

Commerce équitable : vers des chantiers de recherche ancrés dans la pratique

Une revue transversale de la littérature

Jean-Frédéric Lemay

Note sur l'auteur :

Jean-Frédéric Lemay est étudiant au doctorat en anthropologie à l'Université Laval. Sa thèse de doctorat, sous la direction de Manon Boulianne Ph. D en anthropologie et membre de la CRDC, s'intéresse aux dynamiques de construction d'un projet collectif de commerce équitable dans le cadre d'un partenariat transnational entre le Pérou et la France.

Publication de la Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités (CRDC)

Série : Recherche, numéro 38

ISBN : 2-89251-286-7



Juin 2006

TABLE DES MATIÈRES

PARTIE 1 : HISTORIQUE DU COMMERCE ÉQUITABLE	5
1.1 LES ORIGINES DE LA PRATIQUE	5
1.2 LA PREMIÈRE INSTITUTIONNALISATION : LA FONDATION DES MAGASINS DU MONDE	8
1.3 LA DEUXIÈME INSTITUTIONNALISATION : L'APPARITION DES CERTIFICATEURS	11
1.4 LA TROISIÈME INSTITUTIONNALISATION : AUGMENTATION DE LA POPULARITÉ ET LA STRUCTURATION INTERNATIONALE DU MOUVEMENT	12
1.5 QUATRIÈME INSTITUTIONNALISATION : LA VERSION CONTEMPORAINE ET LES POSSIBILITÉS DE FRACTURE	16
PARTIE 2 : LES DIFFÉRENTES CONCEPTUALISATIONS DU COMMERCE ÉQUITABLE	19
2.1 ÉVOLUTION DU CONCEPT : DE L'ALTERNATIF AU SOLIDAIRE EN PASSANT PAR L'ÉQUITABLE ET L'ÉTHIQUE	19
2.2. L'OPÉRATIONNALISATION DE LA PRATIQUE DANS LES FILIÈRES INTÉGRÉE ET CERTIFIÉE.....	27
PARTIE 3. L'ÉTAT DE LA RECHERCHE SUR LE COMMERCE ÉQUITABLE.....	32
3.1 LA LITTÉRATURE GÉNÉRALE ET THÉORIQUE	33
3.2. LA LITTÉRATURE EMPIRIQUE	37
3.2.1 <i>La filière certifiée</i>	38
3.2.2 <i>La filière intégrée</i>	42
CONCLUSION.....	60
BIBLIOGRAPHIE	64
ANNEXES	71

ENCADRÉS

Encadré 1 : « Du commerce, pas de l'assistance » et la CNUCED de 1964.....	7
Encadré 2 : Le cas du café « politique » chez Artisans du Monde.....	9
Encadré 3 : La place de l'État.....	15
Encadré 4 : « La notion de « petits producteurs ».....	20
Encadré 5 : Le cas des deux définitions de FINE.....	22
Encadré 6 : Babel conceptuelle chez Artisans du Monde.....	24
Encadré 7 : Les mécanismes de fixation des prix et la structuration des filières.....	27

TABLEAUX

Tableau 1 : Les orientations du commerce équitable sur la scène française selon Artisans du Monde.....	26
Tableau 2 : Évolution des critères.....	43
Tableau 3 : La distribution des responsabilités dans la filière équitable de bananes en République dominicaine.....	57

LISTE DES SIGLES UTILISÉS

ADM :	Artisans du Monde
CE :	commerce équitable
CIAP :	Central Interegional de los Artesanos del Perú
CNUCED :	Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
EFTA :	European Fair Trade Association
FLO :	Fairtrade Labelling Organization
IFAT :	International Federation for Alternative Trade
MCC:	Mennonite Central Comittee
NEWS :	Network of European WorldShops
OCE :	Organisation de commerce équitable
SM :	Solidar'Monde

INTRODUCTION¹

Il existe déjà une littérature importante sur le commerce équitable (CE), des textes qui se sont d'ailleurs multipliés depuis quelques années, en parallèle avec l'augmentation de la popularité de cette pratique. Toutefois, jusqu'à maintenant, les revues de la littérature ont généralement porté sur des thématiques précises ou des approches disciplinaires particulières. Il n'existe pas d'exercice exhaustif de revue de ce qui a été écrit sur le sujet, de façon transversale. C'est cet exercice que nous voulons présenter ici, bien que la compilation de la littérature ne sera certainement pas complète puisque limitée à celle en français, en anglais, et, dans une moindre mesure, en espagnol. De plus, certaines thématiques seront moins présentes dans ce texte, tel le comportement des consommateurs éthiques. Puisqu'il est difficile de traiter de tous les aspects liés de près ou de loin au CE, nous avons choisi de suivre certains fils conducteurs. D'abord, l'objectif n'est pas ici de donner une définition synthétique ou de faire une conceptualisation finale du CE, mais plutôt de suivre le mouvement dans ses débats et questionnements internes avec, en parallèle, les recherches académiques sur le sujet. Les fils conducteurs seront alors doubles et nous mèneront aux questions de recherche ouvertes pour de futures études : la question de la diversité conceptuelle et les conflits de cadres d'interprétation de la pratique puis, les problèmes de non-concordance entre les discours et les pratiques introduites par les études d'impact. Ces problématiques discursives vont introduire des questionnements sur le schéma Sud-Nord conventionnel de CE pour introduire de nouvelles conceptualisations ancrées dans le local qui mériteraient des recherches plus approfondies.

Dans ce texte, nous présenterons donc la littérature que nous avons recensée sur le sujet en la divisant en trois parties principales qui faciliteront une meilleure compréhension des éléments pertinents qu'elle porte. D'abord, nous verrons l'histoire du mouvement et les dynamiques de structuration/tension qui l'ont traversé. Ensuite, nous ferons une synthèse des diverses façons de définir et conceptualiser la pratique qui ont circulé dans le mouvement et la recherche. Finalement, la dernière section sera consacrée à une revue de la littérature théorique et empirique que nous diviserons en deux sections selon la filière abordée (intégrée ou certifiée).

¹ Nous tenons à remercier notre directrice de thèse, Manon Boulianne, pour ses commentaires ainsi que les deux évaluateurs. Cette recherche a été rendue possible grâce à une bourse de doctorat du CRSH et à la collaboration active des membres des deux organisations visitées, Artisans du Monde en France et CIAP au Pérou.

Cette revue de littérature fait partie de notre thèse de doctorat qui porte sur la construction transnationale du projet collectif de commerce équitable. Pour comprendre ce phénomène, nous avons conduit une étude de terrain auprès de deux organisations partenaires, pour six mois, dans chaque cas. D'abord, en France, auprès d'Artisans du Monde, une Fédération nationale de 150 boutiques associatives inscrite dans la filière intégrée. Au Pérou, auprès de CIAP, une autre fédération de 18 groupes d'artisans. Cette revue de littérature tablera d'ailleurs beaucoup sur des exemples tirés de l'une ou l'autre des organisations afin d'illustrer certains propos. Finalement, les données utilisées sont, bien entendu, les textes académiques sur le CE, mais aussi des documents publics des deux organisations ainsi que des extraits d'entrevues individuelles que nous avons faites sur place, soit 62 en tout.

PARTIE 1 : HISTORIQUE DU COMMERCE ÉQUITABLE

L'histoire du commerce équitable est marquée par plusieurs transformations et de nombreux débats entre les perspectives qui s'y sont développées au sein de ce mouvement international. Afin de synthétiser cette évolution qui permet de mieux comprendre l'origine et la pertinence des débats actuels, nous présenterons cette histoire en cinq phases historiques marquées par diverses phases d'institutionnalisation et de tensions. Les cinq phases sont les suivantes : les origines de la fondation à l'inscription au sein des transformations internationales (1950-1970), la première institutionnalisation par la création du réseau de boutiques associatives (1970-1985), la deuxième, lors de l'apparition des certificateurs en 1988, la troisième, au moment de la structuration du mouvement aux niveaux international et sous-régional puis, finalement, la dernière, qui pourra mener à une quatrième institutionnalisation ou à une rupture du mouvement.

1.1 Les origines de la pratique

L'histoire du commerce équitable est intimement liée à celle de l'aide internationale puis du développement international, malgré que le mouvement se soit souvent posé en opposition ou en alternative à celle-ci avec son leitmotiv « Du commerce, pas de l'assistance ». On peut d'ailleurs situer sa naissance au moment de l'émergence d'initiatives d'aide internationale suite à la

Seconde guerre mondiale avec les premières commercialisations de produits par des groupes religieux caritatifs ou des ONG d'assistance :

In the first wave, the concept of fair trade began to take shape after the Second World War, when charities in Western Europe –most notably Oxfam- began to import handicrafts from producers in Eastern Europe to support their economic recovery. Simultaneously, the Mennonite Central Committee in the USA began to develop a market for embroidery from Puerto Rico by setting up the SelfHelp Crafts of the World organization that would become later known as Ten Thousand Villages (Nicholls et Opal, 2005 : 19-20)

À cette époque, cette pratique n'était pas désignée sous le vocable de CE, mais elle était plutôt fortement inscrite dans une dynamique et une philosophie d'aide et de charité internationale. Sa première racine historique est donc à la fois confessionnelle et humanitaire, mais l'idée d'une action au Sud, par l'intermédiaire de la commercialisation de produits plutôt que par le don, était déjà sous-jacente, ce qui contrastait avec la majorité des initiatives de coopération internationale pensée en terme d'aide. Par exemple, en Amérique du Nord, les boutiques 10 000 Villages, présentes aux États-Unis et au Canada sous forme d'association à but non lucratif tiennent leurs origines en 1946, lorsqu'une travailleuse du MCC (Mennonite Central Committee)², Edna Ruth Byler, importa de Porto Rico certaines pièces de tissus. C'est donc à partir d'un projet de volontariat que fut établie la filière d'importation de produits qui s'écoulaient dans des filières de distribution liées à l'Église ou à des groupes de femmes (Littrel et Dickson, 1999 : 63).

Le CE s'est aussi graduellement inscrit dans un contexte international plus vaste avec, entre autres, la décolonisation des pays du Sud dans les années 1950-1960 et, surtout, lors de deux conférences internationales où des leaders de ces pays ont exprimé une vision différente de leurs désirs/besoins que celle véhiculée dans le cadre de l'assistance internationale pratiquée à ce moment. D'abord, lors de la réunion de la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) en 1964, on formula le slogan « Du commerce, pas de l'assistance – *Trade not aid* », qui résonne encore aujourd'hui au sein du mouvement de CE.

² MCC est une organisation caritative de développement de la North American Mennonite and Brethren in Christ Churches

Encadré 1 : « Du commerce, pas de l'assistance » et la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) de 1964

L'importance de la CNUCED dans l'évolution du CE est mentionnée de façon récurrente dans les historiques du mouvement faits par les diverses organisations et chercheurs. On affirme généralement que cet événement a été la première expression des pays du Sud contre l'aide et pour des réformes du système commercial international, principalement par le leitmotiv : « Du commerce, pas de l'assistance ». Toutefois, la portée de cet événement est nuancée par certains, qui y voient plutôt un référent historique fait à posteriori comme l'illustre cet extrait d'entrevue :

Question : est-ce que vous vous souvenez de ce que vous avez pensé de cette idée de faire du commerce au lieu de faire de l'assistance?

Réponse: Moi, je pense que l'on adhère tout de suite à cette idée de commerce équitable. Pour moi, il n'y a rien de marquant par rapport à ça. Après on nous rappelle qu'il y a eu l'histoire de la CNUCED. À la limite, on en parle beaucoup aujourd'hui, mais à l'époque c'était passé un peu inaperçu. Si on l'a retenu, il y en avait dans les journaux, mais ce n'était pas développé à l'époque, c'était déjà développé, mais pas au point d'aujourd'hui. Les réunions de la CNUCED, on ne savait pas c'était quoi, qu'est-ce qui s'y était dit, etc. On n'analysait pas ça. Je crois qu'on analyse après les choses. On écrit aujourd'hui que c'est la conférence de la CNUCED qui a lancé l'appel, mais ça c'est arrivé dix ans après.

Cet extrait illustre le fait que les acteurs du CE ont cherché à donner un sens historique à leur mouvement en l'inscrivant dans un contexte de développement des mouvements tiers-mondistes en Occident et à l'émergence de la prise de parole des acteurs du Sud dans le contexte de la décolonisation. En un sens, cela est pertinent, puisque le CE a commencé réellement à se développer dans le contexte de l'émergence d'une critique internationale portant sur les déséquilibres commerciaux internationaux. Toutefois, certains se demandent si cette interprétation *a posteriori* de l'importance d'un événement, à forte portée symbolique d'ailleurs, ne constitue pas une façon d'établir que le CE se serait développé dans le cadre de demandes formulées par les producteurs du Sud, plutôt que par une création des ONG au Nord. Cet élément est important dans le contexte contemporain où la place dominante des OCE au Nord dans l'institutionnalisation et la conceptualisation de la pratique est de plus en plus critiquée.

Ensuite, il y eut l'idée d'un Nouvel Ordre Économique Mondial (NOEI), verbalisée lors de la conférence des non-alignés à Alger en 1973, qui visait des transformations structurelles internationales, remettant en cause la dépendance des pays du Sud, plutôt que de favoriser une aide internationale ponctuelle. Les deux événements ont marqué les mouvements tiers-mondistes et la philosophie du CE jusqu'à aujourd'hui par l'importance accordée au commerce et par l'opposition à une vision assistentialiste des relations Nord-Sud, même si cette tendance est toujours présente aujourd'hui. L'apparition du CE suite à la Seconde guerre mondiale et son inscription dans une dynamique internationale plus large constituent les deux éléments de la première phase de son évolution.

1.2 La première institutionnalisation : la fondation des Magasins du Monde

Le CE a connu une seconde période de développement à la suite de ces deux événements internationaux en s'orientant conceptuellement vers une optique qualifiée de commerce alternatif. Ainsi, plutôt que de parler de déconfessionnalisation, on pourrait mentionner qu'on a plutôt inclus d'autres perspectives en son sein, dont celle des militants tiers-mondistes qui se faisaient de plus en plus présents à la suite des manifestations pacifistes des années 1960. Comme le mentionnent Littrel et Dickson (1999 : 16) : « In a second stage, commencing in the 1960s and continuing through the 1980s, young well-educated social activists visited abroad and, through person-to-person contacts with artisans, offered to assist by bringing back cultural products to sell ». C'est alors que l'on s'est ouvert sur le domaine du politique, en passant d'un partenariat limité à la commercialisation d'artisanat du Sud inscrit dans l'appui aux pays pauvres à une réflexion plus générale en lien avec les réalités du commerce international et ses déséquilibres qui s'est fondée sur l'expression d'une volonté de sortir de l'idée d'aide et de charité. Cette frange de militants tiers-mondiste s'est alors associée à des catholiques de gauche et à des pacifistes pour mettre sur pied de nouveaux réseaux équitables ou pour intégrer ceux existants. L'importance des organisations de solidarité internationale existantes est aussi à souligner dans la création de ces nouveaux réseaux qui se mirent sur pied dans les années 1970. Par exemple, Artisans du Monde a été fondée par des militants des comités des villes jumelées (UCOJUCO) avec des gens de 1^{er} Tiers-monde et l'UCODEP.

Cette seconde phase historique du CE est aussi celle de sa première institutionnalisation, qui débuta avec l'apparition des réseaux de distribution nationaux lors de l'ouverture d'un premier Magasin du Monde en 1969 aux Pays-Bas. Un autre élément particulier de cette période est que les organisations ont commencé à intégrer la vente des produits alimentaires, tel le café, dans une volonté d'action visant surtout à trouver des débouchés en faveur de producteurs exclus des marchés «conventionnels³» pour des raisons politiques (Renard, 2003 : 4). Par exemple, on vendait souvent des produits en appui à un régime qui développait une orientation politique et économique avec laquelle on sympathisait. Par exemple, la première campagne visant à importer du café équitable se fit en collaboration avec des producteurs nicaraguayens en support au régime sandiniste (Renard, 2003 : 89). Aussi, dans le domaine artisanal, des produits étaient commercialisés en réaction à certains régimes autoritaires. Par exemple, en réaction au coup d'État et à la dictature de Pinochet au Chili, on travailla avec des organisations d'artisans qui s'opposaient au régime.

Encadré 2 : Le cas du café « politique » chez Artisans du Monde

Dans le contexte de la guerre froide et des orientations politiques tiers-mondistes des années 1970-1980, plusieurs OCE ont fait le choix d'importer des produits à caractère symbolique, puisque provenant de régimes nationaux ayant mis en place des orientations « socialistes » ou coopératives ou, encore, des projets de développement originaux. Chez Artisans du Monde, on a commercialisé du café du Nicaragua sandiniste et du café tanzanien dans cette optique, souvent d'ailleurs au détriment de la qualité des produits, tel que le mentionne ce membre :

Quand je suis arrivé à Artisans du Monde, les gens disaient que c'étaient des bénévoles, mais ils étaient très politisés, parce que c'était l'époque du tiers-mondisme lié aux luttes nationales de libération en Afrique et en Amérique latine. On vendait du café de Tanzanie, même si c'était dégueulasse, on le vendait parce que c'était lié à une lutte de libération nationale et on vendait du café du Nicaragua pour les mêmes raisons, parce que les Sandinistes avaient pris le pouvoir.

³ Nous utilisons le terme, imparfait certes, de conventionnel pour distinguer la commercialisation par les voies habituelles et le CE.

Un autre membre explique les raisons de la présence de ces produits et les changements de perspectives subséquents en lien avec les transformations de la scène politique internationale suite à la chute du communisme au tournant des années 1990 :

C'est difficile à dire parce que ça s'inscrit quand même dans une continuité. Bon il y a eu des évolutions c'est sûr... je crois que la perception des enjeux a un peu changé, c'est-à-dire qu'à l'époque il y avait quand même des modèles de développement qui ont été des références. Donc c'était grosso modo le Jamna tanzanien puis, après ça, le Nicaragua sandiniste. Bon, ces modèles se sont effondrés, assez rapidement d'ailleurs, et donc, là, la dimension de la relation avec les producteurs est devenue plus importante qu'elle ne l'était. Bon, si on prend les produits qui sont toujours commercialisés comme le café de Tanzanie, si on se réfère disons au début des années 80, je dirais même quasiment jusqu'en 90 avec le Nicaragua, la question était pas de savoir qui étaient les producteurs derrière, la question était de savoir que ça venait de Tanzanie ou du Nicaragua et que c'était un pays qui avait un modèle de développement qui était intéressant et que, grosso modo, le fait que ce soit marqué Made in Tanzanie ou Made in Nicaragua était suffisant. C'était vrai un petit peu sur le Mozambique, par exemple, avec toute la question de l'Afrique australe et des expériences de type socialiste, entre guillemets. Donc derrière, la question de la relation directe aux producteurs, qui est devenue un point assez sensible, a pris de l'importance parce que les modèles ayant disparu, on est retombé sur un modèle de relations directes.

On remarque donc que le CE, à cette époque, était axé sur une composante politique pensée en termes de structures nationales et internationales. Le « café politique » est d'ailleurs toujours présent, quoique plus marginal aujourd'hui avec les transformations de la scène internationale et le tournant vers la qualité des produits ainsi que la professionnalisation des réseaux de distribution. Par exemple, une organisation française, Andine SCOP, commercialise un « café zapatiste » en appui au mouvement et aux projets que ceux-ci développent au Chiapas.

C'est donc une conception militante du CE qui est graduellement apparue en s'inscrivant dans les exigences en faveur d'un nouvel ordre économique mondial. Cette orientation était ancrée dans l'argumentaire, encore présent aujourd'hui, selon lequel les producteurs des pays du Sud font face au pouvoir des intermédiaires locaux et des acheteurs internationaux pour une pression des prix vers la baisse, en plus de l'inégalité structurelle des marchés internationaux. Certains affirment qu'elle a surtout été portée par la frange la plus militante des acteurs du CE et qu'elle aurait aussi été corollaire à l'intégration de produits alimentaires⁴ au sein de la voie commerciale

⁴ La première initiative eut lieu en 1973 par Fair Trade Organisation aux Pays-Bas qui a importé du café du Guatemala.

