul employeur industriel de la région. Plus tard, il est revenu à Bérégadougou pour s'installer et devenir exploitant agricole. Lui et six autres producteurs agricoles ont alors créé la SOCABE pour s'entraider, notamment en ce qui a trait à la recherche de marchés. Jusqu'en 1986, les membres de la SOCABE étaient uniquement des hommes.

En 1986, les membres de la SOCABE rencontrent les groupements Naam du Yatenga (Basnééré) et « réalisent la nécessité de regrouper les femmes pour commercialiser les mangues transformées » (Entretien no 28, Unité de séchage membre, dirigeant). Des femmes adhèrent à la SOCABE, dont le nombre de membres atteint alors la quinzaine. Comme les femmes qui seront plus tard membres du GSBE sont initialement membres de la SOCABE, ce sera donc cette dernière qui sera membre fondatrice du CDS. En 1988-89, la SOCABE obtient un financement de la coopération canadienne pour construire son siège. La même année, Souleymane Soulama, économiste et professeur à l'Université de Ouagadougou, réalise une étude sur la consolidation de la coopérative. Cette étude attire par la suite la

⁶⁷ Le CEAS aurait aussi contribué à la création de ce GIE (Entretien no 21, Organisme d'appui, dirigeant).

coopération suisse qui appuiera notamment la SOCABE dans la rédaction de leurs statuts et règlements intérieurs. Le nombre de membres augmente rapidement pour atteindre 190 membres en 1992 et les activités de la coopérative sont de plus en plus diversifiées. En 1994, l'organisation procède à une clarification de ses statuts et règlements et décide de créer un GIE pour ses activités de commercialisation. En 1999, une autre réflexion au sein de la SOCABE donne lieu à la création de l'Association Wouol (qui signifie «entraide» ou «solidarité» en turqa, la langue locale). Plusieurs groupements autonomes, mais fédérés au sein de Wouol, sont alors créés, dont le GSBE. La SOCABE redevient un simple groupement de producteurs agricoles d'environ 15 membres.

Le GSBE est une des cinq Unités de séchage membres de Wouol. Les cinq Unités collaborent entre elles, notamment pour des formations par les membres plus expérimentées. La capacité de production de mangues des cinq Unités est de 45 tonnes. En 2005, 30 tonnes ont été vendues, dont 8 tonnes au CDS (biologique et équitable), 4 tonnes à Gebana (biologique) et 18 tonnes à Good Food (biologique). En 2004, le GSBE a exporté 12,4 tonnes de mangues séchées par le biais du CDS, soit 18 % du total exporté par le GIE. Il y a des rencontres entre les Unités de séchage membres de Wouol pour préparer les campagnes et aussi à la fin des campagnes pour faire le point. Pour le moment, le GSBE exporte en son nom propre les mangues des autres Unités de Wouol, particulièrement celles de leur organisation soeur, le Groupement de transformation de produits alimentaires et dérivés (GTPAD), dont les locaux sont d'ailleurs situés sur le terrain de Wouol et tout près des locaux du GSBE. Le GTPAD a été créé en 2000 par des membres du GSBE. Une des femmes membres du groupement dit que la logique de la création de cette Unité était qu'il n'y avait pas de fonds disponibles pour agrandir l'Unité de séchage existante du GSBE, mais qu'il était possible d'obtenir du financement en créant une nouvelle Unité. L'ONG allemande Pain de Sel aurait ainsi financé la construction du GTPAD. Bref, le GSBE et le GTPAD sont des soeurs jumelles, les femmes y ayant des postes de responsabilité se présentent d'ailleurs elles-mêmes comme des soeurs qui sont toutes de la même famille. Ainsi, en 2005, sur les 30 tonnes de mangues biologiques produites pour l'exportation, le GSBE a produit 14 tonnes, le GTPAD 9,8 tonnes et les autres Unités membres de Wouol ont produit le reste.

Il y a environ 100 femmes qui sont employées dans les cinq Unités membres de Wouol, dont 70 travaillent dans les Unités situées dans les bâtiments de Wouol. Elles sont payées en moyenne 1 000 FCFA/jour. Avant de travailler dans les Unités de séchage, les femmes faisaient du petit commerce et certaines étaient couturières. Certaines femmes employées dans les Unités continuent par ailleurs à faire du petit commerce en dehors des heures de travail et de la saison de séchage. Les femmes

rencontrées disent ne pas pouvoir demander aux femmes qui travaillent à la Sosuco le montant de leur salaire, mais disent avoir constaté que celles qui travaillent dans les Unités de séchage vivent mieux que celles qui travaillent à la Sosuco. Elles disent aussi que, comme plusieurs hommes n'ont pas beaucoup de revenus monétaires dans la région, le poids des dépenses familiales dépend beaucoup d'elles.

Wouol joue un rôle central pour le GSBE et les autres Unités de séchage membres en ce qui a trait à la commercialisation. C'est d'ailleurs le responsable qualité de Wouol qui assiste aux réunions du CDS et non la responsable du GSBE. Il est d'ailleurs prévu que l'Association Wouol devienne membre du CDS en lieu et place du GSBE, mais aussi de ses autres Unités de séchage membres. Wouol cherche aussi à diversifier les activités des femmes travaillant dans les Unités de séchage. Par exemple, les femmes du GSBE, une fois terminée la saison de séchage de la mangue, travaillent à la transformation des anacardes (noix de cajou), qui demande beaucoup de main-d'œuvre, avec les femmes du GTPAD. Elles arrivent ainsi à travailler quelque 10 mois par an au lieu de 4-5 mois avec le seul séchage de la mangue. Wouol joue aussi un rôle dans l'intercoopération entre les groupements membres. Les Unités de séchage achètent ainsi leurs mangues fraîches des groupements de producteurs membres de Wouol. Il est à noter que le bureau de Wouol est essentiellement composé d'hommes et de professionnels masculins.

Les Unités de séchage membres de Wouol reçoivent un préfinancement de campagne de plusieurs sources, soit 50 % de leur quota avec le CDS et aussi avec Gebana ; un financement variant selon les besoins avec Wouol (souvent pour commencer la campagne avant l'arrivée du préfinancement du CDS) ; des crédits de campagne avec la BACB obtenus avec la garantie de Wouol. Par ailleurs, l'Association Wouol a obtenu pour elle-même, pour la prochaine campagne, les certifications temporaires FLO (sous réserve de quelques ajustements d'ordre bureaucratique selon les dirigeants) à la fois pour la production, la transformation **et l'exportation**. Nous y reviendrons dans la partie traitant des relations entre les partenaires.

Par ailleurs, certains éléments qui sont ressortis de notre étude semblent laisser supposer une insertion du GSBE et de Wouol dans le réseau traditionnel et lignager : le fait que les femmes du GSBE disent être « toutes de la même famille » ; des commentaires laissant transparaitre des liens étroits entre le président de Wouol, le chef du canton et la famille des chefs coutumiers ; le fait que le mari d'une des membres du GSBE est le chef du village. Notre étude n'avait pas pour objectif d'étudier l'insertion des groupements dans ces réseaux, mais il semble que ce soit un facteur de cohésion sociale contribuant au

succès de l'organisation. Il serait par ailleurs intéressant d'étudier cet aspect de façon plus approfondie dans le cadre d'études ultérieures.

Les Unités associées

1) Abel-Ma

Abel-Ma est une petite entreprise privée de séchage créée en 1999 par l'animatrice à l'origine de la création de COTRAPAL. À ses débuts, Abel-Ma avait deux séchoirs et six employés, maintenant il y a cinq séchoirs et 24 employés, dont quatre hommes (gardiens).

La principale activité d'Abel-Ma est le séchage. Les principaux produits séchés sont la mangue, la banane, le coco, le gingembre, le gombo et la tomate. L'aubergine, l'oignon et le chou sont aussi séchés à la demande et du jus de mangue est fait avec les mangues très mûres. Les employées sont généralement payées 500 FCFA/jour et un repas de midi. Les plus anciennes ont plus de responsabilités et sont payées 1 000 FCFA/jour.

L'acheteur principal d'Abel-Ma est le CDS qui lui a acheté 3,7 tonnes en 2005 (5,5 % du total exporté par le GIE) sur les quelque 4 tonnes produites (contre 4 tonnes sur 5 en 2004). Le reste de la production est vendue surtout à des clients européens en visite qui rapportent les produits dans leur pays. Le marché local est autrement peu rémunérateur et ne suffirait pas à faire fonctionner son entreprise selon la dirigeante. Abel-Ma achète entre 84 et 100 tonnes de mangues fraîches par an et paye entre 35 et 60 FCFA/kg aux producteurs.

Abel-Ma obtient un préfinancement de la part du CDS avant chaque campagne en fonction du quota qui lui est attribué. Mais comme le préfinancement arrive souvent tard dans la campagne, le recours aux prêts bancaires est souvent nécessaire. Une association burkinabée, APIPAC, qui finance notamment un fonds de garantie, lui a par ailleurs permis d'avoir accès aux prêts bancaires. Abel-Ma est aussi soutenu par l'ONUDI au plan du développement de la qualité. L'ONUDI leur a aussi fourni du matériel, dont un nouveau séchoir solaire, et des formations qualité. L'ONUDI travaille aussi à développer de nouveaux marchés pour Abel-Ma, notamment par le biais de foires locales, sous-régionales ou internationales.

2) Tensya

Aujourd'hui une entreprise privée de séchage associée au CDS, le groupement Tensya était, initialement du moins, un groupement Naam. C'est une ancienne animatrice Naam qui, ayant observé la pratique du séchage des mangues à Ouahigouya, a été à l'origine de la création du groupement et de l'activité de séchage. Au départ, deux autres femmes et cette ancienne animatrice ont travaillé à développer l'activité. Les deux autres femmes ayant décidé de quitter le groupement, l'animatrice a travaillé seule de 1993 à 1996 avec six séchoirs coquillages (solaires) donnés par ABAC-GERES, une ONG autrichienne. En 1996, elle a pu acheter son premier séchoir Atesta et elle dit en avoir acheté un par an par la suite. En 1996, le Groupement Tensya, à toutes fins pratiques une entreprise privée avec une seule employée, a commencé à commercialiser dans le circuit équitable par le biais du CDS. En 2002, une autre entreprise de séchage, Guampri, a été créée par la propriétaire de Tensya, mais vend surtout au GIE Naffa. Tensya et Guampri sont donc deux petites entreprises privées de séchage ayant la même propriétaire, mais commercialisant leur production l'une par le biais du CDS et l'autre par le biais de Naffa.

Aujourd'hui, l'Unité de séchage Tensya est constituée de cinq séchoirs et emploie 30 personnes. Les employées sont payées au minimum 1 000 FCFA/jour et plus selon l'ancienneté. Quant à l'Unité de séchage Guampri, elle est constituée de 10 séchoirs et emploie 60 personnes. Les employées sont aussi payées au minimum 1 000 FCFA/jour et plus selon l'ancienneté. Selon la propriétaire, produire pour Naffa ou pour le CDS n'a aucune influence sur les salaires payés aux employées. La plus grande influence sur les salaires étant plutôt la concurrence entre les Unités de séchage de Toussiana pour attirer les employées : « Comme il y a trois Unités de séchage produisant pour le CDS à Toussiana, les femmes ne viendront pas travailler pour toi si tu ne payes pas le même prix que les autres » (Entretien no 27, Unité de séchage associée, dirigeant).

Tensya achète environ 100 tonnes de mangues fraîches annuellement et produit environ 10 tonnes de mangues séchées. Tensya a vendu 11 tonnes de mangues séchées par le biais du CDS en 2001 et 2002 ; 7,7 tonnes en 2003. Les 3,5 tonnes vendues en 2004 constituent environ 5 % du total exporté par le GIE cette année-là. Guampri achète environ 150-200 tonnes de mangues fraîches annuellement et produit environ 20 tonnes de mangues séchées. En 2004, Guampri a vendu 8 tonnes à Naffa (qui exporte aussi,

mais pas uniquement, sur les marchés équitables européens), ainsi que 10 tonnes à Burkinature⁶⁸ (qui exporte sur les marchés biologiques européens).

Le CDS préfinance 50 % du quota octroyé avant chaque campagne. Naffa octroie aussi, parfois, un préfinancement, mais celui-ci dépasse rarement 30 %. En terme de prix obtenu pour les mangues séchées, ceux offerts par Naffa (3 250 FCFA/kg) et Burkinature (3 200 FCFA/kg) sont supérieurs à ceux offerts par le CDS (3 000 FCFA/kg). Les quotas octroyés à Tensya par le CDS ont, par ailleurs, diminué en 2004 et 2005. Selon la propriétaire de Tensya et Guampri, cette réduction des quotas est attribuable au fait qu'en 2003 les cinq membres aient décidé de garder pour eux une plus grande part des quotas. En terme d'appuis, l'ONUDI travaille aussi avec Mme Soubeiga dans ses deux Unités au plan de la qualité et de l'hygiène.

3) L'Association des veuves et orphelins (AVOH)

L'AVOH, associée au CDS depuis 2001, est une association sans but lucratif de Bobo-Dioulasso créée en 1994 pour venir en aide aux veuves et aux orphelins (de père) de Bobo-Dioulasso. Les bureaux de l'AVOH sont situés en périphérie du centre de Bobo-Dioulasso. Les bâtiments contiennent un petit bureau pour la directrice, un centre d'apprentissage et un centre de conditionnement de la mangue contenant trois séchoirs à gaz. L'AVOH a aussi des activités de microcrédit pour le financement d'activités génératrices de revenus pour ses membres, un atelier de couture et de fabrication de savon de karité pour les jeunes filles orphelines et des activités d'alphabétisation. L'organisation offre aussi parfois du soutien juridique à ces membres. L'AVOH possède aussi 10 hectares de terrain à Dingasso (à 30km de Bobo), mais n'a pas les moyens d'exploiter ces terres pour le moment, ce sont des membres de l'AVOH de Dingasso qui l'exploitent pour leurs propres fins.

Pour l'AVOH, l'activité de séchage a pour objectif principal de fournir un emploi rémunérateur aux veuves et à leurs enfants. L'AVOH compte plus de 300 membres (veuves) qui ont plus de 1000 enfants orphelins de père. Ces femmes, parce que leur mari est décédé ou les a quitté, ont seules la charge de leurs enfants. Les membres sont répartis en trois arrondissements à Bobo-Dioulasso : Dô, Dafra et Consa.

⁶⁸ Selon nos informateurs, Burkinature a été créé et est dirigé par un Européen qui a été le directeur du CEAS avant de créer l'entreprise d'exportation.

L'Unité de séchage d'AVOH emploie 28 personnes, des veuves et des orphelins. L'Unité procure du travail à ses employées pendant cinq mois chaque année et les employées sont payées 1 000 FCFA/jour. Outre la mangue séchée, l'Unité produit aussi du jus de mangue avec les résidus et aussi quelques kilos de tomates séchées selon les commandes des clients (souvent des Européens). La mangue fraîche est payée 30 FCFA/kg aux producteurs. En 2005, la récolte ayant été faible, le prix d'achat a cependant atteint 40 FCFA/kg. Les fournisseurs sont choisis à partir des listes des producteurs certifiés biologiques par le CDS.

L'AVOH commercialise des mangues séchées sur les marchés équitables par le biais du CDS depuis 2001. À chaque campagne, le CDS lui achète environ 1 à 2 tonnes de mangues séchées. En 2004, AVOH a ainsi exporté 1,9 tonne de mangues séchées par le biais du CDS, soit près de 3 % du total exporté par le GIE. Depuis 2003, Burkinature achète aussi environ 1 tonne à chaque campagne. Le CDS paye la mangue à 3 000 FCFA/kg. Après déduction des charges (frais de transport, de certification, de formation, etc.), il reste à 2 700 ou 2 800 FCFA/kg. Burkinature paye entre 3 200 et 3 250 FCFA/kg (marchés biologiques non équitables). Le reste de la production est vendu sur le marché local entre 1 500 - 2 000 FCFA/kg (qualité « deuxième choix ») et 3 000 FCFA/kg (qualité « premier choix »). Dans ce dernier cas cependant, il s'agit souvent de clients européens de ses amis qui passent la voir et rapportent quelques kilos dans leur pays. Les recettes de la mangue séchée pour l'exercice 2005 sont d'un peu plus de 11 millions FCFA. Une fois déduites les dépenses cependant, le résultat net de la campagne 2005 est d'à peine un peu plus de 3 millions FCFA.

