



Pour un Commerce équitable

FEDERATION ARTISANS DU MONDE



Étude de l'impact de 25 ans de commerce équitable sur les producteurs du Sud partenaires d'Artisans du Monde

RAPPORT FINAL février 2004



Synthèse réalisée par
Christophe Mestre
Lyon

A U T R E S E C H A N G E S , A U T R E M O N D E !

Fédération Artisans du Monde

53, boulevard de Strasbourg – 75010 Paris
Tél. 01 56 03 93 50 - Fax. 01 47 70 96 35
E-mail : info@artisansdumonde.org
Site : www.artisansdumonde.org

Membre de la PFCE (Plate Forme pour le Commerce Équitable)
Membre du CRID (Centre de Recherche et d'Information pour le Développement)
Membre de NEWS! (Network of European World Shops)
Membre de l'IFAT (International Fair Trade Association)
Membre du MES (Mouvement pour une Économie Solidaire)



SOMMAIRE

Table des sigles et acronymes	4
Principaux taux de change des monnaies mentionnées dans le rapport	5
Avant propos	6
Synthèse	7
I. Le contexte de l'étude	8
II. Objectifs et enjeux de l'étude	12
III. Les antécédents d'évaluation d'impact	13
IV. La méthode de l'étude	16
1. Les principes méthodologiques de l'étude d'impact	16
2. La démarche méthodologique de l'étude	24
3. L'échantillonnage	24
4. Le déroulement de l'étude	30
41. Le cadrage de l'étude	31
42. Elaboration de la méthode	31
43. Etudes tests réalisées par le CIEDEL	32
44. Préparation du travail des bénévoles	34
45. Les missions de terrain des bénévoles	36
46. Analyse et valorisation des résultats des études	38
47. Diffusion des résultats de l'étude	39
48. Rapport final	40
V. Les résultats de l'étude	41
1. Une production de connaissance importante	41
2. Des relations directes entre bénévoles et producteurs	41
3. La validation de la démarche	42
4. Une meilleure connaissance de l'impact du CE	42
VI. Synthèse des résultats des études : L'impact du CE sur les producteurs du Sud	43
1. Deux distinctions à prendre en compte pour la suite	43
2 Les changements de revenu des producteurs	45
3 Les changements de niveau de vie des producteurs	55
4 Changement des conditions de travail	67
5 Les changements dans les organisations de producteurs et les organisations faîtières	73
6. Les changements en matière de développement local	86
7 Les changements en terme de développement national : Le CE encore peu présent	90
8 L'impact du CE : un impact économique et social fort mais limité aux producteurs et aux OF	92
9 Comment expliquer que l'impact du CE soit limité à l'amélioration des conditions de vie des producteurs ?	97
10 Des pistes de changements produits par le CE qui resteraient à identifier	99

VII Des recommandations à la lumière de l'étude d'impact.	100
1. Clarifier quel est le projet d'Artisans du Monde.	100
2. Des priorités à définir : qui sont les partenaires privilégiés d'AdM ?	103
3. Des relations à faire évoluer	105
4. Des fonctions à faire évoluer	107
5. Une organisation à mieux valoriser	112
6. Des critères à faire évoluer	113
7. Contribuer à une reconnaissance internationale du CE	113
8 Travailler sur l'équité à tous les niveaux de la chaîne	114
9. Evaluer l'action du mouvement AdM ici	114
 Annexes	 115
Bibliographie	116
Document méthodologique élaboré par le CIEDEL	118
Présentation des résultats de l'étude d'impact faite au séminaire des 12 au 14 avril 2002	131
Document de synthèse de l'évaluation diffusé dans le réseau FAdM	140
Décomposition du prix d'une vannerie commercialisée par ACP	146
Tableaux comparatifs sur les organisations faîtières rencontrées.	147