équitable (Tadros, 2002 : 7). Ces propos sont toutefois à nuancer quelque peu. S'il est vrai que la majorité des acteurs reconnaissent que le commerce alternatif des années 1970 et du début 1980 avait une orientation plus politique que commerciale, la qualité des produits était plutôt exécrable et secondaire. Ce n'est pas tant l'alimentaire qui en est responsable en soi que ce qu'il permettait d'appuyer. En effet, un regard général sur la pratique de cette époque nous montre que la commercialisation de l'artisanat se faisait surtout pour appuyer des groupes marginalisés ou de résistance aux dictatures, alors que l'alimentaire était plutôt lié à des politiques agricoles globales développées par divers gouvernements. Une des raisons fondamentales de cet état de fait est liée à la nature de l'activité et du contexte : les groupes d'artisans étaient, et sont toujours, plus éclatés que les mouvements paysans et les régimes à tendance socialiste de cette époque donnaient généralement une grande importance à la réforme agraire dans leurs politiques, ce dans quoi s'inscrivait aisément la commercialisation équitable de produits alimentaires tel que le café. En prenant acte de ce fait, il serait donc problématique d'affirmer que seule la commercialisation de produits agricoles a induit un tournant politique au mouvement, le contexte international et la nature des militants tiers-mondistes qui ont intégré les réseaux ayant probablement été un facteur tout aussi important. D'ailleurs, il est intéressant de noter que c'est cette même filière agricole qui est aujourd'hui le moteur de l'inscription du CE dans les voies de commercialisation conventionnelles, une initiative d'ailleurs fortement contestée.

1.3 La deuxième institutionnalisation : l'apparition des certificateurs

Tous s'entendent toutefois pour dire que le CE s'est fortement institutionnalisé dans les années 1980-1990. Cette période est celle qui a vu naître une initiative centrale dans l'évolution subséquente du mouvement. En effet, c'est en 1988 qu'on a vu apparaître la première tentative de certification des produits sous le label de Max Havelaar aux Pays-Bas, une organisation qui s'orienta, dès le départ, vers la vente en supermarchés afin de trouver plus de débouchés plutôt que de seulement payer plus⁵ (Roozen et Van Der Hoff, 2001 : 100). Ceci constitue le premier événement qui marquera la division du mouvement de CE en deux tendances, soit la filière certifiée de produits alimentaires et la filière intégrée qui procède sans certification, mais plutôt

⁵ Les fondateurs du mouvement mentionnent que, malgré un prix plus élevé, si la quantité n'est pas suffisante, il n'y aura pas d'effets positifs en terme de revenus pour les producteurs. (Roozen et Van Der Hoff, 2001 : 100)

par l'intermédiaire de boutiques associatives et qui se spécialise surtout dans l'importation d'artisanat et de produits alimentaires transformés. L'apparition de cette filière certifiée en Europe a créé certains débats avec la filière intégrée représentée par les magasins du Monde. Ces derniers y voyaient un compétiteur potentiel qui pourrait faire chuter leur chiffre d'affaires et qui faisait la promotion d'une vision de la commercialisation des produits équitables laissant de côté la vocation de conscientisation du consommateur, critiques que contestèrent les fondateurs de Max Havelaar par ailleurs (Roozen et Van Der Hoff, 2001 : 100-112). C'est ainsi que, dans les années 1980, le CE s'est organisé en deux filières qui se sont développées dans les divers cadres nationaux. Par exemple, dans le cas de la filière certifiée, les années subséquentes ont vu l'émergence d'autres certificateurs nationaux qui sont aujourd'hui présents dans 20 pays (un par pays), soit Transfair (1992) et FairTrademark en Grande-Bretagne (1992).

1.4 La troisième institutionnalisation : augmentation de la popularité et la structuration internationale du mouvement

La troisième phase d'institutionnalisation est celle de la coordination régionale et internationale d'initiatives éparées. En effet, dans les années 1990, avec la multiplication des projets de commercialisation équitable, des besoins de coordination sont alors apparus afin de rationaliser la pratique, ce qui s'inscrivait d'ailleurs dans un contexte où la volonté de la professionnalisation des réseaux était omniprésente, les OCE reconnaissant l'importance de mieux comprendre les préférences et les demandes des consommateurs (Littrel et Dickson, 1999 : 23). Cette période est aussi caractérisée par la présence plus forte d'acteurs traditionnels, tel que Pier Import dans le domaine de l'artisanat, ce qui a orienté les stratégies des OCE vers une approche client (Littrel et Dickson, 2001 : 17). Ainsi, dans ce cadre, une volonté de coordonner la délibération entre les acteurs s'est manifestée et quatre initiatives principales se mirent sur pied et structurèrent le mouvement au niveau international et sous régional.

D'abord, en 1989, on créa l'International Federation for Alternative Trade (IFAT), une organisation regroupant à la fois des OCE et des groupes de producteurs qui s'était donnée une mission large, tel que mentionné sur son site internet : « IFAT's mission is to improve the livelihoods and well being of disadvantaged producers by linking and promoting Fair Trade

Organizations, and speaking out for greater justice in world trade ». L'organisation, acteur phare de la filière intégrée, regroupe aujourd'hui 270 membres de 60 pays. Depuis le Forum Social Mondial de Mumbai en 2004, elle a aussi mis sur pied une marque qui touche les organisations plutôt que les produits comme cela se fait dans la filière certifiée.

La seconde initiative de coordination a eu lieu au niveau européen et s'est élaborée entre les centrales d'importation qui se sont regroupées au sein de l'European Fair Trade Association (EFTA) en 1991. Son site Internet met de l'avant une mission de coordination :

EFTA facilitates networking of its members and the exchange of information on the state of Fair Trade in various countries. EFTA organises regular meetings of its members in various specialisations to learn from each others' experiences. EFTA facilitates an exchange of information on products - new products, products selling well, products in difficulties for various reasons. There is also an exchange of information on producer partners of EFTA via the newly established Airdate System. EFTA also facilitates the harmonisation of its members monitoring systems. EFTA facilitates bilateral projects between its members. EFTA represents the position of its members in meetings North and South. (www.efta.int)

La troisième tentative de structuration a aussi eu lieu au niveau européen entre les réseaux de distribution associatifs de type Magasins du Monde. L'organisation, constituée en 1994 sous l'appellation de Network of European WorldShops (NEWS), s'est aussi donné un mandat de coordination :

To link Worldshops and their National Associations throughout Europe; to initiate, direct and promote joint campaigns; to co-ordinate Europe-wide activities initiated by national Worldshop associations promoting Fair Trade and Worldshops; to support development of national Worldshop associations in the (enlarged) Europe; to co-operate with other organisations in the field of Fair Trade such as IFAT, EFTA and FLO but also other associations which are working on development issues. (www.worldshops.org).

La dernière coordination fut celle des certificateurs nationaux qui se sont regroupés en 1997 au sein de la *Fairtrade Labeling Organization* (FLO). Celle-ci s'est donné un mandat relatif à la coordination, l'appui aux organisations, la vérification des pratiques et la certification des produits :

FLO gives credibility to the Fairtrade Labels by providing an independent, transparent and competent certification of social and economic development. The four main aspects for certification are : a) assessing the conformity of produces to the Fairtrade standards, b) assuring that Fairtrade benefits are used for social and economic development, c) auditing FLO-registered traders in order to make sure that the Fairtrade price reaches the producers and d) assuring that the Labels are only used on products coming from Fairtrade-certified producers (www.fairtrade.net)

Ces quatre organisations constituent le « squelette » du mouvement international de CE puisqu'elles regroupent tous les types d'acteurs : les certificateurs, les distributeurs associatifs, les centrales d'achat et les producteurs, bien que ces derniers aient une place plutôt restreinte. Puisque le CE se définit par une pratique commerciale, mais aussi par la mise sur pied de campagnes conjointes, ces quatre réseaux ont exprimé le désir de se réunir afin de coordonner le travail de plaidoyer politique, surtout auprès de l'Union européenne⁶. C'est donc en 1998 que fut créée FINE, un nom étant composé des premières lettres de chacune des quatre organisations (FLO, IFAT, NEWS et EFTA), et qui s'est installée à Bruxelles dans le but de coordonner les campagnes politiques, mais aussi le dialogue entre les réseaux sur les questions de standards et du monitoring qui sont au coeur des débats contemporains importants.

Au cours des dernières années, on a observé une autre tendance des OCE, qui ont graduellement participé, malgré certains obstacles et tensions, aux divers événements altermondialistes tels les manifestations de Seattle en 1999 ou le Forum social de Porto Alegre depuis 2001. D'ailleurs, lors des manifestations de Seattle, l'un des slogans mentionnait «Du commerce équitable, pas du commerce libre –*Fair trade, not free trade*», alors que les militants insistaient sur les conditions de vie des producteurs au Sud et sur leur situation précaire au sein des marchés internationaux. Selon Renard (2003 : 91), plusieurs des revendications générales portées par les militants lors des grandes manifestations publiques de la mouvance altermondialiste faisaient souvent explicitement écho à cette pratique.

⁶ Un constat important est que le mouvement de CE est beaucoup plus présent en Europe qu'en Amérique du Nord pour le moment, même s'il existe une organisation regroupant les acteurs États-Uniens, la *Fair Trade Federation*.

Encadré 3 : La place de l'État

Un acteur généralement absent des textes portant sur le CE est l'État. Dans un de ses écrits, Johnson (2004) aborde cette question en mentionnant son importance en termes d'appui et de commercialisation. Par exemple, l'État mexicain a mis en place des formations pour les artisans et il participe à l'exportation des produits par les producteurs, tel que dans le cas de la vanille dans la région de Tuxtepec (Johnson, 2004 : 135-136). Il a aussi occupé une place importante lors de nos études de terrain. D'abord, en France, il a accrédité Artisans du Monde comme organisation d'éducation nationale et il a procédé à des consultations pour l'établissement d'une norme nationale de CE au sein de l'Agence Française de Normalisation (AFNOR). Au Pérou, il a joué un rôle dans la restructuration de CIAP par des contrôles fiscaux et il participe aux consultations sur le projet de loi sur l'artisanat.

Cette question de l'État est souvent oubliée puisque le CE se présente généralement comme une initiative citoyenne liée à des processus de certification privée (Johnson, 2004 : 138). Par contre, on voit qu'il réapparaît rapidement lorsqu'on étudie en détail des cas particuliers d'organisations. Un élément intéressant à relever est que dans le cadre d'un projet conjoint entre l'IRDC et Équiterre, les six recommandations faites sont adressées à l'État : créer une politique relative aux CE, financer la recherche dans le domaine, appuyer l'éducation au CE, aider à générer de l'intérêt de la part de l'industrie pour cette pratique, travailler au sein de l'OMC pour garantir le droit des pays à la promotion des produits sociaux ou écologiques et supporter les initiatives de dialogue entre les OCE et l'industrie (Potts, 2003 : 13-15).

1.5 Quatrième institutionnalisation : la version contemporaine et les possibilités de fracture

La version contemporaine du CE est caractérisée par deux éléments principaux : son ouverture graduelle aux autres mouvements sociaux, ce qui a provoqué une modification du concept et certaines tensions fondamentales dans le cadre de la différenciation⁷ des diverses pratiques, et une volonté de coordination plus forte en insistant sur les objectifs communs des diverses tendances du mouvement.

D'abord, quant à l'ouverture, certains proposent une version contemporaine du CE inscrite au sein des mouvements sociaux plutôt que des groupes religieux ou d'assistance internationale (Raynolds, 2000 ; Perna, 2000 ; Massing, 2001 ; Johnson, 2003 ; Renard, 2003). De façon plus large, Perna (2000 : 360) le développe ainsi :

Il serait juste de parler d'une version contemporaine [...], puisque le commerce équitable actuel se distingue par : une approche locale/globale, qui a conduit à la création de réseaux internationaux, la création d'un mélange original de travail et de volontariat, de points de vente qui sont également des antennes d'où partent les campagnes internationales de lutte contre le pouvoir excessif des multinationales et la réalisation d'une œuvre de «découverte de la marchandise» -transformer les produits anonymes en produits riches d'histoires personnelles et collectives [...].

Ainsi, le CE s'ancre dans une dynamique d'action collective transnationale qui met en relation des acteurs de plusieurs pays pour la mise sur pied d'une pratique économique et commerciale qualifiée de solidaire, en plus de mettre de l'avant des campagnes de plaidoyers politiques auprès des institutions régionales et internationales, ainsi que de l'éducation au développement. Ce projet collectif propose des tentatives de renouvellement de la solidarité et du partenariat Nord-Sud, il exprime son action en terme de critiques des pratiques du commerce international et des institutions qui le supportent et il propose une pratique commerciale qui s'appuie sur des prémisses se disant différentes de celles des pratiques conventionnelles. La nature particulière de cette initiative peut aussi être reliée à une conceptualisation qui l'inscrit dans un ensemble d'alternatives visant à resocialiser l'économie dans une continuation historique des pratiques

⁷ Nous utilisons le terme de différenciation pour désigner un comportement des organisations qui cherchent à définir leur spécificité par rapport aux autres, dans un contexte de multiplication des initiatives de CE.

coopératives ou mutuelles (économie sociale), mais à partir d'une réalité contemporaine axée sur le développement durable et la globalisation (Favreau et Tremblay, 2002 ; Favreau, 2003 ; Johnson, 2002 et 2003).

Toutefois, cette définition « militante » du CE est en tension avec les processus de sa normalisation graduelle. Par exemple, certains critiquent cette version contemporaine du CE, tel que Cary (2001 : 86) :

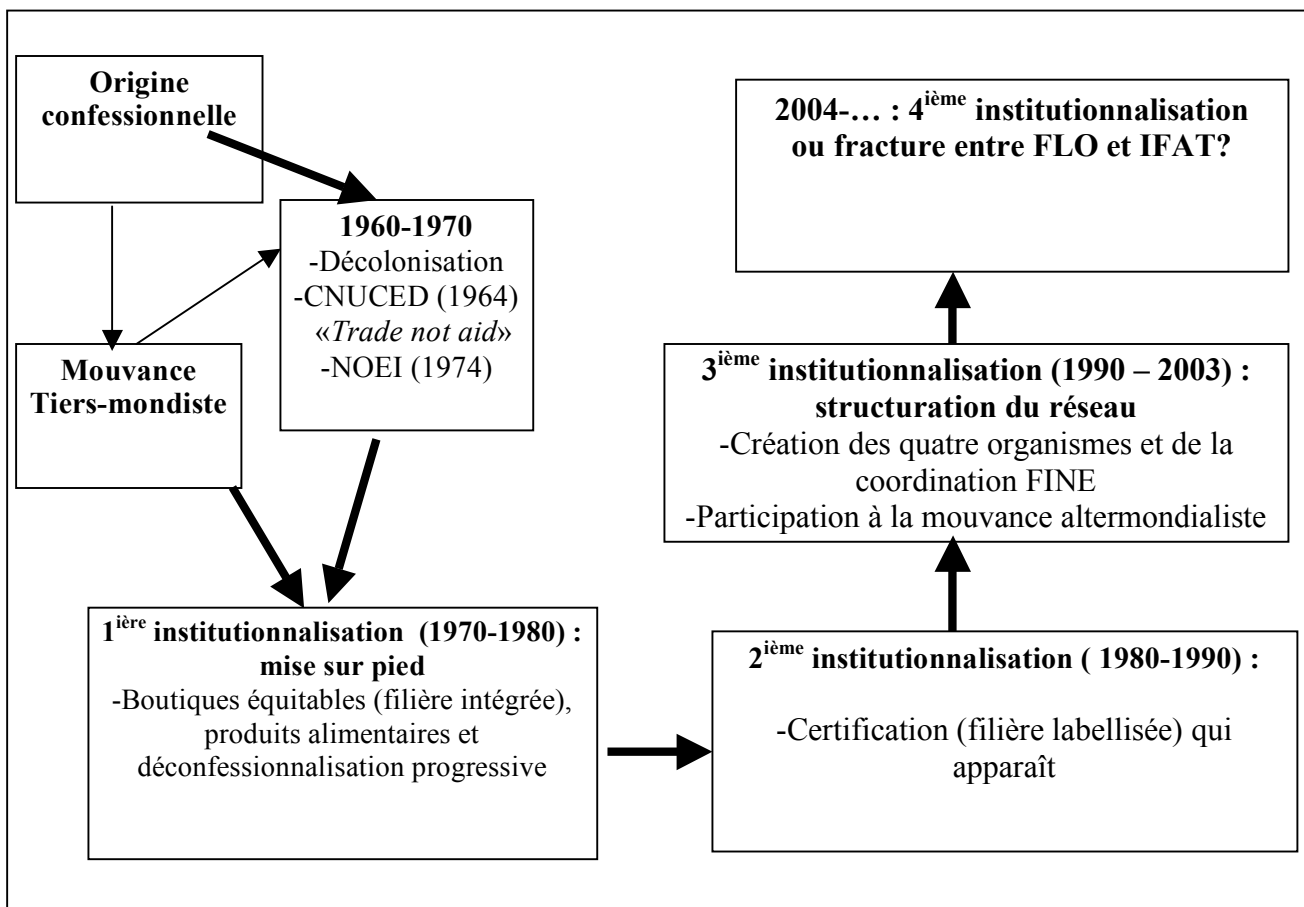
On assiste au passage d'une logique de développement (...) à une logique de coopération commerciale dans laquelle sont prônées autonomie et responsabilité des producteurs, dont la situation défavorisée pourrait s'améliorer s'ils se prennent en main, éclairés par les conseils des organismes compétents. (...) D'autre part, l'influence du néo-libéralisme se fait aussi sentir dans le passage d'un projet collectif à une somme de comportements individuels aboutissant, par le respect de chacun des critères de bonne pratiques, à une amélioration du fonctionnement économique qui ne soit pas mue par une réflexion politique, mais par une concordance momentanée des comportements

D'ailleurs, le deuxième élément de caractérisation du CE contemporain est constitué des tensions présentes au sein du mouvement, celles-ci influant sur les dynamiques entre les participants. Malgré sa structuration internationale récente, le CE est toujours multiforme et marqué par un dilemme ontologique entre sa vocation commerciale et militante. Cette première tension est au cœur même de l'existence des deux grandes filières internationales souvent en opposition. D'abord, la filière intégrée, chapeauté par l'IFAT, s'appuie sur l'idée d'organisation de commerce équitable et d'une « équitabilité » tout au long de la chaîne, du Sud au Nord. Puis, la filière certifiée, regroupée autour de FLO, qui mise plutôt sur les produits équitables pouvant prendre des voies de distribution diverses, dont les grandes surfaces, en mettant de l'avant l'idée que la massification de la vente va accroître le poids politique du mouvement.

Cette tension sur la nature du CE et les stratégies de distribution sont actuellement au cœur des débats principaux du mouvement et, selon certains, risquent de provoquer des ruptures en son sein. Toutefois, on remarque aussi de nouvelles tentatives de rapprochement, qui se font à la fois au niveau national et international. Par exemple, lors de la dernière rencontre de l'IFAT à Quito

en mai 2005, on y a proposé un groupe de travail afin de réfléchir sur les questions relatives à la certification organisationnelle de l'IFAT et à celle de produits de FLO, pour en arriver, à moyen terme, à la création de mécanismes communs de certification qui feraient la jonction des éléments des deux perspectives souvent perçues comme relativement antagoniques. Cet aller-retour entre les tensions et les volontés de coordination sur ce thème est, selon nous, l'élément principal qui déterminera la quatrième phase d'institutionnalisation ou de fracture⁸ du mouvement.

Schéma 1 : Les phases d'évolution du commerce équitable



⁸Lorsque je parle de fracture, je fais référence à la création possible de deux solitudes entre les réseaux principaux qui seraient possiblement basées sur des conceptions différentes et possiblement irréconciliables du CE.

PARTIE 2 : LES DIFFÉRENTES CONCEPTUALISATIONS DU COMMERCE ÉQUITABLE

Nous avons vu dans la section précédente les éléments historiques de formation des acteurs et la coordination qui organisent aujourd'hui le CE. Nous aborderons maintenant l'évolution conceptuelle de cette pratique, un élément qui est aujourd'hui au cœur des débats que vit le mouvement. L'idée est de procéder à une classification générale des définitions du CE, puis d'aborder ensuite l'opérationnalisation de la pratique.

2.1 Évolution du concept : de l'alternatif au solidaire en passant par l'équitable et l'éthique

Historiquement, les acteurs pratiquant ce qui s'appelle aujourd'hui le CE faisaient plutôt référence à l'appellation de commerce alternatif. D'ailleurs, le premier regroupement international, l'IFAT, utilise ce terme dans son nom⁹. Ainsi, jusqu'au début des années 1990, on a fait référence au commerce alternatif, un terme associé à la volonté de proposer une autre façon de faire du commerce que celle des entreprises et institutions internationales. Artisans du Monde fait encore explicitement la distinction entre les deux termes :

Artisans du Monde fait une distinction entre le commerce équitable et le commerce alternatif. Commerce équitable signifie l'échange de biens et d'argent sur la base de l'égalité, l'honnêteté, l'ouverture et le respect des gens et de l'environnement. Le commerce alternatif est équitable, avec en plus une composante de développement et politique. Bien que tout commerce doive être équitable, Artisans du Monde, comme organisation ayant un idéal, choisit aussi explicitement un « plus » politique et de développement (Document préparatoire Assemblée générale de 1996 : 86).