Les appuis externes de l'AVOH ont été nombreux. L'Unité de séchage a ainsi été construite grâce à un financement (trouvé par le biais du CEAS) à hauteur de près de 13 millions FCFA de Pain pour le monde, une ONG allemande. Burkinature s'occupe aussi parfois de trouver des financements pour l'AVOH, elle l'aurait notamment aidé à trouver du financement pour la création d'activités génératrices de revenus pour les femmes en dehors de la saison de séchage. Quant au CDS, il les appuie particulièrement sur le plan de la gestion et de la qualité.

De 1999 à 2003, l'AVOH a obtenu des crédits bancaires pour ses activités, mais avait de la difficulté à rembourser ceux-ci à la fin de la campagne (Entretien no 22, Unité de séchage associée, dirigeant). Pour la campagne 2005, l'AVOH a obtenu un préfinancement de 1,5 million FCFA du CDS et de 800 000 FCFA de Burkinature. Ajouté à leurs fonds propres, cela leur a permis de ne pas avoir à

demander un crédit bancaire. L'AVOH aimerait devenir membre du CDS, mais elle n'est pas en mesure de payer les frais d'adhésion de 1 million FCFA selon une dirigeante (Entretien no 22, Unité de séchage associée, dirigeant).

5.2 La relation commerciale équitable

Dans cette section, nous nous arrêterons donc aux quatre éléments que nous considérons comme centraux au fonctionnement commercial du commerce équitable, soit l'accès au marché, le prix équitable, le préfinancement, la prime équitable et la relation entre les partenaires.

5.2.1 Accès au marché

Le développement des entreprises de séchage au Burkina Faso est directement lié au débouché rémunérateur offert par les marchés équitables européens. Dans un pays peu industrialisé où les marchés d'exportation, les plus rémunérateurs, sont généralement réservés aux grandes entreprises et aux produits d'exportation phares (le coton principalement), la mangue séchée apparaît comme un produit d'exception. En effet, la mangue séchée est produite de façon semi-artisanale, par un procédé requérant une forte intensité de main d'œuvre qui est, par ailleurs, surtout composée de femmes. Les marchés équitables ont ici permis le développement d'une nouvelle activité génératrice de revenus pour les femmes et ont offert un nouveau débouché pour des mangues fraîches qui « pourrissaient dans les champs ».

Les Unités membres du CDS sont les pionnières du séchage de la mangue pour les marchés d'exportation au Burkina et les marchés équitables ont été les moteurs de leur développement. Aujourd'hui cependant, les Unités de séchage membres et associées du CDS ne sont plus les seuls acteurs sur ce marché et de plus en plus de petites Unités de séchage se créent pour profiter des marchés d'exportation. Plusieurs de ces nouveaux acteurs visent par ailleurs les mêmes marchés que le CDS, soit les marchés européens équitables et biologiques.

C'est que maintenant il y a beaucoup de gens qui font le séchage et tout le monde vise le même marché, le marché européen et le marché équitable [...] Il y a même des privés européens qui achètent la mangue équitable (séchée) et qui la vendent dans les grands magasins, les grands distributeurs, auprès des usines pour faire le chocolat, etc. [...] Le commerce équitable est devenu une mode quoi (Entretien no 20, CDS, dirigeant).

Certains de ces nouveaux acteurs sont même en concurrence directe avec le CDS puisqu'ils achètent des mêmes Unités que le CDS et vendent aux mêmes clients équitables européens (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant). Des mangues séchées équitables et biologiques sont aussi produites dans d'autres pays de la sous-région et visent les mêmes marchés que le CDS : « Le Sénégal, le Mali, l'Afrique du Sud et le Ghana produisent aussi des mangues séchées et vendent, ou veulent vendre, sur le marché équitable » (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant). De plus, la capacité de production des Unités membres et associées du CDS est largement supérieure aux volumes vendus sur les marchés équitables : « Le marché est en deçà de nos capacités de production et en plus nous avons de la concurrence » (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant).

Le problème c'est que ça [le commerce équitable] suscite de grands besoins, des besoins en croissance que le commerce équitable n'arrive pas à contenir. Il y a un problème de débouchés. Nos partenaires nous encouragent à investir dans nos capacités de production, mais la croissance du marché ne suit pas. Cette année d'ailleurs il faut diminuer les quotas par partenaire (Entretien no 20, CDS, dirigeant).

Le CDS recherche donc d'autres marchés, équitables si possible. Cela a poussé le CDS, à partir de 2003, à essayer d'obtenir la certification FLO afin de pénétrer les marchés certifiés. Certains clients feraient aussi des pressions sur le CDS pour qu'il obtienne la certification (Entretien no 21, Organisme d'appui, dirigeant). La certification FLO a été refusée en 2003. En 2004, le fait qu'un membre, le groupement Basnére, n'avait « pas encore procédé à sa réorganisation (reconnaissance juridique, statuts et règlements intérieurs) [...] » (CDS, Rapport d'activité 2004, p.12), aurait aussi empêché qu'une inspection de FLO ait lieu. La non-obtention du label FLO a eu pour conséquence une réduction des commandes d'un client équitable en 2004. Un concurrent burkinabé a alors récupéré le marché... en achetant en partie la production d'Unités membres du CDS :

lorsque le CDS s'est vu refuser la certification équitable, le client en Grande-Bretagne a donné le 1/3 de la commande CDS à Gebana qui est certifié FLO. Mais Gebana achète aux membres du CDS. Le groupement de Bérégadougou par exemple a vendu 20T à Gebana cette année (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant).

Quant au principe du commerce équitable d'accès *direct* au marché, c'est-à-dire avec le moins d'intermédiaires possible, il n'a que peu de résonance dans le cas du CDS. En effet, le marché équitable des mangues séchées a été développé essentiellement pour offrir un débouché rémunérateur pour le produit et non pour contourner un système jugé injuste pour le producteur – comme ce fut le cas pour le café, par exemple. De plus, les Unités produisent en fonction de commandes passées à l'avance, elles ne se retrouvent donc généralement pas dans des positions de négociation où elles auraient un grand inventaire périssable à vendre à tout prix. Néanmoins, le principe de l'accès direct au marché est respecté, le seul intermédiaire entre les Unités et les clients équitables étant le CDS.

5.2.2 Prix équitable

Le prix obtenu dans le commerce équitable est « imbattable » selon un dirigeant du CDS : « Nous recevons en moyenne 4 500 FCFA/kg [FOB] dans le commerce équitable. Dans le commerce international conventionnel, on a essayé et c'était pratiquement de 30 % à 40 % de moins » (Entretien no 20, CDS, dirigeant). De plus, le prix supérieur obtenu dans le commerce équitable permettrait au CDS de se maintenir dans une position commerciale avantageuse :

S'il n'y avait pas le commerce équitable en ce moment, nous n'existerions même pas, nous ne pourrions pas mener les activités que nous menons actuellement [...] Parce que l'activité de transformation, ça demande un investissement permanent pour se maintenir au *top*. Il faut un service qualité qui fonctionne, il faut souvent des audits qualité. Pour avoir les moyens de cela, il faut vraiment que le prix que l'on obtienne soit acceptable (Entretien no 20, CDS, dirigeant).

Prix payé aux Unités

Pour les Unités de séchage, le prix obtenu sur les marchés équitables par le biais du CDS est largement supérieur à celui obtenu sur le marché local. Toutes les Unités rencontrées font d'ailleurs le constat que leur entreprise ne pourrait survivre uniquement grâce au marché local. D'une part, parce que les burkinabés n'ont pas – encore ? – développé un goût prononcé pour les fruits séchés. D'autre part, parce que leur pouvoir d'achat est très faible en regard du prix que devraient demander les Unités pour leurs produits pour que ceux-ci soient rémunérateurs. Les Unités de séchage, parce qu'elles se sont créées

sous l'impulsion des marchés d'exportation équitables, ont effet développé un produit qui, pour respecter les normes européennes de qualité et d'hygiène et parce qu'il utilise une matière première biologique, a un coût de production élevé en regard du pouvoir d'achat local.

Le CDS achète la mangue séchée de ses Unités membres et associées à environ 3 000 FCFA/kg. Les prix variant entre 2 500 et 3 300 FCFA/kg en fonction de la qualité (1er choix, 2e choix). Selon une responsable d'Unité, avec les charges (frais de transport, de certification, de formation, etc.) il ne leur reste que 2 700 ou 2 800 FCFA/kg. À titre de comparaison, Burkinature et Naffa payent entre 3 200 et 3 250 FCFA/kg (Entretien no 22, Unité de séchage associée, dirigeant ; Entretien no 27, Unité de séchage associée, dirigeant).

Les responsables des Unités rencontrés ne savaient généralement pas à combien le CDS vendait la mangue en Europe ni à quels clients. Les cinq membres se rencontrent chaque année, en début de campagne, pour discuter des prix qui seront payés aux Unités, mais au moins un membre, qui assiste pourtant aux réunions du CDS, ne semble cependant pas prendre une part active au processus décisionnel entourant le prix : « Cette année, les prix ont changé, ils sont passés de 3 500 FCFA/kilo en 2004 à 3 200 FCFA/kilo en 2005. Je ne sais pas pourquoi » (Entretien no 24, Unité de séchage membre, dirigeant).

Prix payé aux producteurs pour la mangue fraîche

Les variétés de mangue achetées aux producteurs pour le séchage n'étant pas la même que celles vendues fraîche sur les marchés d'exportation⁶⁹, la comparaison des prix payés par les Unités aux prix obtenus par les producteurs pour les marchés d'exportation, équitables ou conventionnels, est peu utile. Il est beaucoup plus utile de comparer ces prix aux prix obtenus sur les marchés locaux.

Sur le marché local conventionnel, les prix obtenus par les producteurs pour les mangues fraîches des variétés utilisées pour le séchage (Brooks et Amélie principalement) varient de 10 à 30 FCFA/kg,

⁶⁹ Pour la mangue fraîche il s'agit des variétés Kent, Keit et Amélie. Pour la mangue séchée il s'agit de la Brooks et de l'Amélie surtout. La Brooks n'est pas vendue sur les marchés d'exportation de frais. Quant à l'Amélie, elle n'est vendue qu'en petite quantité au début de la saison, alors que les mangues colorées d'Amérique latines ne sont pas encore arrivées sur les marchés européens.

selon les sources. Pour le marché équitable, le prix d'achat minimum de la mangue fraîche est déterminé par le CDS et doit, en théorie, être appliqué par les Unités de séchage membres. Les responsables du CDS nous ont ainsi dit :

nous avons exigé un prix minimum de prix d'achat au producteur qui tourne autour de 50 FCFA/kg bord usine et la plupart de nos Unités de séchage ont des contrats avec des producteurs de mangues fraîches (Entretien no 20, CDS, dirigeant)

Les dirigeants du CDS n'effectuent cependant pas de contrôle dans les Unités pour vérifier l'application de ce prix minimum : « Un prix minimum est fixé et chaque Unité signe un contrat avec le CDS où ce prix minimum est indiqué. Il est du ressort des Unités de veiller à respecter les termes du contrat » (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant). Dans les faits, les prix payés par les Unités – membres ou associées – sont généralement inférieurs au prix minimum fixé par le CDS, tout en demeurant supérieurs aux prix obtenus par les producteurs sur le marché local. En effet, sur les trois Unités membres du CDS rencontrées, une seule paye la mangue fraîche à 50 FCFA/kg aux producteurs. Les deux autres Unités disant payer entre 30 et 40 FCFA/kg pour l'un et entre 35 et 45 FCFA/kg pour l'autre. Dans ces deux dernières Unités, les dirigeants n'étaient par ailleurs pas au courant de l'existence d'un prix minimum fixé par le CDS, comme en fait état ce commentaire de l'un d'eux : « Ce prix n'est pas négocié au CDS, ça dépend des organisations » (Entretien no 29, Unité de séchage membre, dirigeants, entretien de groupe). Quant aux Unités associées, les prix pratiqués varient entre 30 et 40 FCFA/kg. Une dirigeante d'Unité associée dit cependant payer jusqu'à 60 FCFA/kg, selon les périodes et notamment parce que « le marché équitable veut qu'on paye bien, qu'on ne pille pas les producteurs » (Entretien no 23, Unité de séchage associée, dirigeant).

Les producteurs de mangues fraîches fournissant les Unités sont choisis à partir des listes des producteurs certifiés biologiques par le CDS. Chaque Unité, membre ou associée, a ses fournisseurs habituels avec lesquels elle fait généralement affaire d'année en année. Les Unités membres du CDS disent signer un contrat avec leurs fournisseurs au début de chaque campagne où le prix d'achat et les autres conditions sont indiqués. Comme il n'a pas été possible de voir ces contrats, nous n'avons pas d'information plus précise quant aux prix et conditions qui y sont indiqués. Il est à noter que, de façon générale, les prix payés par les Unités aux producteurs pour leurs mangues fraîches sont les mêmes, que les produits finis soient destinés aux marchés équitables ou aux marchés d'exportation conventionnels et biologiques.

5.2.3 Préfinancement

Le préfinancement du CDS est obtenu de ce qu'un dirigeant du CDS appelle « la banque du Fair trade », soit *Shared Interest* en Grande-Bretagne. Le préfinancement prend la forme d'un prêt sans intérêts, remboursé à la fin de la campagne, correspondant à 50 % du prix des commandes reçues d'acheteurs équitables. Le séchage ayant lieu en mars-avril de chaque année, le CDS confirme les commandes avec ses acheteurs équitables en février, puis obtient un préfinancement en fonction de ces commandes. Le préfinancement est alors réparti entre les Unités de séchage (membres et associées) en fonction du quota de production qui leur a été attribué par les membres au début de la campagne. Toutes les Unités reçoivent donc 50 % de leur quota de production au début de la campagne et le reste à la fin, après déduction des frais de campagne (emballage, transport, etc.) par le CDS.

Pour les Unités membres et associées du CDS, l'activité de séchage occasionne des frais importants puisqu'elles doivent généralement payer la mangue fraîche comptant et aussi payer les salaires des employées pendant la campagne. Le préfinancement constitue donc pour ces Unités l'élément le plus intéressant de la relation commerciale équitable. Un dirigeant d'Unité considère même que le préfinancement est le **seul** avantage du commerce équitable :

Le plus intéressant dans le commerce équitable est le préfinancement. Si ce n'était pas du préfinancement, vendre sur le marché équitable ou pas ne ferait pas tellement de différence pour moi (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant).

Cette opinion est partagée en partie par plusieurs autres dirigeants d'Unités : « les avantages du commerce équitable tel que pratiqué actuellement sont le préfinancement et le débouché » (Entretien no 31, Unité de séchage membre, entretien de groupe). Par ailleurs, si les Unités ont souvent plus d'un acheteur et que plusieurs préfinancent en partie la production, le préfinancement garanti de 50 % de l'acheteur équitable se compare avantageusement aux préfinancements offerts par ces autres acheteurs, qui sont généralement de l'ordre de 20 à 30 % et ne sont pas garantis d'année en année.

Le préfinancement offert par les acheteurs équitables présente cependant certains « dysfonctionnements » (Entretien no 20, CDS, dirigeant). En effet, pour permettre aux Unités d'acheter la mangue fraîche et de commencer leurs activités, le préfinancement devrait idéalement leur parvenir en

février ou en mars. Or, les fonds leur parviennent souvent bien plus tard. Ainsi, la responsable d'une Unité dit qu'« il ne faut pas se fier au préfinancement, ça peut venir en milieu de campagne seulement » (Entretien no 23, Unité de séchage associée, dirigeant). De même, un dirigeant du CDS affirme que « si nous devons attendre le préfinancement comme tel, nous ne pourrions pas commencer la campagne » (Entretien no 20, CDS, dirigeant). Ce dirigeant dit aussi que ces retards lui ont été expliqués comme résultant du fait que *Shared Interest* doit financer beaucoup de partenaires et pas seulement eux (Entretien no 20, CDS, dirigeant).

Ces retards fréquents dans l'arrivée du préfinancement ont pour conséquence que le CDS doit contracter un prêt bancaire pour pouvoir débiter la campagne. Or, outre les taux d'intérêt élevés (17 % en 2005), l'accès même au financement bancaire est problématique pour les petites entreprises n'ayant pas de valeurs mobilières pouvant servir de garantie.

Ici, la banque demande automatiquement une garantie, ce n'est même pas à débattre, ce n'est même pas discutable. Elle ne financera jamais sans garantie même si ça fait des années que vous faites affaire avec elles sans problèmes. Ce qui peut être fait, c'est de jouer un peu avec l'effet de levier. Par exemple, si vous pouvez garantir 100 millions, vous pouvez obtenir un prêt de 115 millions. Mais généralement il faut une garantie de 100 %. Les banques disent qu'elles ont vu tous les cas avant, que des gens qui ont été de bons clients pendant 10 ans ont causé problème quand ils ont un peu relâché le système de garantie... (Entretien no 20, CDS, dirigeant).

Pour résoudre ce problème, le CDS a fait appel, avec le soutien d'un de ses partenaires équitables, au Fonds international de garantie (FIG) basé à Genève. Le FIG garanti auprès des institutions bancaires locales, les emprunts contractés par le CDS pour les campagnes annuelles. Jusqu'à présent cependant, bien que la demande lui en ait été faite par certains membres du CDS, le FIG n'a pas accepté de garantir les prêts contractés directement par les Unités. Il est à noter que, jusqu'à aujourd'hui, le CDS a toujours été en mesure de rembourser l'intégralité des prêts contractés et n'a donc aucune dette active.

5.2.4 Prime équitable

Le CDS n'a jamais reçu de prime équitable de ses partenaires. L'année 2005 devrait être la première où le CDS recevra de Claro une prime équivalant à 5 % des ventes. Les dirigeants du CDS ont déjà une idée de l'utilisation qui sera faite de cette prime. Ils veulent en effet « répartir [la prime] afin que la moitié aille aux producteurs sous forme de bonus sur les produits achetés et la moitié aux Unités de séchage sous forme de bonus sur les salaires » (Entretien no 33, CDS, dirigeant). Il est à noter que les

bonus salariaux ne sont généralement pas une pratique acceptée pour l'utilisation de la prime équitable par les partenaires du Nord. Un dirigeant du CDS disait d'ailleurs que « normalement avec la prime équitable il faut construire des écoles, construire des dispensaires, etc. », mais considérait que la situation du CDS et de ses membres et associés s'y prêtait mal.

Premièrement parce qu'on n'est pas dans un village où il y a des problèmes locaux, etc. Deuxièmement, le défi que nous avons est que nous travaillons avec des personnes, des vieilles personnes, des personnes des sociétés rurales, des personnes qui ont des problèmes concrets de revenus pour manger et scolariser leurs enfants. Donc, nous ce qu'on veut faire c'est augmenter ces revenus-là (Entretien no 20, CDS, dirigeant).

L'Association Wouol, qui vient d'obtenir les certifications FLO pour la production, la transformation et l'exportation, est aussi en train de réfléchir à l'utilisation qui sera faite de la prime et des revenus provenant de l'accroissement du prix d'achat. Un dirigeant de Wouol dit ainsi qu'ils en sont à étudier comment pourrait être répartie la prime équitable au sein de Wouol et qu'ils songent peut-être aussi à financer les activités des groupements culturels membres de Wouol (groupements d'artisans, troupe de théâtre, groupe de musique et de danse traditionnelle), notamment pour garder les jeunes dans la région. L'utilisation de la prime pour financer le fonds social Wouol est aussi envisagée :

Nous sommes en train de voir comment nous allons répartir l'accroissement du prix d'achat (200 FCFA/kg) et la prime dans la structure. Il est pour le moment prévu que la prime équitable FLO finance le Fonds social Wouol. Ce fonds existe déjà depuis 3 ans et sert à des prêts scolaires pour les membres, pour payer la cantine (prix subventionnés pour les repas sur place des travailleurs), etc. Il nous faut cependant maintenant formaliser ce fonds qui a été jusqu'à présent plutôt un fonds s'adaptant à la demande (Entretien no 30, Unité de séchage membre, dirigeant).

Il faudra voir comment, dans l'avenir, l'utilisation de la prime sera négociée avec les partenaires équitables...

5.2.5 Relations entre les partenaires

Une relation dépassant l'aspect commercial

La relation du CDS avec ses partenaires équitables date officiellement de 1995, mais certaines de ces Unités avaient des relations avec les partenaires équitables depuis 1989. Le partenaire le plus ancien est Claro et c'est d'ailleurs à ce partenaire que font référence la plupart des Unités membres du CDS, ainsi que les dirigeants du CDS, lorsqu'ils parlent de la relation avec les partenaires équitables.

L'animatrice Naam à l'origine de la création de COTRAPAL considère ainsi que la relation de COTRAPAL avec Claro dépasse largement la relation commerciale :

La première année d'exportation de COTRAPAL avec le commerce équitable, le réseau équitable nous a beaucoup aidés. Même si la marchandise avait été déclassée, ils nous ont payés quand même parce qu'ils considéraient que nous avons besoin d'être soutenus.⁷⁰ Ce marché-là, on leur doit beaucoup. Si on ne l'avait pas eu, on serait mort. Ce marché-là a aidé les femmes à se développer rapidement (Entretien no 23, Unité de séchage associée, dirigeant).

Pour un responsable du CDS aussi, la relation avec les partenaires dépasse l'aspect commercial : « De temps en temps, on va là-bas et ils viennent ici. Donc au-delà de l'aspect commercial, il y a aussi l'aspect partenariat qui compte » (Entretien no 18, CDS, dirigeant). La relation avec les partenaires équitables est aussi considérée comme plus humaine :

Le marché des fruits et légumes c'est vraiment un marché de requins. On a essayé même de faire le commerce avec des partenaires européens, des partenaires français, non équitables, et on a été déçus : on a eu des problèmes pour être payés, ils ne prenaient pas le téléphone... Dans le commerce classique on cherche toujours à avoir plus, à gagner plus (Entretien no 18, CDS, dirigeant).

Selon les dirigeants des Unités et du CDS, la relation commerciale équitable a aussi permis d'améliorer la qualité de leur produit puisque les commentaires des clients équitables « sont incorporés dans la formation annuelle afin d'aider les transformateurs à améliorer la qualité » (Entretien no 18, CDS, dirigeant).

En parallèle à cette perception d'une relation partenariale et de collaboration cependant, les membres et associés du CDS parlent d'un acheteur qui impose ses conditions. « Le CDS nous répercute les conditions de l'acheteur [équitable] et nous essayons de nous adapter au mieux » (Entretien no 22, Unité de séchage associée, dirigeant). Ainsi, les normes du commerce équitable sont généralement

⁷⁰ Un des premiers conteneur de mangues séchées envoyé par bateau à Claro était arrivé infesté de bestioles qui s'étaient développées pendant le trajet, notamment en raison du type de sachets utilisés, mal adapté à l'exportation. Claro avait alors décidé de payer les Unités pour la production envoyée, même si celle-ci était totalement invendable, considérant que refuser de payer représentait « un coût énorme aux producteurs » (Entretien no 21, Organisme d'appui, dirigeant). Claro a demandé aux Unités de rembourser ce montant sur une période de 5 ans à partir des revenus des autres campagnes.

perçues par les membres comme imposées par les partenaires. Certains extraits d'entretien, que nous reproduisons ci-après, en témoignent :

Avec le commerce équitable on vend bien, mais c'est exigeant [...]. Ils nous demandent des choses difficiles. Nous, nous travaillons manuellement et les normes qu'ils nous **imposent** (c'est nous qui utilisons le caractère gras) sont difficiles à rencontrer [...] Nous, dès qu'on reçoit des formations sur la qualité, on essaie de faire le maximum pour **se conformer** (c'est nous qui utilisons le caractère gras), mais il faut savoir que c'est difficile dans des conditions de production semi-artisanale comme nous avons (Entretien no 23, Unité de séchage associée, dirigeant).

Le marché que nous avons, c'est parce que nous respectons les charges du commerce équitable et les règles d'hygiène. Avant, c'était seulement "c'est combien ?" et c'était tout. Mais maintenant, avec la peur de perdre les marchés, les gens s'intéressent plus aux principes et aux règles du commerce équitable et du biologique. Ils sont prêts à **respecter les conditions** [c'est nous qui utilisons le caractère gras] pour conserver ces marchés et ces prix (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant).

La recherche de la certification FLO apparaît ici comme un point tournant dans le développement du CDS et des relations avec ses partenaires équitables. Les évaluateurs de FLO ont en effet refusé au CDS la certification à deux reprises, pour finalement ne lui octroyer en 2005 que les certifications pour la production (mangues fraîches) et l'exportation, mais pas celle pour la transformation, essentiellement selon un dirigeant du CDS, parce que « FLO ne veut pas soutenir les entreprises privées⁷¹ [membres du CDS] » (Entretien no 33, CDS, dirigeant). Dans la mesure où les produits transformés exportés sur les marchés équitables doivent avoir les trois types de certification, la certification pour l'exportation obtenue ne donne finalement au CDS que la possibilité d'exporter dans la filière certifiée les produits de ses membres... qui auraient obtenu la certification pour la transformation ! Les autres recommandations faites par FLO au cours des premières évaluations touchent des aspects pouvant souvent être considérés comme purement administratifs. Ainsi, pour l'année 2003, « le CDS n'a pas été éligible au label Fair Trade [...] suite à une inspection qui a recommandé des points à parfaire tels que le renouvellement des statuts et règlements intérieurs du CDS et le renouvellement du Conseil d'administration » (CDS, Rapport d'activité 2004, p.12). En fait, la première demande de certification a été refusée au CDS notamment « parce que le capital social était réparti en fonction du niveau de production de chacun et non également

⁷¹ Notons ici que FLO octroie des certifications à des entreprises privées, mais selon des critères différents de ceux développés pour les groupements de type coopératif, soit des critères fondés essentiellement sur les conditions de travail, la libre association, etc.

pour tous les membres. Ceux qui produisaient plus avaient payé plus pour leur adhésion que les autres » (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant). Suite à ce refus, la répartition du capital social a été ajustée et est maintenant, selon les documents du CDS, de 5 millions FCFA, soit 1 million FCFA par membre.

La stratégie retenue par les dirigeants du CDS concernant la certification pour la transformation est de ne plus chercher à obtenir cette certification au nom de ses membres, mais plutôt de laisser aux Unités qui le désirent le soin de l'obtenir eux-mêmes. Le CDS s'engageant alors à exporter les produits des Unités qui l'obtiendront. La nouvelle stratégie définie par le CDS pour la filière certifiée prévoit, par ailleurs, que les Unités devront dorénavant se procurer elles-mêmes la certification pour la production. Le CDS continuerait ainsi ses activités comme avant pour la filière intégrée, mais ne serait que l'exportateur pour les produits de la filière certifiée. Des Unités membres et associées du CDS, seule l'Association Wouol a fait des démarches pour obtenir la certification pour la production et la transformation, mais a aussi demandé – et obtenu – la certification pour l'exportation. La décision de FLO et la stratégie retenue par le CDS ont des conséquences importantes pour les Unités, sur lesquelles nous reviendrons plus loin.

La certification FLO pour l'exportation obtenue par le CDS est temporaire. Une condition est posée pour son renouvellement, soit que le CDS s'ouvre à l'adhésion de nouveaux membres. Les Unités associées que nous avons rencontrées aimeraient toutes devenir membres à part entière du CDS, principalement parce qu'elles voudraient prendre part aux décisions concernant l'attribution des quotas, mais aussi celles concernant les prix. Le montant des parts sociales requises pour devenir membre (1 million FCFA) est cependant trop élevé pour la plupart des Unités associées rencontrées. Une Unité dit par ailleurs avoir déposé une demande pour être membre du CDS il y a de cela 9 ans et n'avoir toujours pas été acceptée (Entretien no 23, Unité de séchage associée, dirigeant). Du côté des membres actuels, il semble que le problème se situe dans la faible croissance du marché : « Comme le marché équitable croît peu, le gâteau à partager est petit » (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant). Les responsables d'une Unité associative membre du CDS affirment par ailleurs que les commandes avec le CDS ne sont déjà pas suffisantes pour leur capacité de production et considèrent que le CDS partage déjà trop ses quotas avec de petites Unités non membres.

Les membres fondateurs et les usagers [Unités associées] ensemble, ça fait 12 à 15 membres. En voulant satisfaire tout le monde, ça fait que les gros producteurs ne peuvent pas vendre toute leur production. On est obligé de partager. Le CEAS a encouragé la création de plusieurs petites Unités. Moralement, le CDS s'est vu un peu contraint de prendre ces petites Unités [...] Le CDS est beaucoup plus social que commercial, il est obligé de satisfaire les petites Unités (Entretien no 29, Unité de séchage membre, dirigeants, entretien de groupe).

Bref, les membres du CDS veulent d'une part, conserver leurs acquis et ne pas avoir à partager leurs quotas à moins de ne pas pouvoir y répondre eux-mêmes et d'autre part, la filière certifiée semble promettre un accroissement de leurs ventes. Mais pour en profiter, ils doivent accepter de modifier le rapport de force à l'intérieur de l'organisation en laissant des Unités associées devenir membres, et donc participer au processus décisionnel quant à l'attribution des quotas. À ce sujet, un responsable du CDS dit : « Nous sommes en train d'évaluer les dossiers qui ont été déposés. Jusqu'à présent, seul Abel-Ma répond à nos critères, dont ne pas faire partie d'un regroupement concurrent » (Entretien no 33, CDS, dirigeant). Dans le contexte où au moins deux des cinq membres du CDS sont des petites entreprises privées, qui n'auront donc pas accès aux marchés certifiés, l'adhésion de nouveaux membres dans leur cas peu intéressante. Les membres devaient se réunir en décembre 2005 pour prendre une décision à ce sujet.

5.3 La contribution au développement

La pratique du commerce équitable telle que nous l'avons décrite plus haut permet-elle de créer les conditions d'un développement durable et structurant ? L'analyse qui suit sera faite en fonction des quatre composantes du développement défini dans notre cadre opératoire, soit les composantes économique, sociale, environnementale et politique.

5.3.1 Composante économique

Les transformatrices

En considérant l'ensemble des Unités de séchage commercialisant leurs produits par le biais du CDS, près de 500 emplois, à 80 % féminins, avaient été créés du début de l'activité jusqu'en 2001, année des dernières données globales disponibles (CDS, 2001). Les salaires des transformatrices rencontrées

varient d'une Unité à l'autre, mais plusieurs obtiennent 1 000 FCFA/jour⁷². Sur la base de ce salaire journalier, si ces femmes travaillaient toute l'année, leur salaire ne serait que légèrement inférieur au Salaire minimum garanti (SMIG) burkinabé, soit 28 000 FCFA/mois. Sachant cependant que seule une minorité de travailleurs non qualifiés au Burkina Faso obtient un salaire équivalent au SMIG, il convient de se donner d'autres points de comparaison. Ainsi, le salaire de 1 000 FCFA/jour se comparerait avantageusement au salaire moyen obtenu dans le secteur du séchage, qui tournerait autour de 850 FCFA/jour (Entretien no 33, CDS, dirigeant) et aussi aux salaires obtenus par les femmes dans des industries telle la Sosuco à Bérégadougou. Il faut aussi voir que même si l'activité de séchage ne procure aux femmes des revenus que cinq à six mois par an, cet emploi constitue généralement leur principale source de revenus monétaires, les femmes complétant par ailleurs souvent ces revenus en faisant du petit commerce le reste de l'année et en dehors de leurs heures de travail. Lorsque nous avons demandé aux femmes rencontrées si leurs revenus s'étaient accrus avec le séchage de la mangue, elles nous ont toutes répondu que c'était le cas. Certaines nous ont même dit que leurs revenus avaient doublé. Mais certaines nous ont aussi mentionné que comme la dévaluation de 50 % du FCFA en 1994 ayant diminué de moitié leur pouvoir d'achat, la différence n'équivalait pas vraiment au double : « Avant 1994, avec 400 FCFA/jour on arrivait à épargner 400 FCFA par semaine. Maintenant avec 1 250 FCFA/jour on n'arrive pas du tout à épargner » (Entretien no 32, Unité de séchage membre, entretien de groupe).

Les femmes travaillant dans les Unités de séchage ont aussi reçu des formations et développé des habiletés qui ont fait d'elles des travailleuses qualifiées dans le domaine du séchage, ce qui leur permet d'obtenir de meilleurs salaires, surtout dans un contexte concurrentiel : « Comme il y a trois Unités de séchage produisant pour le CDS à Toussiana, les femmes ne viendront pas travailler pour toi si tu ne payes pas le même prix que les autres » (Entretien no 27, Unité de séchage associée, dirigeant). Ce commentaire semble indiquer que le commerce équitable, en impulsant le développement de multiples entreprises de séchage, a favorisé l'accroissement de la concurrence, ce qui a indirectement eu un impact à la hausse sur les salaires dans le secteur.