Le passage étymologique au terme de CE s'est fait dans les années 1990, en parallèle à l'apparition de la filière certifiée, avec comme objectif une vision à potentiel de massification des produits et des valeurs promues. Ce qui est intéressant dans cette évolution, c'est qu'elle se constitue d'une double dynamique entre les tentatives de conceptualisation commune au sein du

⁹ Il faut noter que ceci est présentement en débat au sein de l'organisation. Lors de la dernière rencontre à Quito en mai 2005, un changement de nom visant à introduire le terme équitable fut proposé. Bien qu'il fût rejeté au vote, le débat n'est toujours pas clos.

mouvement international et l'éclatement des définitions proposées au cours des quinze dernières années.

Encadré 4 : La notion de « petits producteurs »

Un élément intéressant à mentionner est la disparition partielle du terme de « petits producteurs » dans les définitions officielles des organisations, un terme à connotation paternaliste souvent rattaché à l'article possessif « nos ». Il reste cependant présent dans plusieurs discours des acteurs et organisations. L'idée derrière ce terme était de souligner la taille restreinte de leur surface de production face aux grandes exploitations et leur situation marginalisée. Si sa disparition se note récemment en Europe, elle reste bien présente au Canada. Par exemple, tel que le démontre cet extrait présent sur le site Internet de Transfair, l'organisation de certification nationale, le terme est toujours utilisé :

*Le commerce équitable est un système commercial international fondé sur le dialogue, la transparence et le respect. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions aux **petits producteurs agricoles** et aux travailleurs des pays en développement. Les principes et les objectifs du commerce équitable s'appuient sur un système international rigoureux de contrôle, de vérification et de certification (www.transfair.ca).*

Ou, encore, dans les travaux académiques, comme dans ce mémoire :

*[...] Le commerce équitable apparaît comme un moyen d'améliorer les échanges entre les pays du Nord et du Sud. S'appuyant sur des principes d'éthique sociale et environnementale, les organisations de commerce équitable achètent directement **de petits producteurs** organisés démocratiquement. Les prix offerts sont plus élevés que ceux déterminés par les cours mondiaux, ce qui permet aux paysans de subvenir à leurs besoins tout en mettant sur pied des projets qui les aident à améliorer leur situation financière et à utiliser des méthodes agricoles respectueuses de l'environnement (Waridel : 1997 : 11).*

Par contre, lors de notre terrain chez Artisans du Monde, plusieurs militants remettaient en question l'utilisation de ce terme tel que l'illustre cet extrait d'entrevue :

Quand on dit petit producteur, je ne comprends pas pourquoi on dit petit car ils ne sont pas tous petits, l'organisation des femmes de Marrakech oui elles sont 10, jusqu'à des organisations faitières énormes qui regroupent je ne sais pas combien de producteurs. Petit, c'est peut-être pour les imaginer plus petits que nous, je ne sais pas. C'est comme les petits noirs, on est encore... Officiellement il y a petit, alors que dans la pratique ce n'est pas vrai, aussi il y a marginalisé, des gens qui ne seraient pas dans le système, ce qui n'est pas vrai non plus parce qu'on voit pas mal de groupements qui travaillent dans le commerce conventionnel à côté.

Depuis la création de FINE en 1998, on observe un exercice de définition commune, initiée en 1999 puis conclue en 2001 par une définition finale, d'ailleurs généralement utilisée au sein des OCE :

Le commerce équitable est un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète. Les organisations du commerce équitable (soutenues par les consommateurs) s'engagent activement à soutenir les producteurs, à sensibiliser l'opinion et à mener campagne en faveur de changements dans les règles et pratiques du commerce international conventionnel.

Malgré cette définition internationale commune qui cadre la conceptualisation de la pratique, on remarque que les tensions persistent entre la filière intégrée et certifiée, entre autres par la façon dont les organisations l'utilisent. Pour illustrer, on pourrait comparer deux cas en France: Max Havelaar de la filière certifiée et Artisans du Monde de la filière intégrée. On voit que les termes utilisés varient et les éléments priorisés aussi. Si Artisans du Monde reprend entièrement la définition de FINE, en incluant donc les éléments portant sur le rôle des organisations de CE, au Nord, Max Havelaar n'en utilise qu'une partie :

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. (www.maxhavelaar.fr)

Dans cette version, on remarque que la partie touchant directement au rôle des OCE au Nord est éliminée. L'objectif n'est pas de sous-entendre que Max Havelaar ne prend pas acte de ses responsabilités, puisqu'elle fait des activités de sensibilisation du public au niveau national et par le biais de ses associations locales, mais de seulement souligner que la définition de FINE est assez vaste pour que chacun utilise les éléments qui lui conviennent et qui servent à promouvoir sa conception propre du CE.

Encadré 5 : Le cas des deux définitions de FINE

L'élaboration d'une définition commune pour le mouvement international de CE ne fut pas chose facile, il a fallu plusieurs débats et négociations pour y arriver. Un élément intéressant à remarquer est la différence entre la définition rédigée en 1999 et celle de 2001 :

1. *Le Commerce équitable est un partenariat commercial qui se veut une alternative au commerce international traditionnel et dont l'objectif est de parvenir à un développement harmonieux et durable des producteurs défavorisés et marginalisés.*

Pour cela, il offre de meilleures conditions commerciales, en attirant l'attention du public et en menant des campagnes. (1999).

2. *Le commerce équitable est un partenariat commercial fondé sur le dialogue, la transparence et le respect, dont l'objectif est de parvenir à une plus grande équité dans le commerce mondial. Il contribue au développement durable en offrant de meilleures conditions commerciales et en garantissant les droits des producteurs et des travailleurs marginalisés, tout particulièrement au Sud de la planète. Les organisations du commerce équitable (soutenues par les consommateurs) s'engagent activement à soutenir les producteurs, à sensibiliser l'opinion et à mener campagne en faveur de changements dans les règles et pratiques du commerce international conventionnel (2001).*

La première distinction est que la définition de 1999 fait référence au commerce alternatif, un terme évacué en 2001. Toutefois, un des éléments de présentation des plus importants est la séparation en deux paragraphes de la première définition où la partie portant sur les campagnes et la sensibilisation se retrouve dans le second et pouvant ainsi être « facilement oubliée ». Finalement, il faut noter qu'en termes de priorité, la première définition fait référence au développement des producteurs alors que la seconde mentionne plutôt l'équité dans le commerce. Ce cas des deux définitions illustre les négociations qui eurent lieu entre les OCE, qui promeuvent des visions souvent différentes du CE et des priorités divergentes.

En fait, ce qu'on observe aujourd'hui quant à la conceptualisation du CE est similaire à ce que fut noté antérieurement sur les tensions générales au sein du mouvement, soit que l'on se retrouve devant une double dynamique : des tentatives de coordination et d'uniformisation face à des forces de morcellement qui éclatent les orientations. D'ailleurs, depuis le début des années 2000, avec la popularité grandissante du CE et la multiplication conséquente des acteurs, on

assiste à une multiplication des concepts et à l'apparition de nouveaux termes cherchant à différencier les pratiques de certaines OCE.

D'abord, une première distinction conceptuelle doit être faite entre le CE et le commerce éthique. Pour illustrer par le cas français étudié, Artisans du Monde affirme faire du CE, qu'elle définit à partir de la définition de FINE, tandis que l'un de ses partenaires principaux, le Collectif de l'Éthique sur l'Étiquette, fait plutôt du commerce éthique¹⁰. Ce dernier distingue ainsi les deux pratiques :

Le commerce éthique s'adresse aux acteurs des filières classiques de l'économie marchande : ouvrier(e)s, syndicats, usines, commerçants, hypermarchés... L'objectif est de faire progresser et respecter les droits sociaux fondamentaux¹¹ (...). Une démarche complémentaire, connue sous le terme de commerce équitable, repose sur la création de filières alternatives mettant en relation des acteurs de l'économie solidaire (groupements de producteurs exclus ou désavantagés, coopératives, magasins généralement associatifs gérés pour l'essentiel par des bénévoles) (...). Le commerce équitable vise, en plus du respect des droits humains, à apporter un revenu qui permette à chacun de prendre en charge ses besoins fondamentaux et à préserver l'environnement naturel, social, culturel et économique.¹²

Par cette première distinction catégorielle, on pourrait alors mentionner que le CE vise la création de filières nouvelles en s'appuyant sur certains principes/valeurs, tandis que le commerce éthique cherche à transformer les filières existantes pour les amener à respecter certains critères à caractère social, tels que le droit du travail, la sécurité ou l'absence de travail des enfants¹³.

Au-delà de cette première distinction générale, nous verrons que les perspectives sur la nature du concept et les objectifs visés se sont beaucoup transformés dans les années antérieures et amènent un certain flou conceptuel autour de la pratique qui reflète bien les tensions au sein du mouvement. Deux éléments principaux ont posé problème. D'abord, la question de l'intégralité

¹⁰ Voir Blowfield et Jones (1999) pour une étude de cas de commerce éthique en Afrique.

¹¹ On fait généralement référence au pacte international des droits sociaux, économiques et culturels (PESC).

¹² COLLECTIF, guide de l'achat éthique pour les acheteurs publics, <http://www.cites-unies-france.org/html/bibliotheque/leguided.pdf> (consulté le 23 mars 2006)

¹³ Cette distinction est cependant plus floue qu'elle ne paraît. Par exemple, FLO Cert certifie des plantations bananières qui emploient des journaliers, mais qui respectent certains critères relatifs au travail et à l'environnement. Ainsi, la notion de production sur surface réduite et l'idée de création de nouvelles filières équitables sont deux éléments plutôt équivoques en réalité. Voir : www.iram-fr.org/pdf/CR%20reunion%20Commerce%20equitable.pdf

équitable de la filière, qui est issue d'une critique adressée à la filière certifiée selon laquelle les réseaux de distribution doivent aussi être équitables, puisque des critères sont imposés aux producteurs au Sud et qu'on devrait respecter les mêmes valeurs ici. Ce questionnement a réintroduit la notion de commerce alternatif, tel que chez Artisans du Monde comme nous l'avons vu auparavant. Le second élément vient plutôt d'une critique externe, celle des mouvements écologistes qui questionnent la perspective Sud-Nord de la pratique en termes de pollution induite par le transport et de problématiques agricoles vécues localement. Ce questionnement a introduit le concept de commerce solidaire, qui fait référence à une approche plus vaste incluant la commercialisation locale de produits (Verges, 2000a : 8). Au Québec, le groupe écologiste Équiterre a développé la pratique de l'Agriculture soutenue par la Communauté (ASC) alors qu'au Pérou on a développé cette idée ainsi :

Au cours des dernières années, se sont ajoutées à ce mouvement certaines initiatives économiques qui cherchent à développer le marché local du commerce équitable, par l'implantation de "boutiques solidaires" et de foires diverses impulsées par les Grupos de Iniciativa de economía solidaria (GIES) situés dans divers lieux du pays et regroupés dans l'organisation Grupo Red de Economía Solidaria del Perú (GRESPE)" (Foro nacional de comercio justo y consumo ético, 2004).

Aujourd'hui, plusieurs acteurs font référence au commerce équitable et solidaire afin de dépasser cette distinction entre le local et l'international. Toutefois cela pose des questions sur les fondements du CE qui sont loin d'être réglées au sein des OCE.

Encadré 6 : Label conceptuel chez Artisans du Monde

Dans les documents de l'organisation, on note plusieurs débats sur la dénomination à donner à la pratique. Dès 1990, des membres de NEWS! se demandaient : « [...] il faudrait peut-être trouver un terme qui corresponde uniquement à l'aspect commercial avec des critères précis et contrôlés, ce terme pourrait être CE. Et il faudrait trouver un terme et des critères pour notre action qui est commercialement identique à celle des labels, mais qui intègre cette dimension politique. On pourrait dire du commerce solidaire (ça fait caritatif!) ou du commerce citoyen... » (Minutes de la rencontre de NEWS à Rome, 1990 : 2). Ces débats se sont poursuivis chez Artisans du Monde jusqu'à aujourd'hui autour de la distinction entre CE (ce que fait Artisans du Monde), commerce

éthique (ce qu'appuie Artisans du Monde par l'intermédiaire du Collectif de l'éthique sur l'étiquette - labels sociaux) ou commerce solidaire (avec l'émergence de la mouvance de l'économie solidaire) (Verges, 2000 : 8)¹⁴. En décembre 1999, le Conseil d'Administration de la Fédération avait même développé un nouveau terme, « Le commerce au service de l'homme », comme idéal de pratique face à la multiplication des acteurs se revendiquant du CE qui en élargirait de plus en plus le sens jusqu'à finalement perdre lui-même une part de son contenu selon certains (Verges, 2000 : 8). Ces multiples dénominations ne sont en fait que des représentations du flou mentionné et des débats sur la nature et les finalités du CE que l'on retrouve sur la scène française et internationale.

Globalement, le mouvement est caractérisé par une variété de perspectives sur la nature ou les objectifs du CE. Un élément qui complexifie cette problématique est que chacune des organisations caractérise les autres en fonction des éléments de différenciation¹⁵ qu'elle veut mettre de l'avant. Ainsi, dans la littérature, on note plusieurs exercices de catégorisation des types d'OCE. Par exemple, Artisans du Monde, lors de formations, dresse un portrait du CE en France à partir de cinq catégories.

¹⁴ Pour les réflexions collectives, le Document préparatoire Assemblée générale (2000 : 18) et le Rapport d'activité (2000 : 37) présentent des synthèses de la distinction entre les deux termes.

¹⁵ Nous parlons de différenciation dans une double perspective. D'abord, comme élément identitaire qui permet de se définir en se distinguant des autres. Ensuite, selon une optique d'accroissement de la compétition commerciale entre organisations qui les amène à cette même stratégie pour conserver ou accroître leurs parts de marché ou accéder aux subventions nationales ou européennes.

Tableau 1 : Les orientations du commerce équitable sur la scène française selon Artisans du Monde

Nom de la perspective	Organisations	Objectifs
Solidaires et alternatifs	Artisans du Monde, ASPAL, Andines, Yamana, commerce-solidaire.com, Solidar'Monde, Biocoop, Artisans du Soleil	Ils proposent une alternative en profondeur du commerce international actuel et cherchent à construire une autre voie crédible
Réformistes et transformateurs	Max Havelaar Artisanat SEL	Ils s'accrochent au commerce dans sa globalité, ils développent leurs créneaux, en espérant qu'ils s'étendront peu à peu au reste
Marketing	AlterEco, Human Inside, Ethnik.org, Body Shop	Le CE est un argument de communication pour le développement de l'entreprise
Caritatifs	Handicap International	Ils font du bénéfice en vendant des produits venant des pays du Sud et ils financent des projets de développement avec cela.
Pragmatiques	Boutik Etik, Azimuts, Tier ar Bed	Ils veulent vivre sans ambitions particulières si ce n'est celle de ne pas le faire sur le dos des autres

Source : ASPAL et Adm, 2003 : 19

Cette diversité des catégories est en fait au cœur de la construction du mouvement de CE à tous les niveaux, puisque ce sont les négociations et conflits sur la nature et les objectifs du CE qui participent à sa structuration. Toutefois, il faut noter que chacun des acteurs développe sa typologie particulière en fonction de son positionnement dans le mouvement et que ça devient alors complexe d'aborder tous les points de vue à la fois, il est plus simple de s'ancrer dans une perspective particulière. C'est pourquoi le fait d'étudier en détail un partenariat entre deux organisations devient intéressant, car c'est à travers leurs définitions du CE et leurs interactions avec les autres que se construit cette pratique et sa conceptualisation.

2.2. L'opérationnalisation de la pratique dans les filières intégrée et certifiée

Comme cela était mentionné auparavant, la pratique du CE reflète une réalité double qui diffère selon que les produits sont de nature agricole ou artisanale (ou agricole transformée), qui se divisent en deux filières particulières et différentes quant à leur structure organisationnelle plus ou moins institutionnalisée.

Encadré 7 : Les mécanismes de fixation des prix et la structuration des filières

Le mécanisme de fixation des prix diffère selon la filière. Sans entrer dans les détails, il vaut la peine de souligner ces différences puisque chacune se revendique d'un prix équitable tout en ayant des mécanismes pour le déterminer qui sont fort différents. D'abord, au sein de la filière certifiée, la fixation du prix est basée sur les marchés internationaux. Par exemple, pour le café, les acheteurs du CE assurent un revenu minimum (1,26\$ la livre) si le cours de la bourse y est inférieur. Si les prix sont supérieurs, ils garantissent un prix égal plus une prime de 0.05\$/lb (0.15\$/lb pour du café certifié bio). Dans le cadre de la filière intégrée, la fixation est plutôt basée sur des dynamiques de négociation entre les partenaires et est donc beaucoup plus variable selon les conditions de production et l'état du marché. Par exemple, chez CIAP, les artisans envoient des échantillons trois fois par année en fixant un prix pour leur produit. Toutefois, si l'acheteur constate que le produit ne se vend pas, il peut demander à CIAP d'inciter l'artisan à revoir son prix à la baisse. Cela introduit un mécanisme où le prix est fixé par l'artisan, mais dans un contexte où il doit vendre sur des marchés étrangers, ce qui nécessite des prix compétitifs avec les autres groupes d'artisans qui fabriquent des produits similaires. De façon plus vaste, ce mécanisme de fixation des prix reflète la structuration différente des filières.

Le fonctionnement de la filière certifiée est structuré autour des organisations de certification plutôt que des OCE. Ces certificateurs établissent des contrats avec des entreprises traditionnelles ne possédant pas nécessairement d'expérience dans le domaine et qui s'engagent à payer un prix

juste et à importer des produits des organisations de producteurs certifiées par l'organisation¹⁶ (c'est obligatoire d'importer des produits d'organisations inscrites dans le registre du FLO). Les produits sont ensuite vendus dans le circuit conventionnel, les épiceries, les cafés ou les écoles). De son côté, la filière intégrée est organisée autour de trois acteurs principaux regroupés sous le vocable Organisations de Commerce Équitable (OCE) : «L'importateur (centrales d'achat), qui achète directement auprès de l'organisation de producteurs ; les boutiques équitables (Magasins du Monde pour l'Europe), qui revendent les produits aux consommateurs ; et le ou les fédérations nationales de boutiques équitables, qui assurent les fonctions de campagne de sensibilisation au CE [...]» (Habbard, Lafarge, Peters et Vigriett, 2002 : 10).

La première filière, celle des produits agricoles certifiés, s'organise autour de FLO CERT¹⁷ qui est impliquée auprès de 420 groupes de producteurs dans 50 pays en plus des organisations nationales de certification et les torréfacteurs certifiés au Nord. Cette filière repose sur l'idée de certification (label) d'un produit lui permettant d'être vendu par divers distributeurs, « équitables » ou non. En termes d'envergure, elle se limite uniquement aux produits agricoles, étant donné la nature du label : « La certification de produits mise en place par les principaux organismes de labellisation du CE s'applique mieux aux matières premières agricoles qu'aux filières spécialisées et aux produits transformés » (Johnson, 2004 : 134). L'idée de ce label est de procéder à une évaluation des pratiques relativement aux critères établis (monitoring), autant chez les groupements de producteurs qu'auprès des entreprises qui importent et transforment les produits. Par exemple, dans le cas du café, les producteurs font face à un processus de certification par FLO CERT, tandis que les torréfacteurs sont agréés par le certificateur national, tel Max Havelaar ou Transfair. Ce processus repose sur des critères mis de l'avant par FLO et qui touchent à la fois aux producteurs regroupés ou aux organisations misant sur le travail salarié :

There are two sets of generic producer standards, one for small farmers and one for workers on plantations and in factories. The first set applies to smallholders organised

¹⁶ Il faut noter que ce n'est pas toujours le cas, des importateurs de la filière certifiée sont organisés sous forme coopérative. Par exemple, Agrofair au Pays-Bas est possédée à 50% par des associations nationales et à 50% par des producteurs et Equal Exchange aux États-unis est une coopérative.