⁷² Il est à noter aussi que pour toutes les Unités rencontrées, nos informations sur les salaires proviennent en majeure partie des propriétaires (dans le cas des entreprises privées) et des dirigeants (dans le cas des coopératives et groupements). Bien que nous ayons pu, à quelques reprises, confirmer ces informations, les transformatrices rencontrées étaient généralement mal à l'aise de déclarer leurs revenus, particulièrement dans le cadre d'entretiens de groupe, mais aussi dans le cadre d'entretiens individuels. Cela étant dit, précisons que si nous avons souligné la difficulté de valider nos informations sur les salaires des transformatrices à partir de différentes sources, nous n'avons aucune raison de douter de la validité des informations obtenues.

Les Unités

Le débouché offert par les marchés équitables a permis de développer une nouvelle activité économique rémunératrice et a aussi favorisé le développement des marchés conventionnels et biologiques européens pour la mangue séchée. Le potentiel de ces marchés a d'ailleurs provoqué la création de nombreuses nouvelles entreprises de séchage, venant s'ajouter aux pionnières. Dans certains cas, ces nouvelles entreprises de séchage ont été créées par d'anciennes employées d'Unités coopératives qui quittent pour créer leur propre entreprise privée. C'est le cas de deux anciennes dirigeantes de COTRAPAL qui ont toutes deux quitté, à 5 ans d'intervalle, pour créer leur propre entreprise privée. Cela peut sans doute être considéré comme une perte pour la coopérative en terme de capital humain, mais cela révèle aussi que ces femmes ont considéré l'activité suffisamment rentable pour qu'elles choisissent de fonder leur propre entreprise, de trouver des locaux, d'acheter des séchoirs, d'engager du personnel... COTRAPAL aura donc été un lieu d'apprentissage pour ces femmes en leur permettant de développer les compétences nécessaires pour diriger leur entreprise.

Le CDS

Le marché équitable a aussi été structurant pour le CDS, qui s'est professionnalisé au fil des ans. À partir de 1995, le CDS a ainsi eu l'ambition de « devenir une entreprise performante et viable » (CDS, 2001). Un siège social doublé d'un entrepôt a été construit à Ouagadougou, un inspecteur qualité a été recruté et les Unités ont reçu une formation annuelle pour assurer une qualité homogène du produit. Une fois par année au début de la campagne, l'inspecteur qualité donne une formation dans chacune des Unités de séchage qui produiront pour le CDS pendant la campagne, même celles qui font affaire avec le CDS depuis des années. Les commentaires des clients sont incorporés dans la formation annuelle afin d'aider les Unités à améliorer la qualité des produits. Les dirigeants du CDS considèrent généralement que c'est surtout le marché équitable qui leur a permis d'améliorer la qualité de leurs produits, et par ce biais, de conquérir de nouveaux marchés.

Il y a eu beaucoup d'amélioration ces dernières années en terme de qualité du produit. Avant, la qualité ne répondait pas aux normes du marché. Avant, le séchage nous permettait de survivre. Maintenant, avec l'accroissement des marchés, ça va mieux. C'est l'amélioration de la qualité du produit qui nous a permis de conquérir d'autres marchés. Le commerce équitable nous a permis d'améliorer la qualité de notre produit et ça, ça nous a permis de vendre sur d'autres marchés internationaux [équitable et conventionnels, mais généralement dans la filière biologique] (Entretien no 29, Unité de séchage membre, dirigeants, entretien de groupe).

Grâce au soutien de ses partenaires équitables, le CDS a aussi maintenant un meilleur accès au crédit par le biais du Fonds international de garantie (FIG). Dans un contexte où l'accès national au crédit dépend directement de la capacité d'une organisation ou d'une entreprise d'être en mesure d'offrir une garantie matérielle, la construction du siège social et de l'entrepôt est aussi un facteur structurant pour l'organisation. La même chose s'applique aux Unités de séchage qui, parce qu'elles possèdent des séchoirs et des bâtiments, sont en meilleure position pour accéder au crédit local. Le préfinancement a aussi permis, tant aux Unités qu'au CDS, de limiter leur endettement et donc de tirer de plus grands bénéfices de leurs activités.

L'économie locale

Sur le plan de l'économie locale, le commerce équitable semble avoir été plutôt structurant dans le cas du CDS. Les emplois créés sont saisonniers, mais relativement nombreux et les revenus supplémentaires dégagés par les femmes sont intéressants. Ces revenus ont cependant surtout servi à couvrir les dépenses courantes (alimentation, éducation, santé) et ne semblent pas, au niveau des individus et des familles, avoir été suffisants pour permettre des investissements productifs. Au niveau des Unités, il semble que dans plusieurs cas, l'essentiel des revenus sert à payer les salaires des employés, les investissements productifs les plus importants (installation de nouveaux séchoirs, construction de nouveaux bâtiments) étant plutôt financés par la coopération internationale (ONG internationales, associations européennes, ambassades) ou nationale, particulièrement la FUGN. C'est au niveau du CDS que les revenus tirés de l'activité ont le plus contribué à des investissements productifs : construction d'un siège social, achat de camions, recrutement d'un inspecteur qualité, etc. Quant à la prime équitable, qui devait commencer à être versée à partir de la campagne 2005, on peut penser qu'elle pourra aussi contribuer à de nouveaux investissements productifs, si les membres choisissent cette utilisation.

Le développement de l'activité de séchage a aussi contribué à l'économie locale par le biais du développement d'activités en amont et en aval. En amont, la création des Unités de séchage a notamment

ouvert un débouché intéressant pour les producteurs de mangues fraîches. Comme il faut environ 10 à 15 tonnes de mangues fraîches pour une tonne de mangues séchées, tout accroissement de la demande de mangues séchées a un impact sur la demande de mangues fraîches. Avec 67 tonnes de mangues séchées exportées en 2004 par le CDS, les Unités membres et associées ont donc acheté entre 670 et 1000 tonnes de mangues fraîches des producteurs. À titre de comparaison, les membres de l'UFMB ont écoulé 325 tonnes de mangues fraîches sur les marchés équitables en 2004. De plus, comme les Unités de séchage produisent aussi pour d'autres clients, les volumes de mangues fraîches achetés annuellement sont encore plus élevés que ne le laissent deviner les volumes exportés par le CDS. Une Unité rencontrée dit ainsi acheter entre 84 et 100 tonnes de mangues fraîches par année. Une autre parle de 150 tonnes. Les prix payés aux producteurs pour les mangues fraîches biologiques dans le circuit équitable du séché varient entre 30 et 50 FCFA/kg et vont même, dans un cas, jusqu'à 60 FCFA/kg. Ces prix se comparent avantageusement aux prix obtenus sur les marchés locaux pour les mangues fraîches des variétés primées pour le séchage sur les marchés locaux, soit entre 10 et 30 FCFA/kg. De plus, les Unités de séchage constituent un débouché supplémentaire pour certains producteurs dont « les mangues pourrissent dans les arbres, faute d'acheteur ».

En amont aussi, l'activité de séchage a permis le développement d'une nouvelle activité économique pour des artisans. Le séchage requiert en effet de l'équipement spécialisé, plus particulièrement des séchoirs. Les Unités visitées avaient ainsi entre 5 et 10 séchoirs qu'elles avaient généralement acheté d'artisans locaux, souvent formés par le CEAS. Si nous n'avons pas eu l'occasion de rencontrer des artisans inscrits dans cette activité dans le cadre de notre étude, il nous apparaît néanmoins que le développement du séchage n'a pu qu'avoir un certain impact économique sur leurs activités puisque le prix obtenu d'un séchoir Atesta est d'environ 900 000 FCFA. Il est intéressant de noter ici que le CEAS a beaucoup travaillé à développer des séchoirs et semble ici aussi avoir impulsé cette nouvelle activité économique en donnant des formations à des artisans locaux et en leur référant ceux qui désiraient créer une entreprise de séchage. De plus, le CEAS a aussi récemment créé une vinaigrerie, dans laquelle des ingénieurs-agronome et d'autres professionnels travaillent à développer de nouveaux produits, dont un vinaigre de mangue fait à partir des résidus du séchage. L'objectif est, selon un dirigeant rencontré, non pas de commercialiser ces nouveaux produits, mais de former des entrepreneurs dans la production de ceux-ci après leur développement initial. Bref, le CEAS se veut un centre d'innovation dans le domaine de la transformation de produits agricoles et vise à impulser le développement de nouvelles activités économiques (Entretien no 21, Organisme d'appui, dirigeant).

En aval, l'activité de séchage requiert un certain conditionnement (inspection physique, mise en sachets et en cartons, palettisation) : 12 employés temporaires sont recrutés à cet effet en saison. Les autres impacts en aval (inspections chimiques, transport) sont limités. Le CEAS s'occupe des inspections chimiques et le transport est effectué à l'aide de camions que possède le CDS.

En aval aussi, un certain marché local se construit graduellement pour les produits séchés. À Bobo-Dioulasso, COTRAPAL tient ainsi depuis quelques années une boutique au centre-ville où plusieurs produits séchés, dont la mangue, sont commercialisés. Les chiffres de 2003 pour la boutique fournis par la SNV indiquent des revenus nets de 335 245 FCFA pour l'année, ce qui démontre qu'il y a une certaine demande locale solvable pour les produits séchés en général. Par ailleurs, un dirigeant du CDS nous faisait part du projet de l'organisation d'ouvrir une boutique de produits transformés burkinabés à Ouagadougou et aussi, possiblement, de commercialiser des produits du CDS dans les pays de la sous-région. Les marchés locaux, nationaux et sous-régionaux sont cependant encore largement sous-exploités en regard de leur potentiel. Outre la mangue séchée, les nouveaux produits développés par le CDS (jus, sirop et confiture) et ceux en développement par le CEAS (vinaigre de mangue, notamment) pourraient potentiellement contribuer au développement de ces marchés.

5.3.2 Composante sociale

Les revenus supplémentaires obtenus par les femmes par le biais de leur travail dans les Unités de séchage ont été principalement utilisés pour l'éducation et l'alimentation. L'accroissement des revenus des transformatrices par le biais de la commercialisation sur les marchés équitables a donc permis d'améliorer leurs conditions de vie immédiates et celles de leur famille. Les femmes rencontrées disent cependant que le fait de travailler hors du foyer ne réduit pas leurs tâches à la maison et celles dont le mari travaille disent que le fait qu'elles ont des revenus du séchage a pour corollaire que leur mari leur donne moins d'argent qu'auparavant pour les dépenses du ménage.

Notre étude s'étant déroulée alors que la saison de séchage était terminée, nous n'avons donc pas été en mesure d'observer les conditions de travail dans les Unités. Mais certaines règles générales semblent être en vigueur, le travail des enfants n'étant notamment pas permis, comme l'indique ce commentaire d'une dirigeante d'Unité :

le CDS exige aussi que les employées des Unités aient plus de 18 ans et qu'elles soient en bonne santé. Les femmes enceintes ou allaitantes ne peuvent pas être employées non plus, car cela peut être nocif pour leur santé. Les vieilles femmes non plus ne peuvent être employées, car c'est un travail difficile. Elles envoient plutôt leur fille, qui contribuera alors au ménage (Entretien no 22, Unité de séchage associée, dirigeant).

Au plan local, le commerce équitable n'a cependant pas eu d'effet structurant sur les services collectifs disponibles, en terme de santé ou d'éducation par exemple. Il faut dire que les Unités n'ont pas bénéficié d'une prime équitable qui aurait pu servir à ce type de projet.

5.3.3 Composante environnementale

Les Unités de séchage qui ont fondé le CDS sont venues à la culture biologique par le même biais par lequel elles sont venues à la filière équitable, soit par le biais du CEAS. Le CEAS a d'abord travaillé à faire certifier les producteurs de mangues fraîches :

C'est en faisant le séchage qu'on a vu que les producteurs n'utilisaient pas de pesticides. On a d'abord essayé de commercialiser du 100 % naturel et on s'est dit "si on peut le faire 100 % naturel, pourquoi ne pas le faire bio" et en 1997 on a eu la première certification bio des vergers à Toussiana avec Ecocert (Entretien no 21, Organisme d'appui, dirigeant).

Quant aux Unités de séchage, le CEAS leur a donné des formations techniques sur les méthodes de culture biologiques. Mais l'incitatif le plus important dans la recherche de la certification biologique a été l'assurance que cette certification se traduirait par un prix supérieur sur les marchés équitables. De fait, lorsque le CDS a obtenu la certification biologique Ecocert en 2000, cela s'est traduit par un accroissement du prix de vente de leurs produits dans la filière équitable (Entretien no 18, CDS, dirigeant).

Les critiques faites par les responsables du CDS et des Unités de séchage concernant la filière biologique concernent essentiellement le travail accru que cela demande. Un travail accru en terme de gestion documentaire : « Le biologique c'est beaucoup de papiers, trop de papiers » (Entretien no 18, CDS, dirigeant). Un travail accru aussi en terme de contrôle de la qualité, ce qui occasionne des coûts supplémentaires pour le CDS : pour les formations dans les Unités, pour les contrôles physiques dans l'entrepôt avant l'expédition, pour les contrôles chimiques dans les laboratoires au Burkina. Sur ce dernier point d'ailleurs, le dédoublement des contrôles est critiqué : « Nous on fait des analyses ici et nos clients

refont les mêmes analyses en Europe » (Entretien no 18, CDS, dirigeant). Les frais de certification biologique coûtent annuellement autour de 7 millions FCFA au CDS. Malgré les coûts engendrés cependant, le CDS considère que le marché biologique est tout de même rentable, puisqu'il continue de faire certifier des vergers et des Unités : 10 Unités et 47 vergers ont ainsi été certifiés en 2004 (CDS, Rapport d'activités 2004).

Bref, les relations commerciales avec Claro ont contribué à l'extension de la culture biologique de la mangue en offrant un débouché rémunérateur pour les produits qui en étaient issus. Le CEAS, en tant qu'intermédiaire entre Claro et les Unités de séchage, a été le catalyseur du développement du commerce équitable de la mangue séchée et, par ce biais, mais aussi par celui des formations offertes, a aussi été un catalyseur du développement de la production biologique de mangues.

5.3.4 Composante politique

L'empowerment des membres

Avant la création du CDS, les Unités commercialisaient leurs produits sur les marchés équitables par le biais du CEAS. La création du CDS par cinq Unités leur a permis de se doter collectivement des capacités logistiques, financières et organisationnelles pour intégrer eux-mêmes le marché. Cela leur a aussi permis de mutualiser les risques et les frais de fonctionnement. De plus, le CDS étant une structure démocratique et participative, cela a aussi permis à ces cinq Unités d'avoir un certain contrôle sur la commercialisation de leurs produits.

Les éléments d'empowerment organisationnel les plus importants, à notre avis, sont la santé financière de l'organisation, la diversité des clients dans le réseau équitable et la professionnalisation des dirigeants. L'addition de ces éléments permet au CDS de travailler pratiquement sans appuis techniques externes (si on ne considère pas les acheteurs équitables comme des structures d'appuis, mais comme des clients). En effet, si le CDS maintient des liens d'affaires avec le CEAS, notamment pour les analyses chimiques des produits, les appuis qu'il a recherchés pour son développement dans les dernières années étaient plutôt du côté de la Maison de l'entreprise, une organisation locale (financée par la Banque mondiale toutefois), de la Chambre de commerce, de l'Office national du commerce extérieur (ONAC) et du Fonds international de garantie (FIG). En clair, le CDS recherche des appuis commerciaux et de soutien à l'entrepreneuriat et non des appuis de type « aide au développement ». Il semble aussi que les

partenaires équitables de la filière intégrés aient été, jusqu'à présent, plutôt flexibles sur les façons de procéder du CDS.

Nos entretiens révèlent cependant que pour plusieurs membres, le sentiment d'appartenance au CDS est plutôt faible. Un membre affirme ainsi que :

L'esprit solidaire n'est pas là. Tous veulent vendre pour leur propre profit. S'ils ont la possibilité de vendre à un autre client que le CDS, ils vont le faire sans passer par le CDS parce qu'alors ils devraient partager ce client avec les autres (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant).

Un des éléments pouvant contribuer à expliquer ce manque d'esprit coopératif entre les membres tient peut-être à la nature des membres. Les trois groupements de femmes membres ne rencontrent en effet pas les mêmes problèmes et n'ont pas la même logique de fonctionnement que les deux petites entreprises privées membres. Ainsi, nos entretiens révèlent certaines divergences de points de vue entre les membres privés, qui voudraient un partage à part égale des quotas de production, et les groupements, qui voudraient un partage qui tiendrait compte des conditions socioéconomiques plus faibles de leurs membres, donc un partage qui serait largement en leur faveur. Jusqu'ici, selon un informateur, la répartition des quotas aurait été largement en faveur des groupements.