¹⁷ FLO CERT est une organisation de certification qui suit les critères définis par ISO 65 et fut créé récemment pour se différencier de FLO qui s'occupe d'appui et de coordination.

in cooperatives or other organisations with a democratic, participative structure. The second set applies to organised workers, whose employers pay decent wages, guarantee the right to join trade unions and provide good housing where relevant. On plantations and in factories, minimum health and safety as well as environmental standards must be complied with, and no child or forced labour may occur. (www.fairtrade.net)

FLO distingue aussi des critères absolus et de progrès :

As Fairtrade is also about development, the generic standards distinguish between *minimum* requirements, which producers must meet to be certified Fairtrade, and *progress* requirements that encourage producer organisations to continuously improve working conditions and product quality, to increase the environmental sustainability of their activities and to invest in the development of the organisations and their producers/workers. (www.fairtrade.net)

De façon plus générale, on fait référence à ce qu'elle appelle les critères internationaux reconnus de CE¹⁸, qu'on distingue d'ailleurs de l'idée de label social :

The points of reference for FLO Certification are the International Fairtrade Standards. In contrast to Codes of Conduct and other social labels, Fairtrade Standards are not simply a set of minimum standards for socially responsible production and trade. Fairtrade Standards go further: besides minimum requirements producers must meet, FLO guarantees them a fair price, and, through progress requirements, expects them to invest part of it in economic, environmental and social development. (www.fairtrade.net)

Un élément intéressant à noter dans ce processus de certification est la place des acheteurs et des transformateurs de produits. En effet, FLO mentionne que ses critères s'appliquent aussi aux acteurs de la chaîne équitable, mais ils sont de nature différente. Alors que pour les groupes de producteurs, on met de l'avant des idées liées au mode d'organisation, à la prise de décision collective, au développement local et à l'environnement, pour les importateurs, on insiste plutôt sur leur relation commerciale avec les groupes de producteurs :

Trading standards stipulate that traders have to: pay a price to producers that covers the costs of sustainable production and living; pay a premium that producers can invest in development; partially pay in advance, when producers ask for it; sign

¹⁸Voir :

<http://www.fairtrade.net/pdf/sp/english/Generic%20Fairtrade%20Standard%20SF%20Dec%202005%20EN.pdf>

contracts that allow for long-term planning and sustainable production practices.
(www.fairtrade.net)

Cette idée de critères définissant le CE est présente au sein du mouvement depuis les débuts de la filière certifiée vers la fin des années 1980, mais elle s'est beaucoup transformée depuis les dernières années suite, entre autres, au désir d'obtention de garanties exprimé par les consommateurs.

Toutefois, cette notion de garantie n'est apparue que tardivement au sein de la filière intégrée. En effet, depuis ses débuts, on se basait sur l'idée de relations commerciales solidaires s'appuyant sur la confiance réciproque des partenaires plutôt que sur le contrôle. Bien que cette vision se soit transformée, elle reste toujours présente dans les mécanismes d'évaluation qu'a mis de l'avant l'IFAT. 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 :

Every two years IFAT members thoroughly assess their performance against the IFAT Standards for Fair Trade Organizations. They consult all of their stakeholders in this assessment, set themselves targets for improvement and share their progress with IFAT. IFAT provides guidelines on how to do this, drawing on social audit methodology. The second step of the IFAT monitoring system is the mutual review, where members share their Self-Assessment reports with their trading partners. Finally, each year a percentage of IFAT members, chosen at random, have their Self-Assessment process verified by an independent external inspector. This is the External Verification. (www.ifat.org)

Aussi, une idée a émergé récemment au sein de cette organisation, qui fut lancée au FSM de Mumbai en 2004, soit celle de développer une marque (et non un label) qui porte sur les organisations plutôt que sur les produits. C'est-à-dire que les groupes de producteurs, comme les importateurs ou les distributeurs, doivent être accrédités comme organisation de CE. Cette distinction est importante, puisque la marque n'a pas le même poids légal que le label et, par cette mesure, l'IFAT prend une voie qui empêcherait, par exemple, une grande surface, qui vend 0,01% de sa production en CE, d'être agréée ou de se revendiquer comme organisation de commerce équitable. Toutefois, l'IFAT fonde aussi cette marque sur une série de critères qui doivent définir ce qu'est une telle organisation :

Les membres de l'IFAT adhèrent aux pratiques suivantes : 1. Engagement envers le commerce équitable 2. Transparence 3. Éthique – dans la structure de son

organisation, les membres reflètent leurs engagements envers la justice, l'emploi juste, la comptabilité officielle et l'offre de rapports financiers périodiques 4. Conditions de travail. 5. Emplois avec égalité d'opportunité. 6. Préoccupation pour les personnes. 7. Préoccupations pour l'environnement. 8. Respect de l'identité culturelle des producteurs. 9. Éducation et promotion et défense du commerce équitable.

Un des débats intéressants autour de l'idée de critères est celui de la négociation entre partenaires du Nord et du Sud, ce qui mène plus globalement à la question de la définition du concept de CE et de son opérationnalisation. Certains de ces critères ont en effet évolué suite aux rencontres entre partenaires et avec les revendications des producteurs du Sud. Des éléments qui pouvaient sembler normaux pour certaines OCE ont alors dû être remis en question. Deux exemples sont probants. D'abord, dans les premières versions des critères du CE, on y retrouvait l'idée de l'absence de travail des enfants. Suite à des discussions entre partenaires et des débats plus vastes sur cette question, on en arrive aujourd'hui chez FLO à la notion d'élimination du travail pour les 15 ans et moins, d'absence travail dangereux et de primauté de l'école sur le travail, mais sans que cette dernière ne soit exclue :

FLO follows ILO Conventions 29, 105, 138 and 182 on child labour and forced labour. Forced or bonded labour must not occur. Bonded labour can be the result of forms of indebtedness of workers to the company or middlemen. Children may only work if their education is not jeopardised. If children work, they must not execute tasks, which are especially hazardous for them due to their age. (Generic fair-trade standards for small farmer's organization, FLO)

La seconde idée qui a été nuancée est celle de la notion de prix juste, qui fut longtemps à la base de l'argumentaire du CE dans une perspective se positionnant comme un redressement des pratiques commerciales conventionnelles basées sur des pressions mondiales sur les prix et des intermédiaires locaux payant un montant faible pour la production. Cette idée de justice dans les prix a dû être nuancée suite, entre autres, aux diverses études d'impacts conduites qui ont montré, par exemple, que les prix payés aux artisans n'étaient pas toujours plus élevés que ceux du marché traditionnel (Mestre et al., 2002). Au sein de la filière certifiée, on s'est aussi rendu compte que le prix équitable amenait des bénéfices dans un contexte de crise mondiale du café, telle qu'on l'avait connue depuis 1997, mais que cet avantage s'amenuisait avec la remontée des prix, surtout si les quantités achetées étaient faibles (Milford, 2004). Ainsi, même si l'argument du « prix juste » persiste dans les discours de certains militants ou organisations, plusieurs

préféreront parler de « prix raisonnables », de « prix permettant de subvenir aux besoins » ou de « prix équitables » pour intégrer ces nuances.

PARTIE 3 : L'ÉTAT DE LA RECHERCHE SUR LE COMMERCE ÉQUITABLE

L'ampleur de la littérature portant sur le CE a explosé au cours des cinq dernières années. On remarque une multiplication d'articles scientifiques, de thèses et de mémoires, ainsi que la multiplication des sites internet qui abordent ce thème¹⁹. Globalement, deux types sont présentés. D'abord, une partie de ceux-ci est le fruit de personnes et d'organisations engagées dans la pratique ou la promotion du CE. Celle-ci est généralement produite sous forme de réflexions générales et de bilans qui visent à identifier les réussites et obstacles pour son développement. Par contre, cette section sera plutôt consacrée au 2^{ième} type, soit les écrits scientifiques, une littérature qui peut être ensuite segmentée selon les thèmes abordés. Quant aux disciplines académiques s'y étant intéressées, on dénombre l'anthropologie, la gestion, la sociologie, les études du développement et le domaine de l'agroalimentaire. Toutefois, plutôt que de diviser la littérature en disciplines académiques, j'ai choisi de la présenter selon deux catégories qui transcendent les frontières disciplinaires : les études générales et théoriques ainsi que les cas empiriques. L'objectif de cette revue de littérature est de déterminer les aspects traités ainsi que les méthodes utilisées pour déterminer les questions ouvertes pour des recherches futures. Au sein du corpus empirique, il y a des textes qui abordent chacune des deux filières qui font face à des dynamiques et des problématiques différentes. Nous présenterons la littérature sur la filière certifiée, mais nous nous pencherons plus en détail sur celle intégrée qui concerne l'étude de terrain que nous avons menée. La littérature sur cette filière sera divisée en quatre thématiques : l'analyse des OCE au Nord, l'impact du CE au Sud, les dynamiques des organisations de producteurs et les relations transnationales entre partenaires.

¹⁹ Si on entre le terme *commerce équitable* dans Google, on obtient 14 300 300 entrées et pour *fair trade*, 126 000 000.

3.1 La littérature générale et théorique

Nous avons relevé trois types de textes théoriques et généraux : les descriptions avec un état des lieux, les réflexions stratégiques sur l'évolution du CE et les tentatives de conceptualisation de la pratique. Les études descriptives sont plutôt redondantes et se limitent généralement en une mention des principes du CE, un état des lieux du marché de l'équitable et quelques propositions générales pour son développement futur (Bucolo, 2000 ; Barrat-Brown et Adam, 1999 ; James, 2000 ; Waridel, 1999). Toutefois, la littérature qui est constituée d'une réflexion stratégique est plus intéressante et se divise entre les réflexions issues du mouvement (Johnson, 2002 ; Waridel et Teitelbaum, 1997) et celles de type académique (Latouche, 2000; Laberge et Belem, 2002 ; Strong, 1997). Cependant, c'est moins les stratégies de développement du CE qui nous intéressent que les problèmes et défis rencontrés. Dans cette optique, certains questionnements sont récurrents dans les écrits, mais ils apportent cependant peu d'éléments empiriques permettant d'élaborer la réflexion. Les exemples de thèmes abordés sont l'extension géographique du CE, la diversification des produits, la certification, les lieux de distribution, les risques de récupération ou la question du prix payé. Il y a des questions récentes qui sont toutefois plus originales et pertinentes selon nous. Par exemple, certains commencent à s'interroger sur les problèmes liés à la diversité des pratiques et des discours (Johnson, 2002), sur les potentiels transformatifs réels de cette pratique (Latouche, 2000) ou encore sur la nécessité de sortir de la filière commerciale Sud-Nord (APMRS, 2002 : 4).

La dernière catégorie de littérature théorique porte sur la conceptualisation de la pratique. Nous avons vu qu'il existe une variété de perspectives et de définitions existant au sein du mouvement et il est pertinent de noter que cette variété se reflète aussi au sein des milieux académiques. Nous catégoriserons en quatre catégories les perspectives sur le CE : assistantialiste ou de correction des marchés, de responsabilisation des entreprises ou de consommation responsable, d'économie solidaire et comme mouvement social.

En premier lieu, certains auteurs considèrent le CE comme un projet de correction du marché (Leclair, 2002 ; Nichols et Opal, 2005). Par exemple, Bellù (1996) résume les fonctions du CE

comme une solution passagère permettant, malgré tout, d'assurer une certaine pérennité de l'activité économique :

Un contrepois aux marchés oligopolistiques grâce au surprix payé aux producteurs qui sert à financer la croissance d'un marché concurrentiel, la promotion du développement d'une région déterminée et **la stabilité des prix pour une brève durée** pour permettre d'améliorer le bien-être et les perspectives de croissance des opérateurs marginaux [nous soulignons]» (Tiré de Perna, 2000 : 363).

Cette idée est reprise par Nicholls et Opal (2005 : 255) qui mentionnent : « Fair trade is a phenomenon of our time. A benign manifestation of globalization, it unites consumers and producers across the globe in a new trade partnership that addresses market failures by being market driven ». D'ailleurs, Cary (2001 : 84) affirme que le CE a beaucoup de ressemblance avec le néo-libéralisme : on peut l'assimiler à un mécanisme de marché, il s'accorde bien à la rhétorique que le commerce n'est pas créateur d'égalité en soi et il se positionne comme une solution de gagnant/gagnant. De son côté, Leclair (2002) compare les effets des subsides agricoles au CE qu'il situe en tant que possibilité d'alternative à l'aide internationale. D'autres vont plus loin dans cette direction en le liant à un outil de rééquilibrage du marché. Par exemple, Lorenzi (1996) écrit : «Ce qui est évident, c'est le rôle décidément fonctionnel que le commerce équitable et solidaire joue vis-à-vis du marché : en corrigeant les défauts, il permet un meilleur fonctionnement [...] Il s'agirait de considérer le commerce équitable comme une forme d'aide conditionnée» (Tiré de Perna, 2000 : 363). Cette vision marchande fait partie des pôles de tensions au sein du mouvement, surtout face à ceux qui distinguent le commerce éthique, comme mesure de correction des marchés, du CE en tant qu'alternative.

L'autre conception est celle qui l'inscrit dans la multiplication des groupes de pression qui militent en faveur d'une responsabilisation de l'entreprise et d'une consommation éthique (Waridel, 2002). Cette perspective associe son émergence à certaines évolutions observées dernièrement sur les marchés (occidentaux surtout), telles la conscientisation des consommateurs, la responsabilité corporative ou la constitution de groupes de pression visant des pratiques commerciales plus éthiques :

The main ethical objections to global trade between north and south centre on the drive toward maximizing end margins via a leveraging of the enormous power and information asymmetries between developed world corporate buyers and developing

world producers/manufacturers. (...) Fair trade falls within this larger range of ethical business actions, representing its most clearly defined and stringently observed manifestation (Nicholls et Opal, 2005 : 55-56).

Deux grands types de littérature représentent cette perspective²⁰. D'abord, l'un s'inscrit principalement dans le domaine de la gestion et aborde les critères éthiques de production et de consommation, donc les éléments relatifs aux comportements des consommateurs, l'élaboration de labels sociaux et la réflexion sur les attributs éthiques d'un produit (Bucolo, 2000 ; Crane, 2001 ; Audet, 2003)²¹. Un autre corpus de littérature s'est développé dans le domaine agricole et il compare les philosophies de la production biologique à celle équitable, en insistant sur l'aspect environnemental de la première et les fondements sociaux de la seconde, ainsi que sur les facteurs d'émergence de ces pratiques en lien avec les crises structurelles des marchés de l'agroalimentaire et sur les défis écologiques généraux (Browne et al., 2000 ; Rice, 2000).

Le troisième groupe de textes lie la pratique du CE à un foisonnement d'initiatives ancrées dans l'économie sociale et solidaire qui a connu un essor récent en s'inscrivant dans les «interstices de la globalisation» (Favreau et Tremblay, 2002 : 5). Les auteurs le situent alors dans un ensemble d'alternatives qui visent à resocialiser l'économie, dans une continuation historique des pratiques coopératives ou mutuelles (économie sociale), mais à partir d'une version contemporaine axée sur le développement durable et la mise en place d'alternative à la globalisation (Favreau, 2002 ; Palma Torres, 2001). Toutefois, plutôt que de supposer cette inscription dans l'économie solidaire, ce qui constitue un geste stratégique pour les militants, il serait plus intéressant d'étudier les processus d'inscription et de transformation identitaire de l'organisation lui étant reliés. Par exemple, l'économie solidaire a constitué, pour chacune des deux organisations étudiées, une porte d'entrée vers de nouvelles conceptualisations du CE et une participation à d'autres mouvements sociaux, tout en provoquant aussi des conflits d'interprétation entre les militants.

²⁰ Il est toutefois à noter que certains auteurs s'inscrivent dans plus d'une de ces conceptions selon l'aspect étudié dans leur texte. Nous avons relevé ici les grandes tendances plutôt que de les classifier par écoles.

²¹ Cette littérature a un lien de filiation plus fort au commerce éthique, même si on ne différencie pas toujours les concepts.

Finalement, le CE est aussi défini par certains auteurs comme une pratique portée par un mouvement social qui offre une critique générale des relations économiques internationales, qui met en place une solidarité Nord-Sud allant au-delà de l'assistance (Johnson, 2002 : 2) et qui donne un visage et une histoire aux produits consommés au Nord (Perna, 2000 : 360). Toutefois cette orientation contient certaines variantes conceptuelles. Par exemple, Barrat-Brown (1993) inscrit le CE dans une multiplicité d'initiatives (allant de la réforme à l'alternative) visant à transformer les relations économiques internationales dans une continuité tiers-mondiste, tandis que Bucolo (2000) l'associe, entre autres, à un mouvement social engagé dans le renouvellement de l'achat éthique et de la transformation de la notion de prix.

Une autre partie de la littérature le situe directement dans la mouvance altermondialisation qui tente de transformer les façons de structurer les relations marchandes et sociales entre le Nord et le Sud. D'abord, Raynolds et al. (2003 : 38) inscrivent le CE dans un contexte de mondialisation et de résistance symbolique à la globalisation²² :

This new reality [a world characterized by rapid transcontinental travel and instantaneous transmission of image] has created the basis for a collective consciousness in which image and ideas can, for the first time, take on both an immediate and global character. Fair Trade, along with a wide range of other global and local movements that have emerged in recent years, has the potential to stimulate this global collective imagination. Therein lays the hope for a truly fair and sustainable global economy.

Ces auteurs étudient la commercialisation agroalimentaire équitable et mentionnent la double nature du mouvement, c'est-à-dire qu'ils critiquent les pratiques agricoles et agissent en vue de la promotion d'un système agroalimentaire mondial plus équitable et durable par la création d'un nouveau lien social transnational. D'ailleurs, un des auteurs avait utilisé auparavant une approche théorique des nouveaux mouvements sociaux pour dire que le CE remettait en question les institutions et les pratiques économiques, politiques et culturelles contemporaines de la globalisation (Murray et Raynolds, 2000 : 66). Dans le même sens, Hernández Castillo et Nigh

²² Nous distinguons mondialisation comme processus géographique et culturelle de mise en relation croissante et globalisation comme phénomène économique globalisant.

(1998) relie le CE à une critique culturelle de l'économie de signes²³ et associe la production agricole biologique à un mode de vie et à une identité autochtone au Chiapas. Quant à lui, Massing (2001 : 3) définit les mouvements antimondialisations par l'opposition commune aux relations commerciales et aux droits accordés aux corporations, ce qui lui permet de situer les « alternatives », telle la promotion de la responsabilité corporative ou du CE, au sein de ceux-ci. Comme nous l'avons vu, il est vrai que les slogans associés au CE furent présents lors des manifestations antiglobalisation de Seattle en décembre 1999 ou de Québec en 2001 et que des ateliers sont présentés sur le sujet à chaque Forum Social Mondial (ou européen). Toutefois, cette inscription dans l'altermondialisation ne doit pas être conçue comme un simple constat, mais plutôt comme un processus qu'il faut décrire et au sein duquel des transformations discursives et organisationnelles se manifestent dans le cadre de dynamiques de promotion et de résistance au sein des OCE.

3.2. La littérature empirique

On peut diviser ces études selon deux préoccupations générales, c'est-à-dire les études portant sur la production artisanale ou celles portant sur l'agroalimentaire. Deux facteurs généraux peuvent expliquer cette division : d'abord, les processus mêmes du CE (principes, organisation, etc.) sont différents pour les deux types d'activités et, ensuite, les réalités et les dynamiques introduites par ces deux types d'activités sont particulières, même si elles se rejoignent sur certains enjeux. Par exemple, dans le cas des études sur l'artisanat, l'une des préoccupations principales est celle de l'adaptation culturelle des biens aux marchés occidentaux par le rôle de « médiateur culturel » (*cultural broker*) joué par les OCE alors que cette question est beaucoup moins pertinente dans le cas de produits alimentaires standardisés, tel le café ou le sucre.

Avant d'aborder ces écrits, il est intéressant de mentionner un autre type d'études empiriques, celles-ci basées sur des expériences particulières d'individus ou d'organisations sous un mode autobiographique. Relativement aux expériences individuelles, deux livres sont intéressants, soit celui des fondateurs de Max Havelaar (Roozen et Van der Hoff, 2001), qui raconte sa mise sur

²³ Pour définir cette économie de signes, les auteurs mentionnent : « [...] the global economy is concerned as much with the production of signs, sign systems, and images as it is with the production of commodities » (Hernandez Castillo et Nigh, 1998 : 136)

pied en Hollande, et celui de Lecompte (2003), qui parle de l'expérience d'AlterEco et du développement de sa méthode d'évaluation des pratiques au Sud (monitoring). Ce qui est pertinent de noter est qu'ils défendent une vision du CE qui a été attaquée et utilisent cette tribune pour répondre à leurs détracteurs. Le second type de livres autobiographiques est celui produit par les organisations. Dans le cas qui nous occupe, Artisans du Monde (Fédération Artisans du Monde, 1999) et CIAP (Lizana, 2002) ont chacun écrit leur histoire officielle, pour leur 25^{ième} et 10^{ième} anniversaire respectivement.