Or, FLO demande actuellement au CDS de s'ouvrir à de nouveaux membres pour conserver sa certification pour l'exportation. Cette demande pose cependant un dilemme à l'organisation. D'une part, parce que les Unités plus susceptibles d'accéder au statut de membres, soit les Unités actuellement associées, sont presque toutes de petites entreprises privées. D'autre part, parce que le CDS, avec sa certification pour l'exportation, n'a obtenu que la possibilité d'exporter dans la filière certifiée les produits des membres qui auraient obtenu eux-mêmes cette certification. Or, ces membres seront, selon toutes probabilités, des membres **associatifs**. L'ouverture du CDS à de nouveaux membres permettrait au CDS de conserver sa certification pour l'exportation sur les marchés équitables certifiés et permettrait aux trois membres associatifs de commercialiser leurs produits dans cette filière par son biais. Mais deux des trois membres ne peuvent, de toute façon, accéder à ce marché en raison de la nature privée de leur entreprise. De plus, l'intégration de nouveaux membres et leur participation aux décisions entourant la répartition des quotas pourraient potentiellement avoir pour effet de réduire les quotas des membres actuels, tant associatifs que privés, dans la filière intégrée (à moins d'un accroissement peu probable des

marchés équitables intégrés). Pour les membres associatifs aussi, l'intégration de nouveaux membres privés risque aussi de modifier le rapport de forces actuel entre membres privés et associatifs au sein du CDS. Bref, l'intégration de nouveaux membres revêt peu d'intérêt pour les membres actuels, tant associatifs que privés.

La décision de FLO de ne pas octroyer au CDS la certification pour la transformation a aussi des conséquences importantes pour les Unités. La décision de FLO signale notamment aux petites entreprises de séchage que, à toutes fins pratiques, les marchés équitables certifiés leur sont fermés. En effet, bien que FLO ait un processus de certification qui concerne les entreprises privées, celui-ci est conçu pour de grandes entreprises et nécessite généralement des travailleurs organisés en syndicat (ou l'équivalent).⁷³ Ce sont alors les conditions de rémunération et de travail qui font l'objet des évaluations de FLO. Cela reste à voir, mais il est loin d'être évident que ce processus de certification soit adapté aux types de petites entreprises privées rencontrées ici. On peut par ailleurs douter de la capacité, tant des petites entreprises privées que des Unités associatives, de faire seules les démarches pour obtenir la certification. Les membres les mieux organisés sont les plus susceptibles de le faire. Parmi les Unités associatives, seule l'Association Wouol a ainsi fait des démarches en ce sens. Selon un dirigeant, l'obtention de ces certifications signifie que Wouol va « pouvoir exporter [elle]-même sur le marché équitable à des clients sans passer par le CDS » (Entretien no 29, Unité de séchage membre, dirigeants, entretien de groupe).

À la lumière de ces quelques éléments d'analyse, il sera intéressant de voir quelles stratégies seront retenues par les acteurs dans les années à venir. Certains éléments suggèrent cependant déjà certaines modifications des relations entre au moins un membre et le CDS. Ainsi, l'obtention en propre des certifications pour la production, la transformation et l'exportation par l'Association Wouol laisse entrevoir une désaffiliation, au moins partielle, de ce membre du CDS. D'autre part, un dirigeant du CDS laisse entrevoir qu'une intégration importante de nouveaux membres n'est pas réellement envisagée : « Nous sommes en train d'évaluer les dossiers qui ont été déposés. Jusqu'à présent, seul Abel-Ma répond à nos critères, dont ne pas faire partie d'un regroupement concurrent » (Entretien no 33, CDS, dirigeant). Les dirigeants du CDS sont aussi en discussion avec Naffa, une organisation exportatrice similaire au CDS, mais regroupant uniquement de petites entreprises privées de séchage, pour créer une organisation

⁷³ Ce type de certification est notamment accordé dans le cas de produits issus de grandes plantations (bananes, thé, etc.) et où les conditions de travail sont généralement difficiles. Voir, par exemple, l'étude de cas de Malins et Blowfield (s.d.) sur une entreprise de plantation de bananes au Ghana.

faîtière associative, notamment « pour avoir un accès à l'appui de l'État ou de partenaires internationaux » (Entretien no 33, CDS, dirigeant) dans le contexte où plusieurs aides ne sont pas disponibles pour des organisations structurées en GIE. Cette stratégie, celle de créer des organisations en fonction des critères des aides disponibles, n'est pas unique au CDS. L'Association Wouol a ainsi une « stratégie de diversification juridique » (Entretien no 30, Unité de séchage membre, dirigeant), notamment afin de varier les sources de financement « car certains types d'organisation peuvent recevoir différents types de financement des bailleurs de fonds internationaux et étatiques » (Idem).

Bref, si la décision de FLO a pour corollaire un clivage entre les membres associatifs et les membres privés, la stratégie retenue par le CDS risque, elle, d'opérer un clivage entre les membres les plus organisés et ceux qui le sont moins. La réaction des partenaires de la filière intégrée aux recommandations de FLO sera déterminante, à notre avis, pour le développement des activités du CDS et de ses Unités membres et associatives. Dans le cas où ces partenaires s'aligneraient sur les positions de FLO, les petites Unités privées perdraient leurs marchés au profit des Unités associatives les mieux organisées. Dans le cas où les partenaires de la filière intégrée décideraient de continuer à faire affaire avec les Unités membres et associées du CDS qui n'auraient pas obtenu la certification pour la transformation, les petites Unités privées conserveraient leur marché. Mais, à moins que les marchés de la filière intégrée ne s'accroissent significativement, ce qui n'a pas été le cas dans les dernières années, ces petites entreprises seraient possiblement confrontées à une certaine stagnation du marché.

L'insertion dans des mouvements sociaux locaux et nationaux

De façon générale, le commerce équitable n'est appréhendé ni comme un mouvement social global, ni perçu comme un mouvement social local par les femmes travaillant dans les Unités de séchage membres et associées du CDS. Ainsi, les transformatrices rencontrées ne connaissaient généralement ni le concept de commerce équitable, ni son fonctionnement et ses principes et n'étaient pas du tout politisées autour du concept.

En ce qui concerne les dirigeants d'Unités, les perceptions sont plus variables. Certains considèrent les marchés équitables essentiellement comme un débouché rémunérateur, sans plus : « Nous voulons conserver ce marché [le marché équitable] parce qu'il paye bien, beaucoup mieux que le marché local » (Entretien no 23, Unité de séchage associée, dirigeant). D'autres considèrent le commerce équitable plutôt comme une forme d'aide au développement : « Ils essaient d'écouler des produits des paysans du tiers-

monde pour l'amélioration de leurs conditions de vie et celle de leur famille » (Entretien no 23, Unité de séchage associée, dirigeant). Ou encore, « ce que j'ai compris c'est que les clients nous aident pour que nous puissions faire le commerce. Si nous n'avons pas d'argent, ils vont nous aider pour que nous puissions faire la campagne » (Entretien no 24, Unité de séchage membre, dirigeant).

Certains mettent cependant spontanément de l'avant des aspects non économiques de la pratique, notamment la justice et l'entraide : « le commerce équitable nous amène à réfléchir, à aider les autres [...] et à payer un prix juste aux producteurs et aux travailleurs » (Entretien no 27, Unité de séchage associée, dirigeant). Ou encore, « le commerce équitable est une forme de commerce qui permet de prendre en compte les intérêts de tous les acteurs [...] Le commerce équitable demande une conscience. Il faut s'engager pour offrir de meilleures conditions » (Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant).

Dans le cadre de nos entretiens, les dirigeants de l'Association Wouol sont ceux pour lesquels le commerce équitable semble revêtir la signification la plus politique. Pour un dirigeant de Wouol en effet, « le commerce équitable est intéressant en ce qu'il nous aide à devenir progressivement un acteur de proposition » (Entretien no 29, Unité de séchage membre, dirigeants, entretien de groupe). Les dirigeants de Wouol considèrent que « les structures de financement du commerce équitable sont intéressantes » (Entretien no 30, Unité de séchage membre, dirigeant), mais qu'il faut « consolider les acquis du commerce équitable, soit en développant le marché local et régional, soit en développant les capacités de production des Unités » (Idem). Le commerce équitable est ainsi considéré comme une « alliance stratégique » permettant de dégager des revenus pour investir dans le développement de l'économie locale.

Présentement, Wouol vend moins cher les mangues séchées sur le marché local (1500-2000 FCFA/kg) pour stimuler et développer le marché local et régional. Ça fait partie de notre philosophie. Nous ne voulons pas nous concentrer uniquement sur le marché d'exportation, nous voulons plutôt diversifier nos marchés. Le plan est de créer un espace commercial Wouol, un espace économique compétitif. Pour le moment, Wouol est quasi uniquement dans 5 départements de la région des Cascades. Il nous faut un positionnement stratégique au niveau régional (Entretien no 28, Unité de séchage membre, dirigeant)

Au niveau international, le CDS a surtout des liens avec le réseau du commerce équitable. Au niveau local et national, il n'a pas de liens directs apparents avec les mouvements sociaux, mais a des

liens indirects par le biais de ses membres et associés. Nous avons déjà souligné dans l'étude de cas de l'UFMB, l'inscription de la COOPAKE, dont l'Unité de séchage est associée au CDS, dans les mouvements sociaux locaux et nationaux. Nous n'y reviendrons donc pas ici. Nous avons aussi mentionné brièvement l'inscription de l'Association Wouol dans les mouvements sociaux locaux.

L'Association Wouol s'inscrit dans un processus de développement local impulsé par l'intercoopération (entre ses membres) et le dialogue avec les acteurs locaux, dont ceux de l'économie sociale. Ainsi, l'Association Wouol travaille activement à développer des liens solides avec la Caisse populaire qui vient ainsi d'ouvrir ses portes dans la localité de Bérégadougou afin de pouvoir financer ses projets. Un des objectifs de l'Association est aussi de créer un espace de marché Wouol au niveau régional, d'impulser le développement de l'économie locale. De plus, l'Association Wouol s'inscrit dans une démarche qui est en partie inspirée de celle des groupements Naam et qui pourrait être elle-même qualifiée de mouvement social émergent. Un dirigeant de Wouol, qui est une figure locale importante à Bérégadougou, a d'ailleurs longtemps travaillé au sein de la Fédération des Unions de groupements Naam (FUGN) à Ouahigouya et pourrait lui-même être qualifié de leader paysan.

Le rôle des groupements Naam dans le développement des Unités de séchage est par ailleurs prépondérant. Le groupement Naam Basnéré de Ouahigouya a ainsi été à l'origine de la création de la première Unité de séchage et de la première expérience de commercialisation sur les marchés équitables. C'est aussi ce groupement qui a formé les premières femmes de COTRAPAL aux techniques de séchage. Ce sont par ailleurs des animatrices Naam qui sont à l'origine, pour l'une, de la création de COTRAPAL et pour l'autre, de la création de deux petites entreprises privées de séchage (Tensya et Guampri). De plus, la FUGN a soutenu le développement de COTRAPAL et d'autres Unités, notamment en cherchant pour elles du financement de départ ou d'investissement.

Sur un autre registre, le propriétaire de Station Maya, une Unité membre du CDS, est à l'origine de la création d'Agribio, un réseau d'agriculteurs biologiques. Les informations dont nous disposons ne nous permettent pas de déterminer la qualité de mouvement social de ce réseau, ni de ses liens avec d'autres mouvements sociaux locaux, mais il convient ici de mentionner l'existence de ce réseau et ses liens avec un membre du CDS. Des recherches plus poussées pourront déterminer les liens de ce réseau avec le mouvement paysan et les autres mouvements sociaux burkinabés.

5.4 Conclusion de partie

Le commerce équitable apparaît ici avoir permis l'amélioration des revenus et des conditions de vie des transformatrices, en plus d'avoir été un moteur de développement de nouvelles activités économiques en amont. L'inscription toute récente du CDS dans la filière certifiée du commerce équitable soulève cependant de nouvelles questions, particulièrement en ce qui concerne l'application des normes et critères de cette filière aux structures organisationnelles du Sud et soulève de nouveau la question de l'insertion du commerce équitable dans les mouvements sociaux locaux. Voilà qui met la table pour le prochain chapitre, l'analyse.

CHAPITRE VI. ANALYSE

6.1 L'UFMB et le CDS : quelques éléments de comparaison

L'UFMB et le CDS sont tous deux des organisations de type coopératif de niveau 2. Tous deux commercialisent une partie importante de la production de leurs membres sur les marchés équitables et tous deux exploitent la même matière première, la mangue. Outre ces similarités très générales, force est cependant de constater que ces deux organisations sont très différentes l'une de l'autre. Le commerce de la mangue fraîche par l'UFMB est une affaire d'hommes, alors que la transformation des mangues est plutôt une affaire de femmes. L'UFMB commercialise ses produits dans la filière certifiée du commerce équitable, le CDS dans la filière intégrée (pour le moment). L'UFMB est fortement endetté, particulièrement en raison de pertes importantes des produits frais. Le CDS n'est pas du tout endetté et ces produits sont rarement déclassés en Europe. Sans faire une analyse comparative formelle entre les deux organisations, qui serait difficile étant donné les grandes différences existantes, nous tenterons, à partir des mêmes catégories utilisées dans l'analyse de chaque étude de cas, de relever les éléments de convergence et de divergence permettant de dégager des constats généraux.

6.1.1 La relation commerciale équitable

Accès au marché

Un constat clair qui ressort de ces deux études de cas est que le débouché offert par les marchés équitables est l'élément le plus apprécié par les producteurs et les transformatrices. Il faut dire que dans les deux cas, l'activité commerciale a été développée pour créer un débouché à un produit qui « pourrissait dans les arbres » et aussi, dans le cas de la mangue séchée, pour créer une activité génératrice de revenus pour des groupements de femmes. Dans les deux cas aussi, il ressort que la croissance des marchés est faible et ne permet pas d'absorber la totalité, ni même la majorité, de la capacité de production des membres.

Prix équitable

Sur ce point, il ressort des deux études de cas est que si le prix équitable est apprécié des producteurs et transformatrices et qu'il est toujours supérieur au prix obtenu sur les marchés locaux, il n'était pas toujours, ni même souvent, supérieur au prix obtenu des exportateurs conventionnels. Dans les

deux cas cependant, la certification biologique des produits a attiré d'autres acheteurs commercialisant sur ces marchés de niche européens et a permis aux producteurs d'obtenir de meilleurs prix de ces acheteurs.

Préfinancement

Dans les deux cas étudiés, le préfinancement est un des éléments les plus appréciés du commerce équitable et constitue un des avantages comparatifs les plus importants par rapport au commerce conventionnel d'exportation. Tant dans le cas de l'UFMB que dans celui du CDS, le préfinancement sert en grande partie à payer la mangue comptant (membres et associés du CDS) ou rapidement (UFMB) aux producteurs. Dans les deux cas aussi, le préfinancement permet de payer les salaires et les frais de campagne ou de séchage. Dans les deux cas cependant, des retards dans l'arrivée du préfinancement ont été notés par les organisations. Dans le cas de l'UFMB, cela signifiait des retards dans le paiement de la mangue aux membres. Dans le cas du CDS, cela signifiait que tant l'organisation commune que les Unités membres devaient souvent effectuer des emprunts bancaires en attendant l'arrivée du préfinancement.

Prime équitable

Dans les deux cas étudiés, contrairement à son objectif, la prime équitable n'a pas été en mesure de servir à des projets collectifs de développement. Dans le cas du CDS, il n'y en a tout simplement jamais eu. Dans le cas de l'UFMB, la prime a servi à éponger les déficits de campagnes récurrents et la dette envers l'organisme prêteur aux Pays-Bas.

Relations entre les partenaires

Les deux cas étudiés révèlent des relations entre les OCÉ du Nord et les organisations du Sud qui peuvent être collaboratives et partenariales, mais qui peuvent aussi être conflictuelles..

Dans le cas du CDS, les relations avec les clients équitables de la filière intégrée, particulièrement avec son plus ancien client, Claro, semblent être des relations de collaboration à plusieurs égards. Les membres les plus anciens, qui se souviennent des débuts du commerce équitable avec ce client, vantent sa flexibilité et sa capacité de voir au-delà de la transaction commerciale pour accompagner le développement des Unités. L'ONG suisse au Burkina qui a initialement accompagné le développement des Unités semble aussi maintenir des relations de collaboration avec le CDS, notamment par le biais de

ses services de laboratoire. Des relations moins collaboratives et plus directives semblent cependant s'être développées depuis que le CDS tente d'obtenir la certification FLO.

Quant à l'UFMB qui a, depuis les débuts de la relation commerciale équitable, commercialisé uniquement dans la filière certifiée, il apparaît que les relations entre l'UFMB et les partenaires du Nord (Agrofair, ICCO, Fruiteq, WAFF), mais aussi avec l'ONG d'appui (SNV), sont plutôt directives que collaboratives. Ce que le cas de l'UFMB souligne est que le commerce équitable n'est pas **d'emblée** garant de relations de collaboration entre les OCÉ du Nord et les organisations du Sud. Des rapports de pouvoirs existent dans le commerce équitable, les organisations du Sud étant parfois fortement « encouragées » à se conformer à des directives provenant des partenaires du Nord. Le cas de l'UFMB, où les rapports conflictuels sont largement dus à des déficits de campagne récurrents, nous rappelle aussi que le commerce équitable est une activité commerciale qui, malgré des objectifs sociaux et environnementaux, doit aussi être rentable... et doit l'être pour les deux parties.

La relation commerciale équitable : quelques éléments de synthèse et de réflexion

Des éléments présentés ci-haut, il ressort notamment que le commerce équitable ne se situe pas sur un marché qui serait parallèle au marché conventionnel, mais plutôt que les interactions entre ces marchés sont multiples. Dans certains cas, les conditions offertes par le commerce équitable influencent positivement les autres acheteurs. Ainsi, un groupement membre de l'UFMB obtient de meilleurs prix des acheteurs conventionnels en utilisant le prix équitable comme levier. De même, le séchage développé dans le cadre du commerce équitable a attiré des acheteurs conventionnels qui payent des prix similaires ou supérieurs à ceux obtenus sur les marchés équitables.

Dans un contexte de surplus de l'offre, les conditions offertes par les marchés équitables n'ont besoin que d'être sensiblement équivalentes à celles offertes par les autres marchés, le débouché demeurant l'élément le plus important. Mais dans un contexte concurrentiel où d'autres offres se manifestent, telle l'offre de marché offerte par la SOBFEL à l'UFMB, les conditions offertes par le commerce équitable, et leur comparaison avec celles offertes par les autres marchés, prennent de l'importance. La SOBFEL propose à l'UFMB un marché se comparant avantageusement, sur certains points, à celui offert par le commerce équitable : plus grand volume; incluant une plus grande variété de mangues que celles autrement primées pour l'exportation ; ne devant pas nécessairement être biologiques. Le prix offert sera certainement moindre, mais les conditions d'achat peuvent paraître plus alléchantes

aux membres, particulièrement en regard du conflit actuel de l'organisation avec les partenaires équitables. Les producteurs préféreraient certainement conserver les deux marchés, mais il demeure que l'existence d'une alternative les rend moins dépendants de l'offre d'un seul acheteur, même équitable. Cet élément est intéressant pour la réflexion puisque le commerce équitable a été créé en réaction face à un système commercial jugé défavorable pour les petits producteurs, notamment en raison de la dépendance de ceux-ci envers certains acheteurs oligopolistiques. Dans le cas de l'UFMB, c'est l'acheteur équitable lui-même qui a tenu à demeurer le seul client équitable de l'organisation, lui demandant de lui transmettre les offres d'achat des autres clients. C'est tout à fait compréhensible dans le contexte où l'acheteur équitable travaillait à développer le marché en Europe, mais il demeure cependant que cela a affaibli l'UFMB dans sa capacité de négociation avec cet acheteur.

Dans le cas du CDS, il apparaît d'ailleurs que la diversité des clients est un facteur important de la santé financière et de la capacité d'adaptation de l'organisation. Si le seul client du CDS avait été ce client en Grande-Bretagne qui a réduit sa commande du tiers après la non-obtention de la certification FLO, l'impact aurait été beaucoup plus important pour le CDS et ses membres.

6.1.2 Le développement

Composante économique

Dans les deux études de cas, nous constatons que le commerce équitable a permis aux producteurs et aux transformatrices d'accroître leurs revenus de façon significative. En dehors de cet élément de convergence, les constats quant à la contribution du commerce équitable au développement économique sont cependant très différents dans les deux cas.

Dans le cas de l'UFMB, la production biologique et l'amélioration de la qualité des mangues produites a permis à certains producteurs d'avoir accès à de nouveaux marchés conventionnels. Le commerce équitable n'a cependant donné lieu qu'à de faibles investissements productifs, qui se sont essentiellement limités à la plantation de nouveaux manguiers dans les champs des producteurs. De plus, comme les revenus issus du commerce équitable ont été utilisés essentiellement pour subvenir aux besoins des producteurs et de leur famille, leur contribution à l'économie locale semble avoir été faible. Le commerce équitable ne s'étant pas avéré une activité commerciale profitable pour l'UFMB en tant qu'organisation, cela a aussi limité sa capacité de réinvestissements dans des projets collectifs.

Dans le cas du CDS par contre, le commerce équitable a été le moteur de développement d'une nouvelle activité économique et sa contribution au développement de l'économie locale a été importante : création de nouvelles entreprises de séchage, création d'un nouveau débouché pour les producteurs de mangues ; création d'une demande pour des séchoirs fabriqués par des artisans locaux ; développement – cependant encore faible – d'un marché local pour les produits. De plus, des acheteurs conventionnels sont apparus pour profiter eux aussi du marché européen pour ce produit.

La comparaison des deux cas confirme, si besoin était, qu'en terme de développement économique, les activités de transformation ont beaucoup plus de retombées sur l'économie locale que les activités primaires.

Composante sociale

Dans les deux études de cas, les revenus supplémentaires issus de la commercialisation sur les marchés équitables ont surtout été utilisés pour des dépenses liées à l'éducation des enfants, à la santé, à l'habitat et à l'alimentation. Dans les deux cas aussi, les producteurs/transformatrices ont bénéficié de formations techniques et ont donc acquis des habiletés leur permettant de produire de meilleures mangues (UFMB) ou d'obtenir une meilleure rémunération dans les Unités de séchage (CDS). Dans les deux cas, des indices laissent croire que les conditions salariales sont généralement au moins légèrement supérieures aux salaires pratiqués dans le secteur et/ou dans les secteurs d'emplois auxquels les mêmes individus ont accès. Il semble cependant que le commerce équitable ne soit pas nécessairement et automatiquement synonyme de conditions salariales et de travail supérieures pour les employés. Dans le cas des Unités liées au CDS notamment, la concurrence dans le secteur est ainsi un facteur qui semble être plus significatif pour les conditions salariales que l'inscription des Unités dans le commerce équitable.

Dans les deux cas aussi, la contribution du commerce équitable au développement social est demeurée essentiellement au niveau des familles. Les revenus tirés du commerce équitable par celles-ci et par leurs organisations n'ont en effet pas été suffisants pour permettre des investissements collectifs dans les services locaux et la prime équitable n'a pas été reçue ou n'a pu être utilisée à cette fin.

Composante environnementale

Comme les deux études de cas utilisent la même matière première, l'impact du commerce équitable sur l'environnement est le même dans les deux cas. D'une part, le débouché offert pour les produits biologiques par le commerce équitable a permis une extension des vergers certifiés. Mais, d'autre part, comme la mangue est traditionnellement une culture pour laquelle les producteurs n'utilisent pas d'engrais et très rarement des pesticides, l'impact effectif sur l'environnement est faible. La plantation de nouveaux manguiers par les producteurs de l'UFMB pourrait être assimilée à un certain reboisement du pays, mais comme la région étudiée est déjà la plus boisée du Burkina, l'impact effectif demeure faible.

Composante politique

Au plan de l'empowerment individuel et organisationnel, un constat très clair ressortant de nos deux études de cas est le fait que le concept de commerce équitable, et même celui d'iniquité dans le commerce Sud-Nord, sont pratiquement inconnus des producteurs et des transformatrices. Aussi, tant les principes que le fonctionnement du commerce équitable n'intéressent pas, ou très peu, les producteurs ou transformatrices à la base. Ce qui les intéresse est essentiellement de vendre leur produit à de bons acheteurs. Dans les deux cas donc, il n'y a pas, à la base, de politisation, ni même de conscientisation, autour du commerce équitable. Dans les deux cas aussi, l'esprit coopératif semble faible et l'appartenance à l'organisation fédérative semble plus passive qu'active. Les membres utilisant leur organisation essentiellement à des fins commerciales et ces organisations n'étant pas considérées par les membres comme un véhicule pour défendre leurs intérêts – commerciaux ou autres – auprès des autorités publiques et/ou privées.

Dans les deux cas cependant, des leaders paysans font partie des groupements membres des organisations étudiées et certains membres sont liés significativement à des mouvements sociaux locaux et nationaux. Dans les deux cas aussi, il semble que le rôle d'acteur social, d'acteur de proposition, des organisations et de leurs membres ne fait pas partie des éléments considérés par les partenaires équitables dans leurs appuis, qui sont essentiellement des appuis à la commercialisation et à la professionnalisation.

CHAPITRE VII.

EN GUISE DE CONCLUSION : QUELQUES PISTES DE RÉFLEXION

Le Burkina Faso est un pays où une majorité de la population vit dans la pauvreté et la précarité. Un pays où la majorité de la population vit de l'agriculture dans un contexte où les rendements des sols sont décroissants. Un pays aussi où l'État est autoritaire et offre peu de services et de soutien aux petites et très petites entreprises, que celles-ci soient collectives, familiales ou individuelles. Un pays aussi où la coopération internationale est présente depuis plus de quatre décennies, a effectivement contribué à l'amélioration des conditions de vie des populations, mais sans pour autant que la pauvreté et la précarité générales n'aient été réduites significativement. Le Burkina Faso est aussi un pays où, vue du Nord, la capacité de « débrouille » de la population est étonnante. En effet, comme le souligne Assogba (2004b), si on se fie uniquement aux statistiques et aux théories économiques des grandes institutions internationales, l'Afrique semble non seulement « mal partie » (Dumont, 1962), mais agonisante. Ces statistiques sous-estiment cependant largement le dynamisme des sociétés civiles africaines en général, de cette « Afrique qui se refait » (Fall, Favreau et Larose, 2006) à partir des initiatives populaires et des mouvements sociaux.

À partir de ce contexte, ainsi que des considérations théoriques soulevées dans le chapitre 2 et des constats généraux émergeant de nos études de cas, nous soulevons ci-après deux pistes de réflexion qui nous apparaissent cruciales pour le développement de la pratique du commerce équitable au Burkina Faso, mais aussi, plus largement, en Afrique.

Premièrement, en considérant que le développement, entendu dans son sens large, nécessite d'abord un « premier développement » des marchés locaux (Favreau et Fréchette, 2002 ; Braudel, 1985) et un développement des marchés intérieurs (Engelhard, 1998), il apparaît que le commerce équitable pourrait contribuer de façon plus structurante à ce développement. En effet, dans les deux cas étudiés, les marchés locaux, nationaux et sous-régionaux restent fort peu exploités. Le commerce équitable pourrait, par exemple, s'inscrire dans une stratégie de consolidation du marché local et national dans laquelle le marché d'exportation serait complémentaire et moteur. Cette question semble d'ailleurs être de plus en

plus souvent soulevée lors des rencontres internationales autour du commerce équitable⁷⁴ et aussi par certains acteurs (Johnson, 2002). Appréhender le commerce équitable Sud-Nord moins comme un outil de réduction de la pauvreté que comme un levier de développement de marchés locaux, nationaux et sous-régionaux, requiert cependant un saut qualitatif important de la part des acteurs de l'équitable au Nord.

Dans une telle perspective, une partie des ressources des ONG d'appuis au Sud pourraient, par exemple, être utilisées pour la recherche et le développement de nouveaux marchés au niveau régional et sous-régional. Des marchés qui pourraient, par ailleurs, être basés sur les principes du commerce équitable.⁷⁵ Dans une telle perspective aussi, on pourrait envisager que le commerce équitable travaille à soutenir le développement du tissu économique local. En considérant, par exemple, les organisations du Sud inscrites dans le commerce équitable comme faisant partie intégrante d'un réseau d'économie sociale local au Sud, on pourrait imaginer une stratégie d'intervention axée sur le soutien des différents éléments névralgiques de ce réseau. Dans un contexte où la mobilisation de l'épargne locale et l'accès au crédit sont difficiles au Burkina, mais pourtant essentielles au développement (Sine, 2005 ; Gélinas, 1994), un soutien des structures de financement coopératif burkinabées par le commerce équitable pourrait être structurant pour les économies locales. En effet, l'accès aux prêts bancaires y est difficile pour les paysans et pour leurs organisations et le capital disponible dans les réseaux de financement coopératif y est trop faible pour financer les activités agricoles. Ainsi, un dirigeant de l'UFMB nous indiquait que :

les Caisses populaires [...] 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 [FCFA] ou quelque chose comme ça. LUFMBB pour une campagne d'exportation, c'est entre 30 et 50 millions [FCFA] (Entretien no 3, UFMB, dirigeant).

Pour pallier aux besoins de financement des producteurs non satisfaits par les structures locales et nationales et pour réduire leur recours à des prêts usuraires, les OCÉ offrent un préfinancement des activités. Dans une perspective considérant la mise en réseau des organisations d'économie populaires

⁷⁴ Ainsi, dans le cadre de l'Université d'été organisée par le Groupe d'économie solidaire du Québec (GESQ) à l'Université du Québec à Montréal (UQAM) les 9 et 10 juin 2005, Humberto Ortiz, économiste et membre de la direction du Groupe d'économie solidaire du Pérou (GRESQ), affirmait que le développement des marchés intérieurs et du commerce équitable Sud-Sud était un enjeu prioritaire pour le réseau de commerce équitable d'Amérique latine.

⁷⁵ À titre d'exemple, il existe, depuis une vingtaine d'années en Casamance, une expérience de commercialisation locale et nationale de produits agricoles à partir de principes similaires à ceux du commerce équitable et qui met en relation des groupements mutualistes féminins.

comme étant le fondement du développement tissu économique local (Favreau et Fréchette, 2002), on pourrait imaginer, par exemple, que parallèlement au préfinancement offert par les OCE, celles-ci contribuent au développement de la capacité – et de la capitalisation – des structures de financement coopératives locales. Et ce, afin que celles-ci soient, à terme, en mesure de financer les activités des organisations inscrites dans le commerce équitable ou, du moins, les groupements de base les composant. Il s'agit là de pistes de réflexion à notre avis fort intéressantes pour les acteurs du commerce équitable, mais qui demandent de changer d'échelle d'analyse pour appréhender le développement dans une perspective misant sur les forces associatives locales, où le commerce équitable est d'abord un levier, un moyen plutôt qu'une fin.

Deuxièmement, considérant le rôle important joué par les mouvements sociaux dans le développement (Develtere, 1998 ; Assogba, 1997), il apparaît que le commerce équitable, bien qu'étant imbriqué indirectement dans les mouvements sociaux locaux, capitalise peu sur ceux-ci. La mobilisation des paysans d'Afrique de l'Ouest autour des iniquités dans le commerce mondial du coton, dans le cadre des négociations récentes à l'OMC, démontre à notre avis que le concept de commerce équitable a un potentiel mobilisateur pour les paysans. Ce concept pourrait d'ailleurs être davantage mis à profit par, pour et avec les mouvements sociaux burkinabés. Dans cette perspective, des liens plus étroits pourraient, par exemple, être développés entre les acteurs du commerce équitable et la coopération internationale liée aux syndicats paysans, telle l'Union des producteurs agricoles du Québec – Développement international (UPA-DI).

Les travaux en cours sur le commerce équitable dans le cadre du programme de recherche conjoint dans lequel s'inscrit notre mémoire, et l'analyse comparative qui en résultera, apporteront certainement des éclaircissements sur plusieurs éléments de notre analyse. Des enquêtes et études plus approfondies mériteraient par ailleurs d'être effectuées sur les nouvelles formes de solidarité internationale qui ont émergé dans la dernière décennie, particulièrement la coopération entre syndicats paysans, mais aussi sur la contribution de ce que nous avons appelé les « forces vives » des pays du Sud – les mouvements sociaux, les groupements populaires, la société civile en général – et sur les arrimages entre ceux-ci, dans la perspective du développement des marchés locaux. Le « premier développement » des marchés et des réseaux locaux dans les pays du Sud mériterait aussi d'être exploré et documenté davantage. Nous entendons d'ailleurs poursuivre nos recherches au niveau doctoral sur cette lancée en nous intéressant particulièrement aux facteurs favorisant le « premier développement », mais aussi le passage d'une économie de survie et de subsistance à une économie permettant l'épargne et l'investissement.