3.2.1 La filière certifiée

La quantité de recherches s'étant intéressées à cette filière a explosé depuis quelques années. Alors que seulement quelques textes généraux étaient disponibles au tournant de 2000, en 2006 on compte un nombre élevé de thèses et de mémoires basés sur des études de cas ou des descriptions de la filière. Cette filière est d'ailleurs la mieux connue, puisque le café constitue toujours un produit phare et que l'artisanat périclité depuis quelques années²⁴. La présentation de la littérature sur le sujet peut être organisée en trois types d'études²⁵ : les travaux généraux qui traitent de la filière en général, l'analyse des liens entre le CE et la mondialisation et, finalement, l'évaluation des limites et obstacles à la pratique.

Les travaux généraux

D'abord, quant à l'étude générale de la filière, certains auteurs abordent sa mise sur pied (Roozen et Van der Hoff, 2001 ; Renard, 1996 ; Johnson, 2004). Par exemple, Johnson (2004 : 8) explique la naissance de Max Havelaar au Mexique, qui fut faite en collaboration avec la Hollande dans un contexte de crise du café : « La contribution à la création du premier label international de CE, le label Max Havelaar Hollande au milieu des années 1980, avec l'appui de Solidaridad [Mexique], a représenté une bulle d'oxygène au moment où la rupture des accords internationaux de café

²⁴ Par exemple, alors qu'auparavant Solidar'Monde vendait 60% d'artisanat pour 40% d'alimentaire, ces chiffres se sont inversés depuis quelques années.

²⁵ Au-delà de ces types de littérature, il existe aussi des textes plus descriptifs, mais qui sont de moindre intérêt selon nous. Par exemple, Ransom (2001) a produit une étude de cas sur quatre pays (café mexicain, café péruvien, banane guatémaltèque et cacao ghanéen), mais l'auteur ne va pas au-delà de l'aspect descriptif des procédés de fabrication, de commercialisation et d'état de marché, des données pouvant être utiles, mais qui sont rarement accompagnées d'une réflexion plus large.

produisait une crise des prix qui ne s'est momentanément apaisée que pour donner place à l'ALENA ». Toutefois, certains vont plus loin en liant la naissance même du CE à l'apparition de cette filière.

Elles [les coopératives de producteurs de café] s'orientent donc plutôt vers le commerce alternatif qui leur offre un meilleur prix. Il présente l'inconvénient, de par sa marginalité, de ne pouvoir absorber qu'un pourcentage minime de café proposé par les organisations de caféiculteurs. Leur demande de débouchés amène un groupe de militants du secteur associatif hollandais à chercher une manière d'insérer le café des petits producteurs sur le marché de la grande distribution : **le schéma du commerce équitable naît de cette manière en 1988** [nous soulignons] (Renard, 1996 : 179).

Cette prétention est d'ailleurs un élément qui provoque des malentendus entre les deux filières, l'intégrée se sentant peu reconnue pour le travail qu'elle a accompli depuis 50 ans lorsque les acteurs de l'autre se revendiquent comme fondateurs du CE²⁶.

Commerce équitable et résistance au marché

Mais au-delà des exposés sur l'origine ou des conflits entre filières, un des sujets importants d'analyse de la filière certifiée, et du CE plus généralement, est la question de l'inscription dans les marchés et les processus de résistance à l'économie néolibérale. Le document le plus complet et le plus intéressant sur ce sujet est la thèse de doctorat de Levelly (2004), portant par contre sur la filière intégrée où il étudie les tensions entre la résistance au marché et l'inscription en son sein. D'autres ont toutefois aussi abordé la question pour la filière certifiée, telle Renard (1996) qui a fait une étude de producteurs de café mexicains (ISMAM) et qui montre que les pressions des prix internationaux limitent fortement les initiatives de CE. Elle fait aussi le constat que le comportement des producteurs est associé à leur intérêt individuel de vendre plutôt qu'à un intérêt collectif à long terme et que le CE ne pourra se développer que s'il se lie à d'autres initiatives qui permettent d'améliorer les capacités organisationnelles et individuelles des producteurs (Renard, 1996). Cette question est aussi abordée par Waridel (2002) dans un mémoire qui porte sur le potentiel de résistance du CE au système néolibéral avec une étude de

²⁶ Par exemple, cet élément important pour la compréhension des tensions qui ont lieu en France actuellement entre Max Havelaar et certaines OCE tels qu'Artisans du Monde ou Andine.

cas de producteurs mexicains²⁷. La question de l'inscription du CE dans le marché (agricole) est ainsi porteuse d'une réflexion sur les obstacles et les stratégies propres à les surmonter. Par exemple, certains mentionnent que les problèmes sont liés aux inégalités de pouvoirs entre les firmes multinationales et les organisations de producteurs n'ayant pas accès à l'information et au crédit (Waridel, 2002 ; Murray et Reynolds, 2000). Cela amène certains, dans le cadre de leur réflexion stratégique, à prôner l'inscription du CE au sein de changements plus globaux en termes économiques, politiques et environnementaux (Waridel, 2002 : 142). D'autres recherches ont porté sur une analyse plus globale des possibilités de transformation des pratiques de CE, telle l'étude de Schreck (2002) sur le potentiel contre-hégémonique du CE par l'analyse des producteurs de bananes en République dominicaine. L'auteur en arrive d'ailleurs à la même conclusion que celle mentionnée auparavant, c'est-à-dire que le CE nécessite des changements globaux et des alliances plus larges avec d'autres mouvements afin d'actualiser son potentiel transformateur (Schreck, 2002 : 177)

Les limites et obstacles de la filière

La question de l'inclusion/résistance du CE au marché a d'ailleurs amené des auteurs à faire des études qui comparent la situation des producteurs inscrits dans le CE face à ceux qui en sont exclus. Par exemple, Parrish, Luzadis et Bentley (2004) mentionnent les effets positifs de ces deux types d'initiatives qu'ils jugent d'ailleurs complémentaires :

It [Fair trade] effectively connects smallholder's organizations to global market actors and influences the institutionalization of these relationships. Fair trade proved to be less effective in leveraging organizational benefits at the farmer level. (...) TechnoServe excels at reworking domestic institutions to the benefits of smallholders. It is adept at structuring strong organizations that motivate members to contribute meaningfully while ensuring organizational leaders work for the best interest of members. It demonstrate less effectiveness in extending market opportunities beyond established relationship and extending smallholder benefits beyond the confines of the coffee industry.

Cette réflexion a rapidement mené les auteurs à l'énumération des limites du CE. D'abord, certains ont ciblé les facteurs de réussite pour les producteurs inscrits dans le CE. Par exemple,

²⁷ Il serait intéressant de savoir pourquoi tant d'études portent sur le Mexique. Est-ce parce que c'est l'origine du label Max Havelaar, parce que l'imaginaire révolutionnaire du pays a été renouvelé par l'insurrection zapatiste ou parce que les réseaux universitaires sont fortement réseautés aux universités mexicaines?

Raynolds, Murray et Taylor (2004 : 118), dans leur étude de l'inscription de coopératives mexicaines de café, affirment que la réussite d'une participation dans le CE est reliée à trois conditions : « (i) prevailing political, economic and market conditions, (ii) the cultural, social, and economic characteristic of producers, and (iii) the internal organization of producer groups and their external links ». Ces éléments sont cruciaux, puisque le CE se revendique d'un appui aux organisations de producteurs marginalisés, alors que cette étude montre que celles qui y participent activement sont celles possédant certaines capacités et contacts établis à prime abord. Une limite mentionnée constamment est que les « producteurs de base » connaissent peu le CE et qu'ils l'associent fréquemment aux autres projets de développement ou d'aide (Schreck, 2002 ; Renner, 1998 ; Ronchi, 2002). Schreck (2002 : 182) affirme même que cette initiative apparaît plutôt comme un moyen d'évaluation et d'intégration d'organisations de producteurs au Sud par les ONG du Nord. D'ailleurs Rice (2000 : 43) avance qu'il serait naïf de concevoir le CE comme un mouvement social (*grass-root*), puisque qu'il est plutôt une conséquence de la réaction des producteurs du Sud à certains problèmes agricoles et nutritionnels auxquels ils font face. Une autre étude intéressante sur les tensions au sein du CE est celle de Beaucage (2000) qui analyse le potentiel de résistance de l'agriculture biologique (dont une certaine portion est inscrite dans le CE) face à la globalisation économique à partir de quatre cas mexicains, lui aussi. Bien qu'il n'étudie pas le CE en tant que tel, son texte est très pertinent : il y conclut que l'initiative de la production biologique est venue d'une nostalgie préindustrielle des classes moyennes du Nord (voir Roseberry, 1996) et que les producteurs du Sud ont adhéré au marché biologique sur la base d'un simple calcul coûts/bénéfices plutôt que dans l'optique d'une participation réelle et engagée dans la construction d'un espace de résistance. Ainsi, les impacts de la voie alternative devront, selon lui, être repensés, puisque l'intégration à de tels réseaux n'aurait pas produit de corrélations avec un changement social ou politique et que les raisons d'implication divergent grandement entre les acteurs. Finalement, à partir d'entrevues conduites auprès de producteurs mexicains, Johnson (1998 : 64-65) recense les limites du CE selon leur point de vue : la faible part de la production destinée au marché équitable, la position de force de l'importateur et le faible avantage des prix équitables dans un contexte de prix mondiaux élevés du café. Il conclut en affirmant que le CE est surtout utile lors de situations de crise des marchés, pour les producteurs en émergence et par la conscientisation des consommateurs du Nord sur les situations vécues par les producteurs du Sud (*Idem* : 65).

Ces critiques adressées au CE ont favorisé la multiplication d'études d'impacts auprès de groupements de producteurs afin de voir empiriquement ce qui peut être revendiqué en termes d'effets de la pratique dans les discours politiques. On peut noter certaines études, souvent faites par des OCE, qui sont plus promotionnelles que critiques envers la pratique. Par exemple, AlterEco a conduit une telle évaluation auprès de producteurs du Sri Lanka (AlterEco, 2002 : 80-82) et ses conclusions mentionnent que le CE a été nettement positif surtout en terme économique (revenus, crédit, formation, etc), mais aussi social par une valorisation de l'activité agricole en zone rurale. On y mentionne d'ailleurs à la fin de l'étude, dans une rhétorique intéressée, « qu'il ne reste plus qu'à augmenter les ventes », ce qui constituerait la seule limite du CE (*Idem* : 82). Toutefois, d'autres études d'impacts sont plus intéressantes et moins orientées vers une optique de promotion du CE. Des conclusions de ces études seront présentées dans une section suivante.

Sans revenir sur toute la littérature portant sur la filière certifiée, on peut conclure en affirmant d'abord qu'elle est la plus volumineuse, ce qui reflète d'ailleurs une certaine réalité du CE. Les conclusions abordent divers thèmes dont l'histoire de la filière, les défis à relever, les limites et obstacles à son développement ou les impacts sur les groupements de producteurs. Toutefois, l'élément le plus pertinent réside dans l'étude des tensions qui la traversent, d'abord en terme de conjonction d'un projet économique et politique, mais aussi en ce qui concerne les priorités parfois divergentes entre les OCE et les groupements de producteurs. Nous avons vu en effet que des auteurs ont mentionné que les motifs de participation dans le réseau de l'équitable différaient entre les membres, un élément aussi présent dans la filière intégrée. Aujourd'hui, nous considérons que l'on a besoin d'études en profondeur sur le sujet afin de mieux comprendre comment on réconcilie ces positions divergentes en vue de créer un mouvement commun.

3.2.2 La filière intégrée

Cette filière historique du CE est organisée autour de certains éléments qui gèrent son fonctionnement : les principes sont mis en place par des chartes ou des codes de conduite (engagement volontaire et auto déclaration), le statut des OCE est de type associatif ou

coopératif, les produits sont à la fois alimentaires et artisanaux, la majeure partie de la fabrication est assurée par les organisations de producteurs et les volumes d'échange sont faibles (Habbard, Lafarge, Peters et Vigriett, 2002 : 11). Elle se revendique d'être complètement équitable, c'est-à-dire que tous les acteurs sont des organisations collectives qui doivent respecter les critères établis, qui varient par contre entre le Nord et le Sud. Elle est aussi fondée sur la confiance envers les organisations qui importent les produits, puisqu'elles sont les seules à garantir le caractère équitable du produit et de la relation²⁸. Cette question est d'ailleurs à la source de débats dans le cadre de l'IFAT, qui vise une harmonisation des critères (Daviron, Habbard et Vergriette, 2002 : 6). On y a déterminé, par exemple, l'importance de l'auto évaluation certes, mais aussi du partage d'informations, de vérifications aléatoires annuelles par l'IFAT et de la création d'un comité de contrôle (*Idem* : 9). Par rapport à ces critères, on remarque aussi une certaine transformation depuis l'instauration du «Code de pratiques pour le CE» en 1995 jusqu'à la révision des critères en 2002 en passant par la rencontre d'Arusha en 2001.

Tableau 2 : Évolution des critères

Code de pratique, 1995	Standards d'Arusha, juin 2001	Standards, mai 2002
1-Engagement vis-à-vis du commerce équitable	1-Engagement vis-à-vis du commerce équitable	1-Création d'opportunités pour les producteurs économiques désavantagés
2-Transparence	2-Transparence et responsabilité	2-Transparence et responsabilité
3-Sujets éthiques	3-Paiement d'un prix équitable	3-Renforcement des compétences
4-Conditions de travail	4-Protection des enfants	4-Promotion du commerce équitable
5-Égalité d'accès à l'emploi	5-Situation des femmes	5-Paiement d'un prix équitable
6-Solidarité avec les communautés et les personnes	6-Conditions de travail	6-Amélioration de la situation de la femme
7-Souci pour l'environnement	7-Environnement	7-Conditions de travail
8-Respect de l'identité culturelle des producteurs	8-Renforcement des compétences de long terme, accès au marché	8-Environnement
9-Éducation et promotion	9-Promotion et campagne	

Source : Daviron, Habbard et Vergriette, 2002, p.7

²⁸ Cet élément est en train de changer avec l'introduction de la marque organisationnelle de l'IFAT qui se propose d'accréditer les organisations (voir : www.ifat.org)

Trois enjeux émergent de l'évolution de ces critères selon Daviron, Habbard et Vergriette (2002 : 7) : la nécessité de mieux les intégrer aux conditions de marché, reconnaître le rôle premier du consommateur et développer la question de genre et de préservation de l'environnement. On remarque, plus globalement, que la transformation des critères reflètent certaines problématiques rencontrées dont l'étranglement du marché, les problèmes relatifs à la détermination d'un prix équitable (surtout pour les produits autres qu'alimentaires) et l'impératif de transparence afin de consolider la légitimité de la filière. On voit globalement qu'elle est passée de considérations de principes vers des préoccupations liées à l'économie et à des opportunités concrètes pour les organisations de producteurs. Cette tendance est accentuée aujourd'hui avec la volonté de rapprochement avec les procédures de FLO telles que présentées à la rencontre de Quito en mai 2005.

La filière fait aussi face à des problématiques intéressantes. Par exemple, un des problèmes centraux de celle-ci porte sur la notion d'authenticité du produit et d'inscription dans les marchés occidentaux par la notion de médiateurs culturels (*cultural brokers*) développée par certains auteurs. Nous présenterons quatre types de textes : l'analyse d'OCE au Nord, les études d'impacts, l'étude d'organisations de producteurs et, finalement, la question des relations entre organisations de producteurs.

L'étude des OCE au Nord

La littérature sur ce sujet est d'abord composée de textes produits par certaines organisations qui ont écrit leur propre histoire. Par exemple, FINE a fait une étude sur l'état du CE en Europe en présentant les divers acteurs et leur part de marché respective (Krier, 2005), ce qui constitue un document descriptif utile pour donner un aperçu de la situation actuelle, mais qui n'aborde pas la description des dynamiques entre acteurs. Toutefois, ce document fait l'état de la recherche actuelle sur le CE et mentionne deux éléments importants : la quasi-absence d'études de genre et le CE local comme nouvelle phase d'évolution du mouvement (*Idem* : 6). Artisans du Monde en France a aussi publié un livre pour souligner ses 25 ans d'activités dans lequel on présente l'historique de l'organisation et certaines transformations et tensions auxquelles elle a fait face (Fédération Artisans du Monde, 2002). Ce type de document est intéressant pour obtenir le point de vue de l'organisation sur sa propre évolution, mais laisse tout de même peu de place aux

problématiques générales, puisqu'il constitue aussi un document de promotion. Ce qui va nous intéresser, ce sont plutôt les études d'organisations qui posent certaines problématiques auxquelles font face les acteurs de la filière intégrée.

Littrel et Dickson (1999) font une revue de la littérature existante sur les OCE en mentionnant les thèmes qui y sont abordés. D'abord, il y a des textes pertinents sur la culture organisationnelle, sur les stratégies entrepreneuriales et sur la performance des petites entreprises. Un élément pertinent est l'idée qu'elles avancent que la forme collective de travail amène certains défis : les structures organisationnelles qui sont souvent peu familières aux membres et l'importance des relations de types interpersonnelles venant impacter la production. Plus globalement, dans le cadre des recherches recensées sur les OCE, trois thèmes nous sont apparus intéressants : les dynamiques d'adhésion des militants aux OCE, les processus de décision au sein de celle-ci et l'analyse des modèles organisationnels adoptés.

D'abord, en ce qui concerne l'adhésion des militants, l'étude coordonnée par Poncelet (2005) porte sur ce processus chez les Magasins du Monde belges. Ces auteurs ont relevé les motivations de l'engagement des bénévoles :

Trois raisons majeures permettent de comprendre l'adhésion des bénévoles au mouvement des Magasins du Monde. D'abord il y a les raisons morales, qui mettent en avant soit la responsabilité historique de la Belgique et de l'Occident par rapport à la misère du monde soit un certain devoir moral d'aider les plus démunis. Puis, il y a les raisons personnelles liées au parcours biographique des bénévoles : l'engagement permet pour une série de personnes de reconstruire un réseau relationnel ou de retrouver une certaine utilité. Enfin des raisons plus politiques, liées à la défense d'une cause collective (Poncelet, 2005 : 6).

Les éléments ciblés par cette recherche sont très intéressants, car ils accordent une grande importance à un triple aspect de ce processus d'inscription : les questions de socialisation, de moralité et de politique. Toutefois, ils n'abordent pas les questions de la dynamique concrètes d'inscription des militants dans l'organisation, une relation à double sens plutôt qu'une simple adhésion devant être justifiée ou rationalisée. L'autre type d'étude des OCE est celui qui touche les processus organisationnels. Par exemple, en Grande-Bretagne, Davis et Crane (2003 : 87) ont analysé le processus de prise de décision éthique au sein de *Day chocolate* en mentionnant que la

figure du producteurs servait de rideau moral qui permet de résoudre les dilemmes et contradictions éthiques :

One important issue relating fair trade is the existence of an obvious overriding aim to help developing-world producers. Many ethical issues are held as relatively less intense in comparison to the plight of developing world farmers. (...) Ethical dilemmas at Day were repeatedly resolved by expressing their overriding commitment to the farmer.

Cet élément est particulièrement pertinent puisqu'il porte sur les questions de l'éthique à distance et des représentations des partenaires, qui constituent un médium important de mise en relation avec les partenaires dans un cadre transnational.

Finalement, certaines personnes se sont intéressées à la question du statut que prennent les organisations de CE. Ceux-ci ne sont évidemment pas garants de démocratie ou de transparence, mais d'autres questions plus vastes se posent, dont celles relatives aux déséquilibres des critères organisationnels du CE entre le Nord et le Sud. Une auteure a traité directement de cette question dans le cadre de son mémoire de maîtrise à partir de l'étude de cas d'un modèle coopératif au Nord, *Equal Exchange* aux États-unis (Tadros, 2002). Elle présente sa problématique ainsi :

En effet, la forme coopérative –ou toute autre forme d'organisation collective liée à l'économie sociale– n'est pas une caractéristique obligatoire pour les organismes du Nord oeuvrant dans la commercialisation de produits équitables. Cependant, la forme d'organisation démocratique, coopérative ou associative, est imposée aux petits producteurs de café situés dans les pays du Sud. Il existe donc une asymétrie importante entre les exigences du mouvement face aux acteurs du Nord et celles imposées aux acteurs du Sud (Tadros, 2002 : VI).

Cette question de l'asymétrie des critères organisationnels entre les OCE et les groupes de producteurs a une importance manifeste puisque certaines formes d'organisation sont privilégiées par les OCE et font partie d'un imaginaire collectif du mouvement (les coopératives de producteurs en étant une figure centrale) parfois éloigné de la réalité du terrain et des difficultés du travail collectif. Aussi, cette question reste très peu abordée au Nord où les OCE se tournent de plus en plus vers les circuits conventionnels de distribution qui sont loin de respecter ces critères organisationnels imposés aux producteurs.