BIBLIOGRAPHIE

- ALBERT, O. (1998). « Le double objectif du commerce équitable ». Dans Ritimo et Solagral, *Pour un commerce équitable. Expériences et propositions pour un renouvellement des pratiques commerciales entre les pays du Nord et ceux du Sud*. Paris : Éditions Charles Léopold Mayer, pp. 15-18.
- AMIN, S. (1970). *L'accumulation à l'échelle mondiale. Critique de la théorie du sous-développement*, Paris : Anthropos.
- ASSOGBA, Y. (1997). « Mouvement paysan et développement au tiers monde : le cas de l'Afrique noire francophone », dans Klein, J.-L., P.-A. Tremblay et H. Dionne (dir.), *Au-delà du néolibéralisme. Quel rôle pour les mouvements sociaux?* Sainte-Foy : PUQ, pp.111-121.
- ASSOGBA, Y. (2000). « Sciences sociales et changement social en Afrique noire. Ébauche d'un dépassement de l'approche de la réappropriation », dans *Économie et solidarités*, vol 31, no 1, pp.113-134.
- ASSOGBA, Y. (2004a). « Introduction à l'analyse des dynamiques organisationnelles de l'économie sociale et populaire en Afrique de l'Ouest », *Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC)*, Série recherche, no 33, janvier.
- ASSOGBA, Y. (2004b). *Sortir l'Afrique du gouffre de l'histoire : le défi éthique du développement et de la renaissance de l'Afrique noire*, Laval : Presses de l'Université Laval.
- BARRAT BROWN, M. et S. ADAM. (1999). « Le commerce équitable dans les échanges Nord-Sud » dans Defourny, J., P. Develtere et B. Fonteneau, *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Bruxelles : De Boeck Université, pp. 105-122.
- BARTOLI, H. (1999). *Repenser le développement, en finir avec la pauvreté*, Paris : UNESCO/Economica.
- BAYA, B. et Y. LANGANI (2004). « Les économies domestiques au Burkina Faso », dans FALL, A.S. et O.M. SY (dir.), *Les économies domestiques en Afrique de l'Ouest*, Codesria/Oxfam, pp.157-188.
- BEAUCHAMP, C. (1993-94). « La question coopérative en Afrique noire », *Coopératives et développement*, vol 25, no 2, pp.27-43.
- BELEM, M. et M. LABERGE (2002), *Commerce équitable et mondialisation*, Observatoire montréalais du développement, Université du Québec à Montréal, mars, 26 pages.
- BENKO, G. (1998). *La science régionale*, Paris : Presses Universitaires de France.

- BOISVERT, M. (1996). « L'analyse économique régionale : un éventail de concepts, anciens et nouveaux », dans Proulx, M.-A., *Le phénomène régional au Québec*, Sainte-Foy : PUQ, pp.187-213.
- BRAUDEL, F. (1985). *La dynamique du capitalisme*, Paris : Champs/Flammarion.
- BRUNEL, S. (2004). *L'Afrique. Un continent en réserve de développement*, Rosny-sous-Bois : Bréal.
- CARDOSO, F.H. et E. FALLETTO (1978). *Dépendance et développement en Amérique latine*, Paris : Presses universitaires de France.
- CARY, P. (2004). *Le commerce équitable. Quelles théories pour quelles pratiques ?*, Paris : L'Harmattan.
- CNUCED (2004). *Les pays les moins avancés. Rapport 2004*, Aperçu général par le Secrétaire général de la CNUCED, Nations Unies : New York et Genève.
- COLLECTIF (2000). *L'état du monde 2001*, Paris : La Découverte.
- COMEAU, Y. (2003). *Guide de collecte et de catégorisation des données pour l'étude d'activités de l'économie sociale et solidaire*, Cahier conjoint CRDC-CRISES, Série Recherche no 30, Gatineau : Université du Québec en Outaouais.
- CONGO, Y. (1999). *L'essor des Caisses 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.
- CONSTANDRIOPOULOS, A.-P., F. CHAMPAGNE, L. POTVIN, J.-L. DENIS et P. BOYLE (1990). *Savoir préparer une recherche, la définir, la structurer, la financer*. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.
- DABOUÉ, J. (2001). « Burkina Faso : Une dette allégée de moitié, mieux gérée », *Lettre d'information*, Association pour le développement et l'éducation en Afrique, no 13, vol.2, avril-juin.
- DE CENIVAL, L. (1998a). « Les enjeux du commerce équitable ». Dans RITIMO ET SOLAGRAL, *Pour un commerce équitable. Expériences et propositions pour un renouvellement des pratiques commerciales entre les pays du Nord et ceux du Sud*, Paris : Éditions Charles Léopold Mayer, pp. 9-12.
- DE CENIVAL, L. (1998b). « Un prix juste. Pierre angulaire du commerce équitable ». Dans Ritimo et Solagrall, *Pour un commerce équitable. Expériences et propositions pour un renouvellement des pratiques commerciales entre les pays du Nord et ceux du Sud*, Paris : Éditions Charles Léopold Mayer, pp. 23-26.

- DEFOURNY, J. et P. DEVELTERE (1999). « Origines et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud », dans DEFOURNY, J., P. DEVELTERE et B. FONTENEAU, *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Paris & Bruxelles : De Boeck & Larcier s.a., pp.25-56.
- DESLAURIERS, J.-P. et R. MAYER (2000). « L'observation directe », dans Mayer, R. (dir.), *Méthodes de recherche en intervention sociale*, Montréal : Gaëtan Morin, pp.135-157.
- DESLAURIERS, J.-P. (1991). *Recherche qualitative : guide pratique*, Montréal : McGraw-Hill.
- DESROCHES, H. (1976). *Le projet coopératif*, Paris : Éditions ouvrières.
- DEVELTERE, P. (1998). *Économie sociale et développement. Les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en développement*, Paris & Bruxelles : De Boeck & Larcier s.s.
- DOUCET, L. et L. FAVREAU (dir.) (1991). *Théories et pratiques en organisation communautaire*, Sillery (Québec), Presses de l'Université du Québec.
- DUMONT, R. (1962). *L'Afrique noire est mal partie*, Paris : Seuil.
- EMMANUEL, A. (1969). *L'échange inégal*, Paris : Maspéro.
- FAIR TRADE FEDERATION (2003). « Report on Fair Trade Trends in US, Canada & the Pacific Rim », site consulté le 16 janvier 2004 : www.fairtradefederation.org.
- FALL, A.S. (2004). « Développement local et démocratisation des modes de gouvernance au Sénégal », dans FALL, A.S., L. FAVREAU et G. LAROSE, *Le Sud... et le Nord dans la mondialisation. Quelles alternatives ?*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec, pp.60-83.
- FALL, A.S., L. FAVREAU et G. LAROSE (2004). *Le Sud... et le Nord dans la mondialisation. Quelles alternatives ?*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.
- FAVREAU, L. et L. FRÉCHETTE (2002). *Mondialisation, économie sociale, développement local et solidarité internationale*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.
- 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.
- FAVREAU, L., G. LAROSE et A.S. FALL (2004). *Altermondialisation, économie et coopération internationale*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.
- FALL, A.S., L. FAVREAU et G. LAROSE (2006). *L'Afrique qui se refait*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.

- FAURÉ, Y.-A. et J.-B ZETT (2000). « Cadre des activités et structure du secteur privé : évolutions burkinabè », dans FAURÉ, Y.-A. et P. LABAZÉE (dir.), *Petits patrons africains. Entre l'assistance et le marché*, Paris : Karthala, pp.27-75.
- FLO (2004). *Fairtrade Standards for Fresh Fruit (except bananas) and Fresh Vegetables*, consulté sur le site de FLO en mai 2005 : www.fairtrade.net.
- FONTENEAU, B., M. NYSENS et A.S. FALL (1999). « Le secteur informel : creuset de pratiques d'économie solidaire ? », dans DEFOURNY, J., P. DEVELTERE et B. FONTENEAU, *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Paris & Bruxelles : De Boeck & Larcier s.a., pp.159-178.
- FORTIN, F. (1996). *Le processus de la recherche : de la conception à la réalisation*, Ville Mont-Royal : Décarie éditeur.
- GAGNON, Y.-C. (2005). *L'étude de cas comme méthode de recherche*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec.
- GAUTHIER, B. (1997.). « Introduction », dans Idem (dir.), *Recherche sociale : de la problématique à la collecte des données*, Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec, pp.1-18.
- GÉLINAS, J. (1994). *Et si le Tiers Monde s'autofinçait : de l'endettement à l'épargne*, Montréal : Ecosociété.
- GENDRON, C. (2001). « Émergence de nouveaux mouvements sociaux économiques », *Revue Pour*, Paris, no 172, pp. 175-181.
- GENDRON, C. (2004). *Un nouveau mouvement socio-économique au coeur d'une autre mondialisation : le commerce équitable*, Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Série Comparaisons internationales, no 19, Gatineau : Université du Québec en Outaouais.
- GENTIL, D. et M.-R. MERCOIRET (1991). « Y a-t-il un mouvement paysan en Afrique noire ? », *Revue Tiers Monde*, no 128, oct-déc, pp.867-886.
- GENTIL, D. (1986). *Les mouvements coopératifs en Afrique de l'Ouest : interventions de l'État ou organisations paysannes ?*, Paris : L'Harmattan.
- HAZARD, E. (2005). *Négociations commerciales internationales et réduction de la pauvreté : le livre blanc sur le coton*, Dakar : Enda Éditions.
- HIRSCHMAN, A.O. (1964). *La stratégie du développement économique*, Paris : Éditions ouvrières.
- HIRSCHMAN, A.O. (1980). *Les passions et les intérêts*, Paris : Presses universitaires de France.

- IFAT (2003). *A brief history of the Fair Trade Movement*. IFAT Briefings. <http://www.ifat.org/fairtrade-res2.html>, consulté en novembre 2004.
- JACOB, J.P. et Ph. LAVIGNE DELVILLE (dir.) (1994). *Les associations paysannes en Afrique. Organisation et dynamiques*, Paris : Karthala.
- JOHNSON, P. W. (2002), *Cahier de propositions pour le 21^e siècle. Commerce équitable*. Fondation Léopold Mayer pour le Progrès de l'Homme, Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire, Pôle socio-économie et Solidarité. Version 2, octobre.
- JOHNSON, P. W. (2004). *Le commerce équitable au Mexique. Labels et autres dynamiques*.
- KABOU, A. (1991). *Et si l'Afrique refusait le développement ?*, Paris : L'Harmattan.
- LATOUCHE, S. (1986). *Faut-il refuser le développement ?*, Paris : Presses Universitaires de France.
- LATOUCHE, S. (1998). *L'Autre Afrique : entre don et marché*, Paris : Albin Michel.
- LATOUCHE, S. (2001). « Le développement est-il la solution... ou le problème ? », *L'écologiste*, no 6, hiver.
- LEBRET, L.-J. (1961). *Dynamique concrète du développement*, Paris : Éditions ouvrières.
- LEMAY, J.-F. (2006). *Le commerce équitable et les relations entre partenaires dans l'espace transnational*, Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Gatineau : Université du Québec en Outaouais.
- LEMAY, J.-F. (sous la direction de L. FAVREAU) (2004). *Rapport exploratoire de recherche sur les pratiques économiques de commerce équitable au Burkina Faso. Pour le projet de recherche Le commerce équitable comme innovation sociale et économique*, Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Série Rapports de recherche no 10, Gatineau : Université du Québec en Outaouais.
- LIPIETZ, A. (1999). *Qu'est-ce que l'écologie politique ? La grande transformation du XX^e siècle*, Paris : La découverte.
- LOADA, A. (1999). « Réflexions sur la société civile en Afrique : Le Burkina de l'après-Zongo », *Politique africaine*, no 76, décembre, pp.137-150. Consulté le 6 février sur le site de la revue : www.politique-africaine.com/numeros/pdf.
- MACE, G. et F. PÉTRY (2000). *Guide d'élaboration d'un projet de recherche*, Québec : Presses de l'Université Laval.

- MALDONADO, C., B. GAUFRYAU et al. (2001). *L'économie informelle en Afrique francophone. Structure, dynamiques et politiques*, Genève : Bureau international du travail.
- MALSERVISI, M.-F. et I. FAUBERT-MAILLOUX (2000). *Le commerce équitable*, Montréal : Chaire de coopération Guy-Bernier, no 006-112.
- MEISTER, A. (1977). *La participation pour le développement*, Paris : Éditions ouvrières.
- MOULAERT, F., J.-C. DELVAINQUIÈRE et P. DELLADETSIMA (1997). « Les rapports sociaux dans le développement local : le rôle des mouvements sociaux », dans KLEIN, J.-L., P.-A. TREMBLAY et H. DIONNE (dir.), *Au-delà du néolibéralisme. Quel rôle pour les mouvements sociaux ?* Sainte-Foy : Presses de l'Université du Québec, pp.77-97.
- MYRDAL, G. (1959). *Théorie économique et pays sous-développés*, Paris : Éditions Présence africaine.
- MYRDAL, G. (1978). *Procès de la croissance*, Paris : Presses universitaires de France.
- NEVEU, E. (2002). *Sociologie des mouvements sociaux*, Paris : La Découverte & Syros, Collection Repères, 3^e édition.
- OXFAM INTERNATIONAL (2002). *Deux poids, deux mesures : commerce, globalisation et lutte contre la pauvreté*, Services de recherche. Consulté le 16 avril 2004 : www.oxfam.org.
- PARTANT, F. (1997). *La fin du développement : naissance d'une alternative ?*, Arles : Actes Sud.
- PERNA, T. (2000). « La réalité du commerce équitable », *La Revue du MAUSS*, vol. 15, 1^{er} semestre, pp.359-372.
- PERROUX, F. (1961). *De l'économie du XXe siècle*, Paris : Presses universitaires de France.
- PERROUX, F. (1981). *Pour une nouvelle philosophie du développement*, Paris : Aubier et UNESCO.
- POURTIER, R. (2001). *Afriques Noires*, Paris : Hachette.
- PROD'HOMME, J.-P. (1995). « Organisations paysannes et professionnalisation de l'agriculture en Afrique noire », dans HAUBERT, M. (dir.), *Les paysans peuvent-ils nourrir le Tiers Monde ?*, Paris : Publications de la Sorbonne, pp.197-214.
- PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT (PNUD) (2005). *Rapport mondial sur le développement humain 2005. La coopération internationale à la croisée des chemins. L'aide, le commerce et la sécurité dans un monde marqué par les inégalités*, Paris : Economica.
- RIST, G. (1996). *Le développement. Histoire d'une croyance occidentale*, Paris : Presses de Sciences politiques.

- ROOZEN, N. et VANDERHOFF, F. (2002). *L'aventure du commerce équitable. Une alternative à la mondialisation par les fondateurs de Max Havelaar*. Paris : Éditions Jean-Claude Lattès.
- ROSTOW, W. (1970). *Les étapes de la croissance économique*, Paris : Seuil.
- SACHS, I. (1997). *L'écodéveloppement, stratégies pour le XXIe siècle*, Paris : Syros.
- SEN, A. (2000). *Repenser l'inégalité*, Paris : Seuil.
- SIMPSON, C. R. et A. RAPONE (2000). « Community Development From The Ground Up: Social-Justice Coffee », *Human Ecology Review*, Vol. 7, No. 1, pp.46-57.
- SINE, N. (sous la direction de B. LÉVESQUE et L. FAVREAU) (2005). *Épargne et développement : la contribution mutualiste*, Cahier de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC), Série Pratiques économiques et sociales no 25, Gatineau : Université du Québec en Outaouais.
- SMOUTS, M.-C. (2005). « Introduction. Le développement durable : valeurs et pratiques », dans Idem, *Le développement durable. Les termes du débat*, Paris : Dalloz, pp.1-16.
- SOULAMA, S. (2003). « Le groupement villageois : pertinence d'une organisation d'économie sociale au Burkina Faso », *Économie et solidarités*, no 1, vol. 34, pp.136-155.
- SOULAMA, S. (2000). *Micro-finance, pauvreté et développement économique*, Cahier du CEDRES no DT-04/00, Université de Ouagadougou, Burkina Faso.
- YILMAZ, M. (2005). *Le commerce équitable*, Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social (UNRISD), Programme Société civile et mouvements sociaux, document no 20, décembre.