Au-delà de cette question, l'étude la plus importante sur les OCE est celle de Littrell et Dickson (1999) qui ont analysé la problématique de la commercialisation de biens artisanaux (qualifiés de biens culturels) au sein du marché nord-américain. Elles ont ainsi évalué les diverses stratégies et problématiques rencontrées par ces organisations, dont la question de l'adaptation culturelle des biens artisanaux et les questions relatives à la responsabilité sociale des entreprises. Leur travail s'appuie sur un terrain conduit au sein de quatre OCE, deux organismes d'appui aux artisans du Sud, ainsi que trois groupes de producteurs guatémaltèques²⁹. Ces études de cas sont intéressantes puisqu'elles se penchent sur des problématiques liées à la culture organisationnelle et qu'elles donnent un portrait des types d'OCE qui existent. De plus, elles posent certaines problématiques centrales auxquelles font face les OCE : les tensions entre les valeurs et la professionnalisation et les façons d'engager le dialogue avec les partenaires. Elles nous soulignent certaines initiatives qui tentent de résoudre ces problèmes par des moyens originaux tel le *Global Dialogue*, mais aussi des cas d'échec que représente le cas de *Pueblo to People*.

Toutefois, il existe aussi une littérature qui s'est penchée directement sur Artisans du Monde. D'abord, le document le plus complet est un mémoire fait par LeGardeur (1988) dans lequel, en tant que militante de l'organisation conduisant une recherche-action, elle produit une étude descriptive de l'histoire de l'organisation, des types de militants, des activités mises en place et de la relation aux producteurs. D'autres travaux d'étudiants s'intéressent plutôt aux cas de boutiques/associations locales particulières. Par exemple, Chaut (2003) aborde la question de la réception des clients dans une boutique de Strasbourg à partir du dilemme de l'accueil positionné entre une hospitalité, qui conserve l'autre dans son altérité, et une solidarité, qui est basée sur un dialogue entre égaux. Elle parle des dynamiques au sein de l'association locale qui soutiennent sa volonté de se qualifier de « boutique pas comme les autres ». Un second mémoire porte plutôt sur une boutique du Vieux Lyon dans le cadre d'une ethnographie de l'organisation qui traite des questions de la reconstruction de liens économiques par l'engagement associatif, par la volonté de création d'une nouvelle éthique et par l'élaboration d'un projet économique ancré dans la politique (Lagalle, 2003) . Finalement, il existe aussi une thèse qui aborde une question plus générale que l'on retrouve au sein du mouvement de CE, c'est-à-dire les tensions entre une inscription dans le marché et une action s'affirmant contre le marché (Levelly, 2004). L'auteur en

²⁹ Voir l'annexe 1 pour une synthèse des études de cas.

arrive à une conception du CE considérée comme soumise à des pressions économiques et institutionnelles face à des volontés de résistances au marché, deux pôles qui s'accordent par un compromis dans l'action (*Idem* : 89). Ces études portent sur des questions pertinentes, mais nous avons noté qu'il en manque sur les dynamiques générales du réseau incluant les niveaux nationaux et locaux. De plus, Artisans du Monde est passée par un processus de transformation identitaire porteur de tensions au cours des dernières années, ce qui n'est pas traité dans ces études de cas. Finalement, nous notons que l'on fait peu de cas de l'inscription d'Artisans du Monde dans le mouvement de CE à la fois aux niveaux national et international, une question qui est centrale dans le développement de l'organisation.

Les études d'impacts

On note, depuis 2000 environ, une multiplication des études d'impacts. Selon le Jones et Bayley (2000 : 23), cela est lié au besoin de confirmer/infirmier les discours du CE :

There is a growing awareness that statements about the benefits of fair trade are often being made without rigorous baselines in place or the necessary downstream data-beyond the anecdotal- to demonstrate how benefits are distributed and how (or whether) this leads to positive development impacts at local level.

Ainsi, le besoin de mener ce type d'études est lié à un manque de données empiriques qui pourraient alimenter le discours et la crédibilité des OCE et à un désir d'évaluer les pratiques afin de mettre sur pied de meilleurs systèmes d'évaluation :

Producers may have an interest in developing monitoring systems both to improve management of their enterprise and to assess the extent to which non-commercial objectives are being attained. (...) Poverty focused impact assessment is necessary to judge the relative effectiveness of using donor resources to support FT compared to alternative uses if these resources to improve livelihoods and reduce poverty (*idem* : 23).

Une première étude qui donne une bonne vision périphérique de ce champ d'investigation est celle de Mayoux (2001) qui développe une nouvelle méthode d'évaluation des impacts en se basant sur certaines études existantes. Dans sa revue de littérature sur le sujet, elle présente les méthodologies de quelques études dont celles faites sur le café tanzanien et le cacao ghanéen (Jones et Bayley, 2000), celle sur l'organisation Kuapa Kokoo au Ghana (Twin/Kuapa Kokoo, 2000), celle d'Oxfam faite auprès de 18 partenaires (Hopkins, 2000), celle de NRET dans divers pays dont le Mexique, l'Ouganda, l'Équateur, le Brésil et le Pérou (2000) et, finalement, elle

s'appuie sur des entrevues exploratoires conduites en Inde et au Bangladesh. Lors de la synthèse des résultats de ces études, l'auteure mentionne les impacts du CE en fonction des domaines touchés. Par exemple en termes de revenus, elle avance qu'il a sauvé certaines entreprises agroalimentaires lors de crises et, dans le domaine de l'artisanat, il a fourni un travail productif complémentaire à une agriculture souvent moribonde. Elle mentionne aussi qu'il a amélioré l'éducation et la santé des participants et que cela a contribué au développement de nouvelles habilités et à un certain *empowerment*. Finalement, le CE aurait facilité l'intégration au marché en permettant l'obtention de plus d'informations sur son fonctionnement. Toutefois, elle avance aussi certaines limites : les disputes internes au sein des organisations de producteurs sur la notion de salaires équitables, l'absence des plus pauvres dans le circuit, l'appui à des organisations déjà structurées, la persistance des iniquités de genre dont la double charge à laquelle les femmes font face et, finalement, une certaine dépendance des producteurs envers les OCE. Une autre revue de littérature sur le sujet est celle de Cary (2001 : 89) qui souligne d'abord un problème important de l'évaluation : ce sont les producteurs les plus organisés qui risquent de mieux rencontrer les critères, alors que le CE affirme appuyer les plus désavantagés. De plus, il mentionne l'élément qui ressort systématiquement des études. C'est-à-dire la conscientisation au niveau de l'organisation, en plus des éléments positifs du travail collectif en terme de relation de pouvoir face aux intermédiaires, de l'effet d'entraînement à la hausse des prix équitables sur le marché local et des relations de confiance qui se développent entre OCE et organisations de producteurs (Cary : 92-96). Toutefois, il mentionne lui aussi les obstacles du CE, tels que les disparités entre groupements de producteurs, les phénomènes de bureaucratisation au sein des organisations de producteurs, l'absence de réel contrat à long terme, le développement d'îlots régionaux de prospérité plutôt que de dynamiques de développement local et l'absence d'impacts réels sur la situation des femmes (*Idem* : 96-99). Arrêtons-nous brièvement, dans les pages qui suivent, sur quelques études d'impacts concernant les secteurs agroalimentaire et artisanal. Elles nous informent sur des cas d'organisations particulières de producteurs.

La quasi totalité des études d'impacts menées dans le domaine alimentaire montrent que les éléments bénéfiques principaux du CE se manifestent plutôt en termes qualitatifs que par l'augmentation des revenus ou l'introduction de dynamiques de développement local (Renner, 1998, Poncelet, 2005 ; Ronchi, 2002 ; Cary, 2001). Toutefois, chacune de ces recherches amène

des idées particulières relatives au cas étudié qui peuvent être intéressantes. D'abord, Renner (1998 : 87-90) a évalué les impacts économiques, sociaux et environnementaux de la pratique de producteurs thaïlandais en plus de les comparer aux producteurs conventionnels. Ses conclusions montrent que les effets sociaux et environnementaux étaient positifs en terme d'éducation, de santé et pour l'usage restreint de produits chimiques. Un élément intéressant de son texte est qu'il met de l'avant que, bien que le CE soit une alternative viable à l'agriculture conventionnelle, les fermes des producteurs équitables sont de taille plus importante, que leurs revenus autres qu'agricoles sont plus importants et qu'ils étaient plus dépendants des financements externes (*Idem* : 95). Un autre élément d'impact mentionné par certains est l'idée de l'importance plus grande des impacts organisationnels que celle des effets de revenus. Toutefois, bien que le prix plus élevé permette souvent de survivre à des crises, telles celles ayant secoué le secteur coopératif au Costa Rica analysé par Ronchi (2002). Milford (2004 : 63), sans parler d'effet prix directement, mentionne aussi l'importance des marchés alternatifs, tel que le CE ou le biologique, dans l'intégration au marché, le premier étant alors vu comme une subvention par la prime qui permet l'intégration. Toutefois, cette étude démontre que le CE, tel que pratiqué par FLO, appuie généralement les coopératives déjà établies :

But FLO never enters a new area and takes the initiative to start a new cooperative for particularly poor people, nor do they intervene actively to help a co-operative that is weak and unable to satisfy their requirements. They only accept co-operatives that are already strong and functioning successfully, that ideally are already managing processing and export procedures, and where democracy is strong and member participation is high (Milford, 2004 : 66)

Une autre recherche intéressante est celle coordonnée par Poncelet (2005) auprès des Magasins du Monde en Belgique et de quatre groupes de producteurs au Costa Rica, au Ghana, en Tanzanie et au Nicaragua pour la production de bananes et de café. Les conclusions mettent l'accent sur les effets relatifs au capital humain, c'est-à-dire en termes de connaissance, de nouveaux savoirs faire ou de capitaux sociaux qui réfèrent à l'inscription dans des réseaux, alors que les impacts en termes de capitaux physiques, naturels et financiers sont souvent plus variables et difficiles à isoler. Jones et Bayley (2000) ont aussi abordé les filières du cacao (Ghana) et du café (Tanzanie) par une analyse de la chaîne de production, du milieu de vie et de la soutenabilité, ainsi que de l'efficacité de l'impact du CE. Ils ont eu des conclusions similaires aux autres études au sens où les améliorations les plus importantes se formulent en termes *d'empowerment* et de renforcement

organisationnel³⁰. L'élément particulier de cette recherche se situe plutôt dans les tensions qui y sont relevées. D'abord entre une définition du CE, basée sur l'altruisme et le développement face à un standard commun à tous, et le besoin de coopération entre OCE face à la réalité d'un marché en forte compétition (Jones et Bayley, 2000 : vi).

Ces analyses de la filière certifiée posent des questions qui sont également pertinentes eu égard à la filière intégrée. À prime abord, par contre, ces deux filières ont aussi des différences qui sont relevées par certains auteurs. Par exemple, Ronchi (2002 : 24) aborde le cas de Coocafé en mentionnant qu'alors que les critères de FLO mettent de l'avant des standards minimaux les OCE, situées hors des processus de certification, ont été plus loin par l'apport de formations et de support pour l'organisation et les neufs coopératives de base. La différence entre ces deux filières au regard de la réalité des producteurs est aussi soulignée par Jones et Bayley (2000 : 2) :

One important point is that handicraft may in some case target poorer groups than smallholder export crop producers will tend to be. There isn't therefore a limit to the extent to which general conclusions about the impact of the FT movement as a whole can be drawn from the case studies (...)

Cary (2001) parle de l'intérêt d'étudier l'artisanat, puisque les rapports au sein de cette filière sont moins impersonnels et que les produits artisanaux ont une histoire propre. Toutefois, les études d'impacts pour les producteurs d'artisanat sont beaucoup moins nombreuses que celles portant sur les produits agroalimentaires, mais nous verrons certains éléments de conclusions pouvant être pertinents.

L'une des études d'impacts les plus complètes sur l'artisanat est celle qu'a menée Artisans du Monde auprès de 500 personnes et de 19 organisations pour évaluer ses 25 ans de pratique (Mestre et al., 2002). Cette étude a introduit plusieurs éléments intéressants, dont l'idée que le prix « juste » ne serait pas toujours au centre de la relation, mais aussi une façon intéressante d'aborder la typologie des organisations de producteurs d'artisanat. On y fait d'abord une distinction entre artisans professionnels et producteurs marginalisés : alors que pour les premiers

³⁰ Il est toutefois important de soulever que certains mentionnent que le CE n'est pas une garantie de bon fonctionnement organisationnel, puisqu'ils ont observé des coopératives ayant des problèmes de participation ou de dépendance (Milford, 2004 : 66).

les impacts positifs se mesurent en termes d'accès à de nouveaux marchés et de possibilités d'investissements, pour les seconds, les effets se font plutôt sentir dans l'accès à un métier et la possibilité de prendre en charge les minimums vitaux, ce qui a une incidence sur la dignité. De façon plus générale, on mentionne que, pour tous les artisans, le CE a permis une certaine professionnalisation des pratiques et la valorisation des personnes par l'accès au revenu et aux contacts avec l'extérieur. Et, on y aborde un élément qui était souvent mal compris dans le réseau Artisans du Monde: celui des organisations faïtières et de leur rôle de plus en plus important, dont la multiplication de l'intermédiation dans les relations avec les artisans. On affirme que ces organisations ont pu être consolidées dans le cadre de la relation équitable et qu'elles constituent un atout pour les producteurs plutôt qu'un nouvel intermédiaire problématique (malgré que ce soit parfois le cas). Finalement, si l'étude d'impact cible certaines réussites du CE, surtout en termes qualitatifs et organisationnels, elle mentionne aussi les limites et les questions ouvertes dont la plus importante est l'absence de lien entre le CE et les dynamiques de développement local. Les auteurs soulignent que ce problème, difficile à expliquer, peut favoriser la création d'îlots de richesse au sein de la communauté par l'appui aux organisations les plus solides à prime abord. Une étude d'impact faite à Calcutta vient d'ailleurs corroborer cette conclusion (Durnez, 2004) où on montre que le CE n'a eu aucun impact régional, que les différences de rémunération n'étaient pas significatives et que les conditions de travail étaient loin des standards reconnus. Par contre, on y découvre que les structures étudiées étaient plutôt démocratiques et transparentes et que l'on facilitait l'intégration des plus marginalisés. Comme plusieurs autres, ce texte met l'accent sur le développement des capacités comme élément d'impact majeur. Finalement, une dernière étude portant sur l'artisanat est celle de Cari (2001) qui a fait un mémoire sur Sira-Kura au Mali. Sa conclusion la plus intéressante est que l'artisanat fait face à un problème fondamental, c'est-à-dire que les artisans ont un comportement individualiste, lié à la protection de la création artistique et à la volonté de protéger leur travail, face aux bénéfices du travail collectif en termes d'accès au marché international. Cette question est fondamentale dans la différenciation entre les filières certifiée et intégrée, puisque les producteurs agricoles ne sont pas des artistes qui cherchent à protéger des créations, tandis que les artisans sont pris entre une représentation d'eux-mêmes comme artistes, créateurs de pièces uniques -quoique reproduites ensuite- et comme producteurs devant s'associer pour commercialiser leur produit et mettre en commun leurs habiletés. Par contre, la question des limites à la volonté de commercialisation

collective peut aussi se retrouver dans la filière certifiée, par exemple en termes de production de qualité variable selon chacun (Lemay, 2004 : 77), mais cette question reste prégnante surtout dans le monde artisanal, comme l'a montré le cas de CIAP.

L'étude des organisations de producteurs

Au-delà des études d'impacts de la pratique sur les organisations de producteurs, il y a aussi toute une littérature ethnographique sur celles-ci. Dans la revue des écrits sur le sujet, nous avons relevé deux thématiques générales : la question des dynamiques organisationnelles et celle de l'adaptation culturelle de la production artisanale aux marchés occidentaux.

D'abord, l'étude des dynamiques organisationnelles d'organisations de producteurs et leur lien avec le CE est de taille relativement limitée. Une première est celle de Collinson et Leon (2000) auprès de Maquita (MCCH) en Équateur qui commercialise le cacao en plus de l'artisanat. Les auteurs montrent que cette organisation a atteint une réussite économique réelle, malgré un contexte équatorien difficile, ce qu'ils associent aux préoccupations des gestionnaires qui combinent bien l'éthique et le commercial et au fait que le marché du cacao est bien organisé et possède peu de substituts à la consommation (*Idem* : 4-5). Toutefois, ce cas est particulier puisque cette organisation s'inscrit plus dans le commerce éthique, la commercialisation équitable ne représentant qu'une faible part de ses ventes. Le cas présenté par Collinson, Burnett et Agreda (2000), portant sur la commercialisation de noix du Brésil au Pérou par l'organisation Candela, introduit aussi des conclusions intéressantes quant à la reconnaissance des organisations faïtières. Les auteurs montrent que Candela a su profiter des primes du CE, mais qu'elle n'offre pas un prix plus élevé à ceux qui récoltent la noix et que ces derniers ne la reconnaissent pas comme une organisation de CE, mais plutôt comme un bon client. Par contre, Candela propose le meilleur crédit du secteur aux cueilleurs (*castaneros*) et son activité a amené les autres entreprises de la région (Madre de Dios), qui se plaignent de compétition déloyale par ailleurs, à améliorer leurs pratiques (*Idem* : 27-28). Relativement aux limites auxquelles font face les organisations de producteurs, Page-Reeves (1998) mentionne certains problèmes rencontrés par les fabricants de vêtements boliviens, telles l'incapacité d'adaptation des produits, les contraintes du marché de l'équitable offrant à peine plus que plusieurs importateurs, les rivalités locales entre groupes de producteurs et ONG, ainsi que la dépendance créée par un marché

équitable subventionné (et ce, bien qu'il ait permis une certaine mobilisation des producteurs les plus pauvres).

Quant à l'adaptation culturelle des produits, Littrel et Dickson (1999 : 11) soulignent que la problématique principale à laquelle font face les artisans est le manque de connaissance des marchés du Nord, ce qui nécessite cette adaptation, un rôle joué par les OCE qu'elles catégorisent de médiateurs culturels (*culture brokers*). Cet élément pose aussi celle de l'authenticité des produits face au besoin de leur insertion dans le marché. Elles formulent le problème ainsi :

Artisans have long adopted new technologies and initiated new ideas in product design. However, as craft producers expand to markets outside their communities, change in work patterns, gender roles, quality and aesthetic criteria, and methods for teaching and learning hold tremendous potential to scientifically affect how artisans carry out their work and the product they produce. (*Idem* : 12)

Cette question de la médiation a donc un effet sur les dynamiques organisationnelles, une question traitée par les études de cas les plus importantes sur le sujet, l'étude de cas multiples coordonnée par Grimes et al. (2000). Elle est intéressante, à la fois parce qu'elle s'ancre dans une perspective plus anthropologique que gestionnaire et puisque la problématique étudiée se fait dans une optique plus large d'interactions et de croisements entre les situations locales vécues par les artisans et leur inscription au sein du marché capitaliste, dans une logique de négociation entre tradition culturelle et nécessité d'adaptation marchande (Grimes et Milgram, 2000 : 4). Les études de cas produites sont faites à partir de terrains conduits dans différents pays (Népal, Mexique, Guatemala et Philippines) relativement aux questions de l'inscription/résistance à la pénétration du marché et de la production/commercialisation de produits artisanaux comme véhicules exprimant l'ethnie, les opinions politiques et l'identité de genre (*Idem* : 30). Les auteurs cherchent à reconstruire par le bas les processus d'économie politique qui participent à la construction des systèmes à partir d'une perspective centrée sur l'acteur (*Idem* : 4). Elles mettent aussi en relief les problèmes liés à l'action de consommateurs recherchant des produits exotiques et qui s'inscrivent dans une «croisade morale» en faveur des producteurs d'artisanat (généralement des femmes) (Nash, 2000 : 175). Dans la conclusion de l'étude, Nash (2000 : 179) apporte certains éléments positifs de la pratique du CE qu'elle situe dans l'œcoumène global

d'hybridation culturelle et comme pratique ayant un potentiel de mobilisation et de création d'un sentiment de communauté chez les personnes les plus vulnérables³¹.