Documents d'organisation

RAPPORTS D'ACTIVITÉS : CDS, 2004 ; COOPAKE, 2002 et 2004 ; UFMB, 2003 et 2004.

DOCUMENTS DE PRÉSENTATION : Association Wouol ; CDS ; SNV ; SOBFEL.

DOCUMENTS D'ANALYSE DE LA FILIÈRE ET DES ORGANISATIONS :

INTERMON OXFAM (2002). *Filières et commercialisation de produits agricoles*, Ouagadougou.

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES (2002). *Étude de marché des dérivés de fruits et légumes dans les régions de Bobo et Tenkodogo*, Ouagadougou.

SNV (2000). *Analyse institutionnelle de la filière mangue dans les départements de Orodara et Koloko*, Ouagadougou.

SNV (s.d.). *Description et diagnostic des composantes organisationnelles de Jigi Semen*, document interne.

VAN DER KRABBEN, T. et S. KONATÉ (2004). *Rapport de mission d'évaluation. UFMB, activité de commercialisation et d'exportation des mangues*, ICCO.

ZIDOUEMBA, J. et É. KABORÉ (2001). *Étude sur la forme organisationnelle et le statut juridique du Cadre de concertation des organisations faîtières*, mars, CCOF.

Sites internet

EUROPEAN FAIR TRADE ASSOCIATION (EFTA) : www.eftafairtrade.org

INTERNATIONAL FEDERATION OF ALTERNATIVE TRADE (IFAT) : www.ifat.org

FLO INTERNATIONAL : www.fairtrade.net

ARTISANS DU MONDE : www.artisansdumonde.org/principes-commerce-equitable.htm

ALLIANCE COOPÉRATIVE INTERNATIONALE : www.ica.coop

Études de cas

ARANDA, J. et C. MORALES (2002). *Poverty Alleviation through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of CEPCO, Oaxaca, Mexico*, Colorado State University, Colorado: Fair Trade Research Group, septembre, 24 pages. Document consulté en juillet 2005 sur le site internet du Fair Trade Research Group : www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup

BISAILLON, V., C. HERVIEUX, A. I. OTERO et K. ROUKOZ (sous la direction de C. GENDRON) (2006). *Recueil de textes hors colloque Nouveaux mouvements sociaux économiques et développement durable : les nouvelles mobilisations à l'ère de la mondialisation*, ACFAS 2005, Chicoutimi, cahiers de la CRSDD, collection recherche, No 07-2006

- BLOWFIELD, M. et S. GALLET (s.d.). *Ethical Trade and Sustainable Rural Livelihoods – Case Studies: Volta River Estates Fairtrade Bananas case study*, University of Greenwich, UK: Natural Resources and Ethical Trade Programme, Natural Resources Institute (NRI), Draft. Consulté en ligne en juillet 2005 sur le site du NRI : <http://www.nri.org/NRET/csvrel.pdf>
- BLOWFIELD, M. et S. GALLET (s.d.). « Volta River Estates Fairtrade Bananas case study », Ethical Trade And Sustainable Rural Livelihoods – Case Studies, Draft. Consulté en ligne en juillet 2005 sur le site du NRI : <http://www.nri.org/NRET/csvrel.pdf>.
- COLLINSON C. et M. LEON (2000). *Economic Viability of Ethical Cocoa Trading in Ecuador*, University of Greenwich, UK: Natural Resources and Ethical Trade Programme, Natural Resources Institute (NRI), Report 2519, Spring, Final Draft. Consulté en ligne en juillet 2005 sur le site du NRI : <http://www.nri.org/NRET/cocoa.pdf>
- COLLINSON, C., D. BURNETT et V. AGREDA (2000). *Economic Viability of Brazil Nut Trading in Peru*, University of Greenwich, UK: Natural Resources and Ethical Trade Programme, Natural Resources Institute (NRI), Report 2520, Spring, Final Draft. Consulté en ligne en juillet 2005 sur le site du NRI : <http://www.nri.org/NRET/brazilnuts.pdf>
- FÉDÉRATION ARTISANS DU MONDE (2004). *Étude de l'impact de 25 ans de commerce équitable sur les producteurs du Sud partenaires d'Artisans du Monde*, février, 147 pages, document consulté en mai 2005 sur le site d'Artisans du monde : www.artisansdumonde.org/docs/etudeimpact.pdf.
- MALINS, A. et M. BLOWFIELD (s.d.). *Ethical Trade and Sustainable Rural Livelihoods – Case Studies: Fruits of the Nile, Fairtrade Processing case study*, University of Greenwich, UK: Natural Resources and Ethical Trade Programme, Natural Resources Institute (NRI), Draft. Consulté en ligne en juillet 2005 sur le site du NRI : <http://www.nri.org/NRET/fruitnil.pdf>
- MALINS, A. et V. NELSON (s.d.). *Ethical Trade and Sustainable Rural Livelihoods – Case Studies: Farmers Fair Trade (Uganda) Ltd, Organic Cotton*, University of Greenwich, UK: Natural Resources and Ethical Trade Programme, Natural Resources Institute (NRI), Draft. Consulté en ligne en juillet 2005 sur le site du NRI : <http://www.nri.org/NRET/cscotto.pdf>
- MURRAY, D., L. T. RAYNOLDS et P. L. TAYLOR (2003). *One Cup at a Time: Poverty Alleviation and Fair Trade Coffee in Latin America*, Colorado State University, Colorado: Fair Trade Research Group, mars, 41 pages. Document consulté en juillet 2005 sur le site internet du Fair Trade Research Group: www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup (7 études de cas en Amérique latine en 2002, dont 5 au Mexique, 1 au Guatemala et 1 au Salvador).

NATURAL RESOURCES INSTITUTE (1999). *Ethical Trade and Sustainable Rural Livelihoods*, University of Greenwich, UK: Natural Resources and Ethical Trade Programme, Natural Resources Institute (NRI), Full Report. Consulté en ligne en juillet 2005 sur le site du NRI : <http://www.nri.org/NRET/slandethical.pdf>

OXFAM (2003). *L'impact du commerce équitable dans le Sud*, janvier, Fair Trade Center, Bruxelles.

PÉREZGROVAS GARZA, V. et E. CERVANTES TREJO (2002). *Poverty Alleviation through Participation in Fair Trade Coffee Networks: The Case of Unión Majomut, Chiapas, Mexico*, Colorado State University, Colorado: Fair Trade Research Group, juillet, 24 pages. Document consulté en juillet 2005 sur le site internet du Fair Trade Research Group : www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup

RAYNOLDS, L.T. (2002). *Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: Existing Research and Critical Issues*, Colorado State University, Colorado: Fair Trade Research Group, mars, 31 pages. Document consulté en juillet 2005 sur le site internet du Fair Trade Research Group : <http://www.colostate.edu/Depts/Sociology/FairTradeResearchGroup>

Entretiens effectués

UFMB

- Entretien no 1, Organisme d'appui à la filière
- Entretien no 2, Organisme d'appui à la filière
- Entretien no 3, UFMB, dirigeant
- Entretien no 4, Groupement membre, dirigeant
- Entretien no 5, Groupement membre, entretien de groupe
- Entretien no 6, Groupement membre, dirigeant
- Entretien no 7, Groupement membre, dirigeant
- Entretien no 8, Organisme d'appui de l'UFMB, intervenant 1
- Entretien no 9, Groupement membre, entretien de groupe
- Entretien no 10, Groupement membre, producteur
- Entretien no 11, Groupement membre, producteur
- Entretien no 12, Groupement membre, dirigeant
- Entretien no 13, Groupement membre, entretien de groupe

Entretien no 14, Groupement membre, entretien de groupe
Entretien no 15, UFMB, dirigeant
Entretien no 16, Partenaire équitable, intervenants 1 et 2
Entretien no 17, Organisme étatique d'appui à la filière
Observation no 1, Rencontre régionale des groupements membres
Observation no 2, Assemblée générale

- Intervenant no 1, Partenaire équitable
- Intervenant no 2, Groupement membre, dirigeant
- Intervenant no 3, UFMB, dirigeant

CDS

Entretien no 18, CDS, dirigeant
Entretien no 19, Organisme étatique d'appui à la filière
Entretien no 20, CDS, dirigeant
Entretien no 21, Organisme d'appui, dirigeant
Entretien no 22, Unité de séchage associée, dirigeant
Entretien no 23, Unité de séchage associée, dirigeant
Entretien no 24, Unité de séchage membre, dirigeant
Entretien no 25, Unité de séchage membre, dirigeant
Entretien no 26, Entreprise d'exportation non équitable, agent
Entretien no 27, Unité de séchage associée, dirigeant
Entretien no 28, Unité de séchage membre, dirigeant
Entretien no 29, Unité de séchage membre, dirigeants, entretien de groupe
Entretien no 30, Unité de séchage membre, dirigeant
Entretien no 31, Unité de séchage membre, entretien de groupe
Entretien no 32, Unité de séchage membre, entretien de groupe
Entretien no 33, CDS, dirigeant

ANNEXE 1 : GRILLE D'ENQUÊTE

Catégories d'interviewés :

- 1) Producteur de mangues équitables faisant partie d'un groupement membre de l'UFMB et transformatrices travaillant dans une Unité de séchage membre ou associée au CDS
- 2) Employé(e) permanent(e) de l'UFMB et du CDS
- 3) Organismes d'appui à la filière ou aux organisations étudiées

Le questionnaire sera personnalisé pour tenir compte des caractéristiques de chaque groupe de personnes rencontré. Les mêmes thèmes seront cependant abordés avec chaque groupe. Nous avons développé ci-après un questionnaire type pour les producteurs membres de l'UFMB.

THÈME 1 : PRODUCTION ÉQUITABLE VS PRODUCTION TRADITIONNELLE

- Depuis quand vendez-vous vos produits dans la filière équitable ?
- Combien de mangues vendez-vous à l'UFMB annuellement ?
- Qu'est-ce que vous pensez du commerce équitable ? Comment cela vous aide-t-il ? (sessions de formation, avance de fonds, croissance de la production, qualité du produit...)
- Comment est utilisée la prime équitable ?
- Avez-vous plus de revenus qu'avant de devenir membre de l'UFMB ? Qu'avant le commerce équitable ? Êtes-vous d'accord avec les prix d'achat de vos mangues versés par l'UFMB ?
- Quelle était la situation dans la commercialisation de vos mangues avant le commerce équitable ? Quelle est la situation maintenant ?
- Quels sont les problèmes que vous avez toujours ? Qu'est-ce qu'il faudrait faire pour régler ces problèmes ?

THÈME 2 : CAPACITÉ PORTEUSE D'UN RÉSEAU TEL L'UFMB ET SES SERVICES

- Depuis quand faites-vous partie de l'UFMB ? Pourquoi avez-vous choisi d'en faire partie ?

- Quel est votre rôle dans l'organisation ? Est-ce que vous assistez aux réunions de l'UFMB ?
- Qu'est-ce que vous pensez de l'UFMB ? Comment vous aide-t-elle ?
- Quelle était la situation dans la commercialisation de vos mangues avant la création de l'UFMB ? Avant le commerce équitable ? Quelle est la situation maintenant ?
- Quels sont les problèmes que vous avez toujours ? Qu'est-ce qu'il faudrait faire pour régler ces problèmes ?
- Quels services l'UFMB offre-t-elle à ses membres ?
- Comment ça se passe à l'UFMB depuis qu'elle exporte dans la filière équitable ? Est-ce que de nouveaux services sont offerts ?
- Que pensez-vous des employés de l'UFMB ?
- Êtes-vous d'accord avec les décisions de vos élus au Conseil Exécutif ?
- Comment voyez-vous l'avenir pour l'UFMB ? Pour le commerce équitable de mangues ?

THÈME 3 : SOUTIEN EXTERNE À L'UFMB ET AU COMMERCE ÉQUITABLE

- Comment ça se passe avec le gouvernement burkinabé en ce qui concerne les coopératives et le commerce équitable ?
- Comment ça se passe avec les ONG étrangères en ce qui concerne le commerce équitable ?

ANNEXE 2 :

FORMULAIRE DE CONSENTEMENT ET D'INFORMATION POUR LES PARTICIPANTS À UNE ÉTUDE PORTANT SUR LA CONTRIBUTION DU COMMERCE ÉQUITABLE AU DÉVELOPPEMENT LOCAL AU BURKINA FASO

Titre du projet de recherche : La contribution du commerce équitable au développement local : les cas du Cercle des sécheurs et de l'Union des producteurs maraîchers du Burkina Faso

Nom des chercheurs : Nathalie McSween, sous la direction de Louis Favreau

Institution d'appartenance : Université du Québec en Outaouais

Ce formulaire de consentement a pour but de vous donner une idée générale de la nature de la recherche et de ce qu'entraîne votre participation. Ce n'est cependant qu'un élément de votre prise de décision éclairée. N'hésitez pas à demander plus de détails ou de renseignements. Veuillez prendre le temps de lire soigneusement ce qui suit afin de bien comprendre toutes les informations.

L'étude a pour objectif de mesurer la contribution du commerce équitable à l'amélioration des conditions de vie des petits producteurs agricoles, ainsi que sa contribution au développement économique, social et politique des communautés rurales du Burkina Faso.

Les données pour les fins de l'étude seront recueillies par le biais d'entrevues semi-dirigées réalisées auprès de personnes ressources possédant une expérience significative dans le domaine du commerce équitable ainsi que par le biais de documents produits par les organisations, tels des rapports annuels, des documents relatant l'historique des organisations, les rapports financiers, etc. Les observations faites au cours des entrevues feront aussi partie des données analysées.

Implication du participant

Votre participation implique de prendre part à une entrevue semi-dirigée d'environ une heure portant sur le sujet de recherche mentionné plus haut. L'entrevue sera réalisée sur votre lieu de travail ou

dans un endroit de votre choix. Votre participation permettra de faire avancer la recherche sur le développement local et le commerce équitable.

Lors de l'entrevue, on vous demandera la permission d'enregistrer la discussion sur cassette. L'enregistrement servira uniquement à faciliter la transcription et l'analyse des résultats de l'étude. La cassette sera détruite une fois la recherche terminée. Les données recueillies lors des entrevues sont confidentielles. Seuls la chercheuse réalisant l'étude (Nathalie McSween) et le directeur du mémoire (Louis Favreau) auront accès aux données pouvant identifier les participants. Une fois le mémoire déposé, les informations recueillies seront rendues publiques, mais l'identité des participants demeurera confidentielle.

Il n'y a pas de risque particulier à participer à cette étude. Si toutefois vous ne vous sentiez pas à l'aise à aborder un sujet particulier, n'hésitez pas à nous en faire part. Il sera alors possible de ne plus discuter de ce sujet ou d'arrêter ou de reporter l'entrevue si vous le souhaitez.

L'étude en cours est importante, car peu de recherches ont encore été réalisées sur la contribution du commerce équitable sur le développement local. L'étude permettra de mettre en relation les impacts attendus du commerce équitable et la perception de ces impacts par les producteurs.

Votre signature atteste que vous avez clairement compris les renseignements concernant votre participation au projet de recherche et indique que vous acceptez d'y participer. Elle ne signifie pas que vous renonciez à vos droits et que vous libériez les chercheurs de leurs responsabilités juridiques ou professionnelles. Veuillez pouvez en tout temps poser des questions concernant le projet de recherche et vous êtes libre de vous retirer de l'étude en tout temps. Dans le cas où vous décideriez de vous retirer de l'étude, les données vous concernant seraient détruites immédiatement.

Veillez prendre note que ce formulaire de consentement est en deux exemplaires. Une copie sera remise au participant, le chercheur conservera quant à lui le second exemplaire.

Pour tout renseignement sur le projet veuillez communiquer avec :

Nathalie McSween, (819) 682-0066, courriel : mcsn01@uqo.ca

Pour toute question relative à vos droits à titre de participant pressenti pour ce projet de recherche, veuillez vous adresser à la personne suivante (extérieure au projet de recherche)

Le président du comité d'éthique de l'Université du Québec en Outaouais, M. André Durivage.
Courriel : andre.durivage@uqo.ca, Téléphone : (819) 595-3900 poste 1781, Télécopieur : (819) 773-1788

Nom du participant _____

Signature _____ Date _____

Nom du chercheur _____

Signature _____ Date _____