De manière générale, ces études de cas introduisent des éléments pertinents pour la compréhension des organisations de producteurs. Le thème central du livre, la question de la négociation de l'authenticité des biens culturels, porte en fait sur la signification de l'idée de tradition artisanale. On nous montre que cette tradition doit être négociée et qu'elle comporte plusieurs éléments dont les aspects graphiques, techniques et les matières utilisées. Un autre thème est celui du rôle des organisations faïtières qui agissent, avec des membres d'OCE, comme médiateurs culturels permettant l'adaptation des produits aux marchés occidentaux par un processus de négociation et de formation. Ensuite, on remarque la place que prend la recherche-action dans ces études, plusieurs auteurs étant impliqués auprès des organisations et réfléchissant à la fois sur le dialogue entre membres d'OCE et organisations de partenaires, mais aussi sur le rôle du chercheur dans cette conversation. Un autre aspect intéressant est celui de la présence de mouvements sociaux dans l'environnement des organisations de producteurs,. Cela est illustré par le cas de la présence zapatiste ayant influencé l'engagement politique et la rappropriation identitaire des femmes de l'organisation étudiée par Eber (2000). Finalement, la dernière question est celle de la compétition entre organisations de producteurs qui est liée aux structures asymétriques du marché où les opportunités de commercialisation sont limitées.

Le concept le plus intéressant de ces études de cas reste cependant l'idée de médiation culturelle de la production, une idée qui pourrait être amplifiée pour y inclure la négociation des projets collectifs qui participent à la définition du CE dans la sphère transnationale. D'autres études ont d'ailleurs abordé cette question. Par exemple, Carruthers (2001 : 359) a étudié l'art folklorique mexicain équitable en l'inscrivant dans le cadre des mouvements paysans et du développement durable dans un acte de rappropriation de la localité et d'hybridation culturelle entre les consommateurs éthiques du Nord et les communautés locales productrices d'artisanat, dans le cadre d'un capitalisme postmoderne. Cette perspective rejoint d'ailleurs des préoccupations à développer dans les recherches futures, soit la question de la mise en relation d'activités localisées dans des contextes culturels, historiques et socio-économiques différents et, au-delà de

³¹ Voir annexe 2 pour un tableau synthèse des études de cas.

la rhétorique mobilisatrice du CE, la question des dynamiques entre les partenaires qui s'appuient sur des processus de traduction et de négociation.

Les relations entre partenaires dans l'espace transnational

Cette question, et celle plus large des relations concrètes entre les acteurs du CE, ont été abordées par certains auteurs qui offrent des pistes de réflexion et des résultats pertinents. Par exemple, certains commencent à se questionner sur les dynamiques et les rapports de pouvoir entre les acteurs (Molina, 2002 ; Tadros, 2002 ; Grimes et Milgram, 2000 ; Raynolds, 2002), alors que d'autres ont produit des éléments de réflexion explorant l'inscription de cette pratique dans un espace de résistance à la globalisation (Beaucage, 2000 ; Nigh, 1997 ; Hernández-Castillo). Cette section sera consacrée à la revue des études portant sur les relations transnationales entre partenaires, plus particulièrement sur quatre types de limites aux partenariats transnationaux identifiées dans les écrits recensés : systémiques, institutionnelles, motivationnelles et politiques.

Les limites systémiques

La première limite à la construction d'un partenariat égalitaire dans le cadre d'une relation équitable est systémique, c'est-à-dire qu'elle porte sur la structure du marché. Celui-ci offre peu de débouchés au Nord, ce qui induit des dynamiques de compétition et parfois de tensions entre organisations de producteurs. De plus, son accès est régulé, par la certification ou l'adhésion aux organisations internationales, un processus contrôlé par les OCE déjà existantes. Certains auteurs ont relevé ces éléments, par exemple en parlant de l'établissement des critères :

As explained previously, quality standards are dictated by consumers and retailers through importers, to producers. Even for the fair trade markets, producers must meet exportable quality expectations. In the case of bananas, meeting the expectations remains a critical challenge for small farmers. Many of the cosmetic requirements can be met much more easily when fields are equipped with cable systems to transport the harvested fruit, but such technological economies of scale are beyond the reach of small-scale producers whom fair trade is intended to support (Schreck, 2002 : 168).

D'autres ont plutôt mentionné le déséquilibre entre les moyens à la disposition des producteurs et les éléments demandés par les critères. Par exemple, Renard (1996) avance que le marché du CE est déséquilibré, puisque son accès n'est pas égal pour tous les producteurs, les détenteurs actuels

de licence possédant un avantage sur les candidats et ils profitent parfois d'une relation inégale pour imposer leurs conditions, telle que la condition d'achat de café équitable à une quantité similaire à celle du café conventionnel. Finalement, la dernière limite systémique mentionnée est celle de la distance et de la méconnaissance conséquente des partenaires. Garza et Trejo (2002 : 25) donnent un exemple :

Alors que pour le second cas, quelques années auparavant on accepta la Unión de Ejidos Otilio Montaña dans le registre de FLO même si cette organisation dépendait complètement du Gouvernement mexicain pour son fonctionnement (elle n'était pas indépendante) et en plus, elle appartenait à une centrale (SOCOMA) qui appuyait la formation de groupes paramilitaires dans la région Nord du Chiapas par l'intermédiaire d'un groupe appelé Paz y Justicia. Ce second cas provoqua une campagne de dénigrement de tout le commerce équitable qui aurait pu être évitée avec une simple consultation des organisations mexicaines qui connaissaient depuis longtemps les antécédents négatifs des dirigeants et du fonctionnement de cette organisation [traduction libre].

Les limites institutionnelles

Ces limites systémiques, difficiles à corriger, sont doublées d'obstacles institutionnels à la construction d'un mouvement transnational. En effet, les acteurs du CE ont instrumentalisé certaines asymétries telles que les responsabilités de chacun. Schreck (2002) développe un tableau qui identifie cette répartition des responsabilités entre chaque acteur dans la commercialisation de bananes équitables en République dominicaine et illustre les déséquilibres.

Tableau 3 : La distribution des responsabilités dans la filière équitable de bananes en République dominicaine

Qui	Responsabilité	Quoi	Comment
Producteurs	Oui, appliquée	Critères de production	Inspection
Exportateurs	Oui, plus ou moins appliquée	Critères en accord avec l'importateur	Faible, mais FLO peut retirer la permission
Envoi	Non	Aucun	Aucun
Importateurs	Oui, peu appliquée	Critères de FLO	Contrat légal, mais pas toujours appliqué
Murissage	Non	Aucun	Aucun

OCE	Oui, appliqué	Licence de Ce et inspection	Beaucoup d'autoévaluations
Détaillants	Plus ou moins de responsabilités, pas appliquée	Vend les bananes	Aucun, participation volontaire
Consommateurs	Plus ou moins de responsabilités, pas appliquée	Achète les bananes	Aucun, choix individuel

Source : Tiré de Schreck (2002 : 189)

Bien que cet exemple porte sur la filière certifiée, on observe ce même type d'asymétrie au sein de la filière intégrée. Par exemple, alors que les centrales d'achat peuvent remettre en question la relation avec un partenaire qui ne respecterait pas les critères établis, les organisations de producteurs n'ont aucun contrôle ou possibilité d'action, autre qu'informatif et basé sur la bonne volonté, pour le respect de ces mêmes critères par les réseaux d'importation ou de distribution. Par exemple, Artisans du Monde s'est donné une charte de critères qu'elle désire respecter, mais celle-ci relève plutôt de la bonne volonté que de la possibilité coercitive ou de contrôle mutuel, tel que le démontre le peu de cas fait des critères environnementaux à la Fédération nationale. Tadros (2002 : 66) mentionne d'ailleurs, à partir d'une étude portant sur l'OCE américaine *Equal Exchange* qui avait décidé de se donner volontairement une organisation coopérative, que cette asymétrie est potentiellement créatrice de problèmes, mais que l'initiative d'*Equal Exchange* a permis de les atténuer par la mise en place au Nord de valeurs « imposées » par le CE aux producteurs du Sud, ce qui rétablit en partie, ne serait-ce que symboliquement, les asymétries mentionnées.

Les limites motivationnelles

La troisième limite pour le renouvellement du partenariat Nord-Sud réside dans les dissonances motivationnelles d'intégration au mouvement entre producteurs et OCE : « There is also a need for greater awareness of cultural diversity and consequently, the likely differences in values between consumers who wish to be ethical and producers and workers they seek to support and the values the latter might hold » (Tallontire, Rentsendorj et Blowfield, 2001 : 27) . Dans une revue de littérature sur la question, Raynolds (2002) mentionne les études de Renard (1996) et de Tallontire (2000) qui affirment que les producteurs intègrent le réseau pour des raisons similaires à celle de la voie « conventionnelle » et qu'ils ne partagent pas nécessairement la vision qu'en ont

les OCE. Nigh (1997 : 428) a aussi tenté de situer l'internationalisation des principes de l'agriculture biologique entre une philosophie partagée par les producteurs et un simple «opportunisme marchand». Finalement, Beaucage (2000 : 15) étudie le potentiel de résistance de l'agriculture biologique et équitable face à la globalisation et il conclut que les producteurs du Sud ont adhéré à ce marché sur la base d'un simple calcul coûts/bénéfices plutôt que par le désir d'une participation politique réelle et que l'intégration à de tels réseaux n'a pas produit de corrélations avec un quelconque changement social ou politique. Cette divergence quant aux motifs de participation n'empêche absolument pas la construction d'un mouvement commun, puisque dans tous les mouvements sociaux les individus et groupes adhèrent selon des motivations qui varient beaucoup. Le problème dans le cas du CE est que cette limite s'inscrit dans d'autres plus vastes telles que les relations systémiques de pouvoir, les obstacles institutionnels, mais aussi l'origine et la construction du discours autour du CE.

Les limites politiques

Ce dernier point constitue d'ailleurs la quatrième limite, c'est-à-dire la dissonance et les rapports de pouvoirs en terme de discours qui construisent le CE. En effet, on remarque que ces définitions tiennent leurs origines principalement du Nord, malgré des initiatives de dialogue dans les dernières années, principalement au sein de l'IFAT :

The manner in which fair trade initiatives are implemented can be described as top-down. For instance, the groundwork for fair trade initiatives was outlined by activists who are perhaps exclusively coming from the North. The definition of fair has likewise been worked out by fair trade organization in Europe. Decisions regarding which producer groups to work with and which commodities to certify are made by actors representing ATOs in the North as well" (Schreck, 2002 : 171)

Au-delà de la définition du CE, sa portée politique fait aussi l'objet de dissonances Nord-Sud comme le mentionne Poncelet (2005 : 8) :

Sur le plan politique, alors que les projets de commerce équitable s'étaient d'abord orientés vers des régimes aux politiques alternatives de développement (Algérie, Nicaragua, Tanzanie pour ne citer qu'eux), l'heure est plutôt à l'apolitisme au Sud, apolitisme qui tranche avec la politique de lobby et *d'advocacy* au Nord (...). Si l'ambition est bien de faire du commerce et non de l'aide, la solidarité et la justice

qui sont les ressorts de l'action d'une bonne partie d'OCE au Nord sont-elles des valeurs uniquement redevables de débats au Nord?

On voit que plusieurs auteurs ont relevé les limites de l'élaboration d'un partenariat transnational, à la fois des raisons de structuration du marché de l'équitable, de son institutionnalisation, des raisons de participation des militants et de construction du discours. Malgré que toutes ces limites soient pertinentes et importantes pour la compréhension du mouvement, les relever ne constitue qu'un premier pas. C'est plutôt en retournant au concept de médiateurs/médiation culturelle que l'on pourra comprendre les dynamiques qui font qu'au-delà de ces limites mentionnées, les acteurs arrivent quand même à organiser un mouvement transnational cohérent. De plus, aucune des études mentionnées ne s'est réellement penchée sur la description d'un partenariat entre deux acteurs, en retraçant les lieux et dynamiques sous-jacentes à ces processus de négociation de sens dans le cadre d'une relation géographiquement distanciée.

CONCLUSION

Dans ce texte, nous avons tenté d'élaborer une revue de littérature sur le CE la plus extensive possible, même si nous avons mis l'accent sur des thématiques particulières qui ont guidé notre choix de textes. Nous avons vu, après une présentation de l'historique du mouvement permettant de mieux comprendre les tensions et les choix auquel il fait face aujourd'hui, la diversité des conceptualisations du CE, et les tensions sous-jacentes, ainsi que les questionnements qui circulent à la fois dans les écrits académiques et au sein du mouvement. L'idée de mettre l'accent sur les tensions, plutôt que les réussites par exemple, avait comme objectif d'introduire une perspective centrée autour des tensions entre différentes interprétations de la pratique et les questions que le mouvement porte et qui mériteraient d'être étudiées plus à fond. Trois éléments sont à cibler qui nous permette de comprendre les questionnements d'aujourd'hui : la diversité conceptuelle et les tensions au sein du mouvement, les impacts incertains et les remises en question des discours puis, finalement, les difficultés de la relation Nord-Sud. En fait, deux problèmes majeurs font en sorte que de nouvelles initiatives continuent de se développer au sein du mouvement et à l'extérieur de celui-ci. D'abord, il y a le fait que les études d'impacts ont montré des effets généralement nuls en termes de développement local et, ensuite, les difficultés

soulignées par les acteurs et chercheurs pour l'établissement d'un véritable partenariat Nord-Sud renouvelé. Ces deux questions qui, fait intéressant, constituaient des piliers du discours politique et stratégique du mouvement de CE, expliquent en bonne partie la tangente prise vers des réflexions sur la relocalisation de la pratique.

Cette réflexion est aussi une réponse à certains écologistes qui ont critiqué le CE en ce qu'il favorise la commercialisation sur de longues distances de produits de luxe ou accessoires, qu'il nous détourne du véritable défi qui est de relocaliser l'économie et qu'il n'appuie pas la biodiversité en ce qu'il favorise les cultures de rente (Cleymentin et Chenet, 2006 : 24). Aussi, on a vu poindre une remise en question de l'idée de consommation responsable puisque certains écologistes, dont la revue *Silence* en France, ont questionné l'idée de toujours favoriser la croissance économique, même par la consommation dite responsable. Selon eux, cela ne remet pas en cause la surconsommation et nous devrions plutôt nous tourner vers une décroissance au Nord afin d'accéder à plus de justice sociale et écologique au Nord et au Sud³².

Ces diverses remises en question ont amené les OCE à une réflexion sur leur pratique et de ces questionnements se sont révélés de nouvelles conceptions du CE qui remettent en cause sa dominante Sud-Nord. Par exemple, le réseau Minga en France mentionne :

L'association Minga qui regroupe une cinquantaine de structures regrette une vision Nord-Sud qui a tendance à réduire le commerce équitable à une nouvelle forme d'aide au tiers monde et aux producteurs. Elle privilégie une autre, beaucoup plus globale, qui affirme son équité tout au long de la filière, pour tous les acteurs économiques au Nord comme au Sud.

(<http://www.alternatifs.org/tribunes/tribu/dcroissance3.html>, 2004)

Cette idée est aussi présente au Sud, dont au Mexique avec la création d'une certification nationale comme le mentionne Johnson (2004 : 9) : « Un label national devrait permettre aux consommateurs mexicains de privilégier concrètement les produits nationaux des petits producteurs, souvent d'excellents produits ». On a donc vu migré le concept de CE chez certaines organisations vers une idée de commercialisation locale par filières courtes, tel que le propose l'agriculture soutenue par la communauté au Québec, par exemple. Ainsi, certains acteurs parlent

³² Pour des débats sur la question voir l'institut d'Études Économiques et Sociales pour la Décroissance, à www.dcroissance.org et la revue Silence : www.revuesilence.net

de CE local ou solidaire et on l'inscrit plus globalement dans l'économie solidaire. Cette idée commence d'ailleurs à circuler dans les diverses rencontres internationales, tel qu'au Forum Social Mondial en 2005 au moment duquel on a mentionné : « Le commerce équitable doit s'ancrer dans le développement des territoires pour cesser d'être seulement un niche de marché et devenir une pratique quotidienne dans tous les espaces [Traduction libre] » (Confluencia de propuestas de economía solidaria, V Foros Social Mundial, 2005). D'ailleurs, cette nouvelle voie d'exploration n'est pas l'apanage des OCE au Nord, puisque des organisations au Sud, telle que CIAP, commencent aussi à développer le marché local avec des boutiques, ce qui contourne en partie les difficultés liées au marché restreint au Nord et à une possible dépendance envers celui-ci.

Selon nous, cette question de la localisation du CE doit être au centre des préoccupations de recherche à développer, l'idée fédératrice en quelque sorte. En effet, nous avons relevé trois chantiers de recherche intéressants qui se rejoignent autour de cette idée de transformation de la pratique du CE. D'abord, il y a la question des conflits d'interprétation au sein du mouvement de CE à la fois sur la définition de la pratique et les finalités qu'elle vise. Ces tensions sont au cœur de l'élaboration du mouvement et elles méritent d'être mises au centre de la recherche plutôt que de faire des tentatives de définition synthétiques ou consensuelles du CE, une tâche prise en charge par les acteurs. Le second chantier est celui de la relation partenariale Sud-Nord et les dynamiques (représentations, pouvoir, etc.) entre les acteurs. C'est un thème qui pose beaucoup de question au sein des organisations du mouvement et qui est encore peu étudié par les chercheurs. Il est intéressant de voir les problèmes et réussites d'une telle relation dans un contexte où les mouvements sociaux transnationaux se multiplient et font face à des problèmes souvent similaires. Finalement, en lien plus directement à la localisation du CE, il serait pertinent d'étudier les dynamiques de rattachement et de transformation du concept de CE par les acteurs, surtout au Sud étant donné que peu d'études d'organisations de producteurs sont allées au-delà de l'évaluation des impacts ou d'insertion dans le marché. Si les acteurs du CE postulent que les acteurs du Sud sont indépendants et développent des projets endogènes, quoique inscrits dans le CE, il serait alors pertinent de mieux comprendre comment ils se rattachent et transforment cette notion. La localisation de la commercialisation par CIAP par la priorité donnée à l'ouverture de boutiques locales en est d'ailleurs un exemple intéressant. De façon plus globale, il nous est apparu, à la lumière des textes consultés, qu'un besoin de dialogue interdisciplinaire serait

primordial dans l'étude du CE, puisqu'il rejoint des thèmes très divers traités par plusieurs disciplines (développement, mouvement sociaux, rapport Nord-Sud, études urbaines et rurales, etc.). Un tel dialogue serait la seule manière d'en arriver à une compréhension holistique du phénomène et favoriserait probablement de nouvelles conceptualisations et pratiques innovatrices.

BIBLIOGRAPHIE

ALTER ECO. (2002). *Étude d'impact du CE au Sri Lanka*, AlterEco.

APMRS. (2002). *Commerce équitable et consommation éthique vers des échanges conscients et solidaires*, Paris, Chantier Commerce équitable.

ASPAL et ADM. (2003). *Livret d'information : producteurs du commerce équitable*, Dossier thématique, France.

AUDET, R. (2003). «Le label du commerce équitable et le consommateur», *Oeconomia Humana*, 11, 4 : 11-12.

BARRAT-BROWN, M. (1993). *Fair Trade. Reform and Realities in the International Trading System*. London, ZED Books.

BARRAT-BROWN M. et S. ADAM. (1999). «Le commerce équitable dans les échanges Nord-Sud» : 105-121, in DEFOURNY J., DEVELTERE P. et B. FONTENEAU. *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck.

BEAUCAGE, P. (2000). *Le développement à l'heure de la mondialisation. Des espaces alternatifs? Le cas de producteurs de café organique au Mexique*. Développement : pour une réflexion renouvelée, Montréal.

BLOWFIELD, M. et S. GALLET. (Draft). *Ethical trade and sustainable rural livelihoods –case studies. Volta river estates fair-trade bananas case study*, Natural Resources Institute, University of Greenwich.

BLOWFIELD, M. et JONES, K. (1999) *Ethical trade and agricultural standards - getting people to talk*. Paper presented at Workshop, “Market, Rights and Equity: Rethinking food and Agricultural Standards in a Shrinking World”, Michigan State University, USA.

BROWNE A. W. et (al.) (2000). «Organic Production and Ethical Trade : Definition, Practice and Links», *Food Policy*, 25 : 69-89.

BUCOLO E. (2002). *Le commerce équitable*. Paris, Les Notes de l'Institut Karl Polanyi. Impatiences démocratiques éditeur.

BUNIN, L.J. (2001). *Organic cotton : the fabric of change*, Doctoral thesis, Department of sociology, University of California.

CARPENTER S. C. (2000). *Alternative Trade : Analysis and Efficacy as a Development Model. Art, design and humanities*. Ulster, University of Ulster.

CARRUTHERS, D. (2001). “The politics and ecology of indigenous folk art in Mexico”, *Human Organization*, 60, 4 : 356-67

CARY, P. (2001). *Le commerce équitable, quelles théories pour quelles pratiques?*, Mémoire, École des Hautes Études en Sciences Sociales.

CHAUT, S. (2003). *Hospitalité et solidarité : la question de l'hospitalité dans la boutique d'Artisans du Monde à Strasbourg*, Rapport d'enquête, Département de sociologie, Université Marc Bloch, Strasbourg.

CLÉMENTIN, B. et CHEYNET, V. (2006). *10 objections majeures au commerce équitable*, <http://ecolo.asso.fr/textes/20020312equi.htm>, consulté le 10 mars 2006

COLLINSON, C. et M. LEON. (2000). *Economic viability of ethical cocoa trading in Ecuador*, Natural Resources Institute, University of Greenwich.

COLLINSON, C., D. BURNETT et V. AGREDA. (2000). *Economic viability of brazil nut trading in Peru*, Natural Resources Institute, University of Greenwich.

CRANE, A. (2001). "Unpacking the ethical product", *Journal of Business Ethics*, 30,4 :361-73

DAVIES, I. et A. CRANE. (2003). « Ethical decision making in fair trade companies », *Journal of Business Ethics*, 45 : 79-92.

DAVIRON, B., HABBARD, P. et B. VERGRIETTE. (2002). *Les critères du commerce équitable - État des lieux du travail d'élaboration des critères du commerce équitable au sein d'IFAT et de FLO*, SLOAGRAL, France.

DURNEZ, D. et J. DEFOURNY. (2004). *Étude d'impact du commerce équitable à Calcutta*, Oxfam/Université de Liège.

FAVREAU L. et D. TREMBLAY. (2002). «Mouvements sociaux, économie sociale et solidarité internationale dans un monde en transformation», *Économie et Solidarité*, 33,2: 100-116.

FAVREAU L. (2003). «Commerce équitable, économie sociale et mondialisation», Cahiers de la CRDC, Série conférences, no.9.

FÉDÉRATION ARTISANS DU MONDE. (1999). *É-changeons le monde! Échangeons équitablement*, Paris, Artisans du Monde.

GRES P. (2002). *Directorio de comercio justo*, Lima, GRES P.

GRES P. (2004). *Foro nacional de comercio justo y consumo ético*, Lima, Pérou.

GRIMES K. et L. MILGRAM. (2000). «Introduction. Facing the Challenges of Artisan Production in the Global Market» dans GRIMES K. et L. MILGRAM. *Artisans and Cooperatives*. Tucson, The University of Arizona Press : 3-9.

GRIMES K. et L. MILGRAM, Ed. (2000). *Artisans and Cooperatives : Developing Alternative Trade for the Global Economy*. Tucson, University of Arizona Press.

HABBARD, P.; LAFARGE, L.; PETERS, A. Et B. VIGRIETTE. (2002). *État des lieux et enjeux du changement d'échelle du commerce équitable*, SOLAGRAL, Octobre.

HERNÁNDEZ-CASTILLO R. et R. NIGH. (1998). «Global Processes and Local Identity Among Mayan Coffee Growers in Chiapas, Mexico», *American Anthropologist*, 100, 1: 136-145.

JACQUIAU, C. (2000). *Les coulisses de la grande distribution*, France, Albin Michel.

JAMES D. (2000). «Justice and Java : Coffee and a Fair Trade Market», *NACLA Report on the Americas*, 34, 2: 11-15.

JOHNSON P. (2003). «Le commerce équitable, entre transformation et régulation socio-économique», *Oeconomia Humana*, 11, 4: 2-6.

JOHNSON P. (1998). «Le commerce équitable face aux défis du marché global», *Économie et Humanisme*, 344: 62-67.

JOHNSON P. (2002). *Commerce équitable*, Fondation Charles-Léopold Mayers pour le progrès de l'Homme, Alliance pour un monde responsable et solidaire, Pôle socio-économie de solidarité.

JOHNSON, P. (2004). *Le commerce équitable au Mexique. Labels et autres dynamiques*. Sommet mondial pour le développement durable, Johannesburg.

JONES, S. et B. BAYLEY (2000). *Fair Trade: Overview, Impact, Challenge: Study to Inform DFID's Support to Fair Trade*. Oxford, Oxford Policy Management.

JONES, P. et D. COMFORT. (2003). « Retailing fair trade food products in the UK », *British food journal*, 105, 11 : 800-810.

KRIER, J-M. (2005). « Fair trade in Europe 2005 : facts an figures on fair trade in 25 European countries”, PES Conference on fair trade, Brussels, European Parlement.

LABERGE M. et S. BELEM (2002). *Commerce équitable et mondialisation*. Montréal, Observatoire montréalais du développement, UQAM.

LAGALLE, C. (2003). *Le commerce équitable : une alternative dans les liens économiques?*, Mémoire de la faculté de sociologie et d'anthropologie, Université Lumière-Lyon 2.

LATOUCHE S. (2000). «DE L'ÉTHIQUE SUR L'ÉTIQUETTE AU JUSTE PRIX : Aristote, les SEL et le commerce équitable», *Revue du MAUSS*, 15: 346-358.

LEAVER E. et T. BARRY. (1997). «Alternative Trade : Toward a New Alternative Economic Model ?», *E-Magazine*, 1(4).

LECLAIR M. (2002). «Fighting the Tide : Alternative Trade Organizations in the Era of Global Free Trade», *World development*, 30, 6: 949-958.

LECOMPTE, T.(2003). *Le pari du commerce équitable*, France, Édition d'Organisation.

LEMAY, J-F. (sous la direction de Louis Favreau). (2004). *Rapport exploratoire de recherche sur les pratiques économiques de commerce équitable au Burkina Faso et Sénégal*, Série Rapports de recherche N° 10, CRDC, UQO.

LEVELLY, R. (2004). *Sociologie du marché : le commerce équitable : des échanges marchands contre le marché et dans le marché*, Thèse de doctorat de sociologie, Université de Nantes.

LITTRELL M. A. et M. DICKSON. (1997). «Alternative Trading Organizations : Shifting Paradigm in a Culture of Social Responsibility», *Human Organization*, 56, 3: 344-352.

LITTRELL M. A. et M. DICKSON. (1999). *Social Responsibility in the Global Market. Fair Trade of Cultural Products*. London, Thousan Oaks/SAGE.

LIZANA HUMAN, M. (2002). *Maracando huellas : 10 años de experiencia de CIAP por el desarrollo de los artesanos*, Lima, Ed. CIAP.

MALINS, A. et V. NELSON. (Draft). *Ethical and sustainable rural livelihoods : farmers fair trade (Uganda) ltd, Organic cotton trade case study*, Natural Resources Institute, University of Greewich.

MASSING, M. (2001) “From protest to program”, *The American Prospect*, 12, 12 : 2-7

MAYOUX, L. (2001). *Impact assessment of fair trade and ethical enterprise development*, Information Service, enterprise-impact.org.uk

MAYOUX, L. et P. WILLIAMS. (2001). *Case study : Oxfam fair trade*, Oxfam, Angleterre, EDIAIS, www.enterprise-impact.org.uk .

MESTRE, C. et al. (2002). *Évaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans : Rapport final*, FADM/CIEDEL/F3E, Lyon/Paris

MILFORD, A. (2004). *Coffee, co-operative and competition : the impact of fair trade*, Chr Michelsen Institute, Development studies and human rights.

MOLINA R. (2003). «From business to politics : interviews with fair trade actors», *Oeconomia Humana*, 11(4): 7-10.

MURRAY, D. et L.T. RAYNOLDS. (2000). “Alternative trade in bananas : Obstacles and opportunities for progressive social change in the global economy”, *Agriculture and human values*, 17 : 65-74.

NASH J. (2000). «Postscript. To Market, to Market»: 175-179, in GRIMES K. et L. MILGRAM. *Artisans and Cooperatives*. Tucson, The University of Arizona Press.

NIGH R. (1997). «Organic Agriculture and Globalization : A Maya Associative Corporation in Chiapas, Mexico», *Human Organization*, 56, 4 : 427-436.

NICHOLLS, A. et C. OPAL. (2005). *Fair trade : market-driven ethical consumption*, London, Sage publications.

PAGE. S. et R. SLATER. (2003). “Small producer participation in global food systems : policy opportunities and constraints”, *Development and policy Review*, 21, 5-6 : 641-654.

PAGE-REEVES J. (1998). «Alpaca Sweater Design and Marketing : Problems and Prospects for Cooperative Knitting Organizations in Bolivia», *Human Organization*, 57, 1 : 83-94.

PALMA TORRES A. (2002). « Enjeux et défis du commerce équitable Nord-Sud», *Conférence : Commerce équitable, coopératives et développement durable*, UQAM, Chaire de coopération Guy Bernier et Cahier Économie et humanisme : 30-52

PARRISH, B., LUZADIS, V. et W. BENTLEY. (2004-DRAFT). *What Tanzanian coffee farmers can teach the World : A result-based look at the fair trade-free trade debate*, School of environment, University of Leeds, UK.

PÉREZGROVAS GARCIA, V. et E. CERVANTES TREJO. (2002) *Evaluación de los beneficios actuales y el potencial para el combate a la pobreza de la participación en redes de comercio justo de café en la Unión Majomut*, Fundación Ford, México.

PERNA A. (2000). «La réalité du commerce équitable», *Revue du MAUSS*, 15 : 359-372.

PONCELET. M. (2005). *Un commerce équitable et durable entre Marché et Solidarité : diagnostic et perspectives*, Rapport résumé, Belgique, Université de Liège.

POTTS, J. (2003). *The fair trade opportunity : an overview of obstacles to and policy instruments for improving the market for fair trade coffee in the US and Canada*, Équiterre et ISSD, Canada.

RANSOM D. (2001). *The No-nonsense Guide to Fair Trade*. Toronto, New Internationalist Publications.

RAYNOLDS L. T. (2000). «Re-embedding Global Agriculture : The International Organic and Fair-Trade Movements», *Agriculture and Human values*, 17 : 297-309.

RAYNOLDS L. T. (2002). «Consumer/Producer Links in Fair Trade Coffee Networks», *Sociologia ruralis*, 42, 4 : 404-424.

RAYNOLDS L. T. (2002). «Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: Existing Research and Critical Issues», New-York, Colorado States University, 21 p.

RAYNOLDS L. T. et al. (2003). *One Cup at a Time : Poverty Alleviation and Fair Trade Coffee in Latin America*, Fairtrade research group report, Colorado States University, 37 p.

RAYNOLDS, L.T., MURRAY, D. et P.L. TAYLOR. (2004). "Fair trade coffee : building producer capacity via global networks", *Journal of International Development*, 16, 8 : 1009-1121.

RENARD M-C. (2003). « Fair Trade : Quality, Market and Conventions », *Journal of rural studies*, 19, 1 : 87-96

RENARD, M-C. (1996). *Les interstices de la globalisation : un label (Max Havelaar) pour les petits producteurs de café*, Thèse de Doctorat, Études rurales, Université de Toulouse.

RENNER, M.E. (1998). *Measuring the effects of alternative agricultural methods and fair trade practices on the development of producer groups and their members in northern Thailand*, Mémoire, Department of rural economics, University of Alberta.

RICE R. (2000). «Noble Goals and Challenging Terrain : Organic and Fair Trade Coffee Movements in the Global Market Place», *Journal of agricultural and environmental ethics*, 14 : 39-66.

RONCHI, L. (2002). *The impact of fair trade on producers and their organisations : a case study with coocafé in Costa Rica*, PRUs working paper no.11, Juin.

ROSEBERRY, W. (1996). *The rise of Yuppie coffees and the reimagination of class in the Uited States*, *American anthropologist*, 98 : 762-775.

ROOZEN, N. et Frans VAN DER HOFF. (2001). *L'aventure du commerce équitable : une alternative à la mondialisation par les fondateurs de Max Havelaar*, France, JC Lattès.

SCHRECK, A. (2002). *Just bananas? A fair trade alternative for small-scale producers in the Dominican Republic*, thesis, Department of sociology, Colorado State University.

STRONG, C. 1997. "The Role of Fair Trade Principles within Sustainable Development". *Sustainable Development* 5, 1 :1-10.

TADROS, C. (2002). *Le modèle coopératif au sein du commerce équitable : le cas d'Equal Exchange, un organisme de commerce équitable du Nord*, Mémoire, HEC, École des Sciences de la gestion, Montréal.

TALLONTIRE, A. RENTSENDORJ E. et BLOWFIELD, M. (2001), "Ethical consumers and ethical trade : a review of current literature", *Policy Serie no.12*, Natural Resources Institute.

VERGES, F. (2000). « Réflexion : débroussaillons la jungle des termes », *La lettre d'infos!*, septembre : 8.

WARIDEL, L. (2002). *Sustainable trade : the case of coffee in North America*, Master thesis, Department in environmental studies, University of Victoria, Canada.

WARIDEL, L. (1997). *Une pause café : pour le commerce équitable*. Montréal, Éditions Les Intouchables.

WARIDEL, L. et S. TETTELBAUM. (1999). *Commerce équitable : une poussée pour des échanges plus justes aux Pays-Bas, en Belgique et en Suisse*. Montréal, Équiterre.

Annexes

Annexe 1

Tableau 4 : Synthèse des études de cas de Littrel et Dickson (1999 : chapitres 3 à 7).

Nom de l'OCCE	Date de création et mandat	Résultat étude
Ten Thousand Villages (TTB)	Débute en 1946 par une importation directe. Selfhelp créé en 1968, devient TTB 1996. Réseau d'importation et de boutiques de distribution d'artisanat équitable par des boutiques associatives. Réseau lié aux Mennonites (Mennonite Central Committee -MCC).	Note le changement d'une perspective axée sur l'évolution à la transformation et des débats sur la mission : agencement des besoins de professionnalisation et des valeurs.
SERV	Projet créé en 1950. Travaille avec 100 coopératives d'artisans dans 40 pays. Importation et vente de produits par des canaux alternatifs. Lié à l'Église de Brethren au Maryland, mais indépendant depuis 1999. Vente des produits par des boutiques de SERV (11%), mais utilisation de canaux autres tel l'église, la poste, les autres boutiques (telles que celles de TTB, par exemple).	Étude de la transformation de la mission où on note que SERV est un exemple de compromis entre des décisions d'affaire difficiles et les questionnements sur la commercialisation alternative. Étude du besoin de devenir indépendant de l'Église pour des motifs d'affaire. Débat sur le statut d'organisation à but lucratif.
Pueblo to People	Début en 1979 et fin des activités en 1997. Travaille avec 12 pays latino-américains. Débute par des ventes en boutique puis on a transféré vers la vente par catalogue et dans les marchés publics. Organisation coopérative basée à Houston.	Étude de l'échec de l'organisation que les auteurs qualifient de très politique et orientée vers sa mission plutôt que le développement de produits. Pratique orientée plus vers les producteurs que les consommateurs. Organisation leader qui a fondé avec d'autre la Fair Trade Federation aux États-Unis.
Handwork of India	Créée en Inde, à Bombay, dans les années 1980. Fondée légalement en 1986. Vend des produits (vêtements) par catalogue qui est	Étude de la décentralisation de l'organisation qui a émergé en Inde puis s'est implantée en Illinois en 1996. On analyse la

	financé par le Catholic Relief Services de Chicago et dans certaines boutiques. Regroupe 450 artisans. Double structure : une partie en Inde (SHARE) et l'autre en Illinois (Handwork of India).	décentralisation en Inde où l'organisation s'est finalement structurée en 11 groupes de 20 à 80 membres regroupés autour d'un individu ou d'une coopérative. Analyse du dialogue entre l'Inde et les États-unis par le <i>Global Dialogue</i> promu dans leur catalogue. Le dernier élément abordé est le problème de transition lors du renouvellement des leaders historiques qui ont fondé l'organisation.
Aid to artisans	Créé en 1976 avec comme but une assistance pratique aux artisans. Fonctionne par divers financement de projets. Divers types d'aide : développement de produits, formation et liens commerciaux. Organisation créée par deux personnes. Aujourd'hui, elle possède des membres et travaille avec des partenaires dans divers pays.	Étude descriptive de l'organisation qui a un mandat différent des OCE, c'est-à-dire un objectif d'appui plutôt que de commercialisation.
Peoplelink	Créé en 1995. Partenariat dans 28 pays. Fourni de l'équipement de design d'une valeur de 4000\$ puis offre un site internet où les producteurs peuvent afficher leurs produits. Désire que les groupes partenaires aident ensuite d'autres groupes dans leur pays. Ils vendent des produits par l'intermédiaire de leur catalogue internet. Organisation qui recherche du financement extérieur pour ses activités.	Étude descriptive de l'organisation

Annexe 2

Tableau 5 : Synthèse des études de cas dans Grimes et Milgram (2000)

Nom de l'organisation et pays	Problématiques étudiée et conclusions
<p>The Association for craft producers, Népal. (Machenry, 2000 : chapitre 3)</p>	<p>Étude de l'adaptation de la coopérative face à la demande des marchés occidentaux. On y aborde les divers types d'adaptation organisationnelle, par la fédération de coopératives; environnementale par des initiatives d'artisans et de clients; et social, par la création de fonds communs pour assurer des services aux membres. Finalement, l'étude mentionne le problème de l'authenticité en soulignant l'importance d'un équilibre entre l'adaptation et les méthodes de fabrication traditionnelles. L'auteur affirme que le CE a contribué au maintien du contrôle des producteurs sur leur production.</p>
<p>Tsobol Antzetik, Mexique (Eber, 2000 : chapitre 4)</p>	<p>Étude de comment les femmes ont utilisé la coopérative pour obtenir de l'argent leur permettant de survivre, de négocier leur identité et de revigorer leurs traditions. L'auteur décrit son expérience personnelle de contact avec l'organisation pour laquelle elle a cherché des débouchés aux États-unis. Elle parle de la renégociation de l'identité autochtone dans le contexte de l'émergence du mouvement zapatiste qui a influencé l'engagement des femmes. Elle conclut en disant que ce cas montre que les femmes sont capable d'articuler leurs idéaux sociaux et d'agir, ce que les chercheurs et militants du CE devrait prendre en compte en se dissociant de leur position de pouvoir pour engager un véritable dialogue.</p>
<p>Tisseurs dans deux communautés du Guatemala et Maya Traditions aux USA (Lynd, 2000 : chapitre 5)</p>	<p>Elle étudie le rôle de facilitateurs culturels des anthropologues et militants du CE par leur capacité à se mouvoir entre des contextes divers et d'informer les producteurs. L'auteur fait partie de Maya Tradition qui commercialise des produits des organisations guatémaltèques. Elle présente son expérience et mentionne l'importance des approches participatives afin d'éviter que les organisations de producteurs n'en viennent à dire n'importe quoi pour conserver les projets ou de maintenir les relations de pouvoir qui font en sorte que les intervenants sont maître de la destinée de ces projets.</p>
<p>Unidas para Vivir Mejor (UPAVIM), Guatemala (Rosenbaum, 2000 : chapitre 6)</p>	<p>L'auteur étudie une coopérative travaillant dans les quartiers pauvres de Guatemala City et leur inclusion dans un contexte plus large des forces du marché. L'auteur décrit l'évolution du projet et les implication de la</p>

	<p>participation à la coopérative qui ont alors transformé la vie des membres. Elle montre que les succès de cette organisation est lié au fait que leur production est flexible puisque qu'elle n'est pas liée à des traditions artisanal fortes. De plus, la force de leur réseau de commercialisation aux USA a grandement favorisé leur développement.</p>
<p>Northern Bannug Weaving Association et Southern Bannug Weaving Association. Philipinne. (Milgram, 2000: chapitre 7)</p>	<p>Étude de la rappropriation par les artisans de processus globaux en phénomènes locaux par des stratégies personnelles et collectives. L'auteur étudie les réussites et échecs des processus de transition d'un travail individuel vers le collectif comme lieu <i>d'empowerment</i> pour les femmes. Après une description du cas et du lien de l'organisation avec un intermédiaire du CE, elle mentionne que ces organisations faîtières doivent promouvoir une approche inductive et que le CE a aidé l'organisation par le maintien des prix dans un contexte de pressions à la baisse.</p>
<p>Tisseurs dans deux communautés d'Oaxaca, Mexique. (Cohen, 2000 : chapitre 8)</p>	<p>L étude porte sur la compétition entre des tisserands de villages différents pour obtenir des part du marché international. Après une description des cas étudié, l'auteur mentionne que ce n'est pas une surprise de voir des dynamiques de compétition et de coopération entre les artisans pour vendre leurs produits, mais que les défis demeurent d'intégrer les plus pauvres n'ayant pas accès aux réseaux de commercialisation et de lier l'intégration au marché avec le développement de la communauté.</p>