Table des sigles et acronymes

AdM	Artisans du Monde
ACP	Association For Craft Producers
ASPAL	Association de Solidarité avec les Peuples d'Amérique Latine
CA	chiffre d'affaire
CAT	Centre d'Apprentissage par le Travail
CCFD	Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement
CCI	Chandpur Cottage Industries
CE	Commerce équitable
CIEDEL	Centre International d'Etudes pour le Développement Local
CIMADE	Service Oecuménique d'entraide
CNE	Commerce Non Equitable (comprend toute relation commerciale non labellisée CE)
CRID	Centre de Recherche et d'information pour le Développement
EMA	Equitable Marketing Association
F3E	Fonds pour la promotion des études préalables, études transversales, évaluations
FAdM	Fédération Artisans du Monde
FOB	Free On Board (Franco à Bord)
GRRC	Gandhi Rural Rehabilitation Center
IFAT	International Fair Trade Association
M.A.	Madagascar Arts
OA	organisation d'appui (quelque soit sa nature : service technique de l'Etat, ONG, église...)
OF	organisation faîtière (comprend toutes les organisation de 2 ^{ème} ou 3 ^{ème} niveau quelque soit leur caractère : entreprise, fédération....)
OP	organisation de producteur (comprend toute organisation de producteur à la base : atelier familial, entreprise, association, coopérative...)
PFCE	Plate-forme Française du Commerce Equitable
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
S'M	Solidar' Monde
SA	Société anonyme
SEES	Secrétariat d'Etat à l'économie Solidaire
TDR	Termes de Référence
VPC	Vente par correspondance

Taux de change arrondis des monnaies mentionnées dans le rapport

Pays	Monnaie	Taux de change en €
Bangladesh	Taka	100 Tk = 2 €
Bolivie	Boliviano	10 Bs = 1,5 €
Burkina Faso	Franc CFA	1000 FCFA = 1,5 €
Cameroun	Franc CFA	1000 FCFA = 1,5 €
Chili	Peso	600 Pesos = 1 €
Inde	Roupie	100 roupies = 2,5 €
Madagascar	Franc malgache	10 000 Fmg = 2 €
Népal	Roupie	100 roupies = 1,5 €
Philippines	Peso	100 pesos = 2 €

Taux de change au moment des études.

Avant propos

Depuis trois ans la Fédération Artisans du Monde¹ s'est engagée dans un processus ambitieux de redéfinition de ses orientations et de ses pratiques tout particulièrement en ce qui concerne ses relations avec les producteurs du Sud.

La Fédération Artisans du Monde a décidé de mettre en place un processus d'analyse de l'impact du commerce équitable sur les producteurs du Sud qui débouche sur des propositions pour favoriser le passage d'une relation commerciale à une relation de partenariat entre acteurs du commerce équitable du Sud et du Nord.

Pour cela, AdM a mobilisé ses salariés, des membres de son CA, des bénévoles, des experts extérieurs, et de nombreuses organisations de producteurs sur la base de financements propres et de co-financements du SEES² et du F3E³.

Ce processus a été long, riche et complexe. Le présent document retrace le processus de l'étude, présente la synthèse des résultats de l'étude d'impact et trace les propositions d'orientations issues de l'étude.

Ce processus, vital pour le mouvement Artisans du Monde, a été rendu possible par l'implication des producteurs du Sud, des bénévoles du mouvement et des bailleurs de fonds qui ont soutenu le projet. Nous leur renouvelons ici nos remerciements pour leur participation.

¹ Ce processus a été piloté par la Fédération Artisans du Monde et a impliqué de nombreux militants des associations locales Artisans du Monde. Nous emploierons donc dans la suite du rapport le nom Artisans du Monde et le sigle AdM de manière générique pour désigner l'ensemble du mouvement et de ses acteurs.

² Secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire.

³ Fonds pour les études transversales, études préalables et évaluation.

Synthèse

Plusieurs éléments ressortent clairement de cette étude. Ils sont à prendre en compte dans une réflexion globale sur le commerce équitable et peuvent aider à améliorer la partenariat avec les producteurs du Sud.

Premièrement, le commerce équitable « améliore sans changer ». Il permet en effet d'améliorer la vie des producteurs, mais il ne contribue pas à un changement social, ni au niveau national, ni au niveau local. Sauf dans quelques cas particuliers, l'émergence de leaders n'a pas été constatée, ni l'élaboration de projets d'avenir par les partenaires. Et pourtant la FAdM l'a inscrit dans ces critères⁴.

Cela ne révèle-t-il pas l'inadéquation des attentes de la FAdM avec la réalité locale des pays concernés, d'une certaine méconnaissance d'Artisans du Monde concernant les partenaires du Sud, ou d'une illusion sur la capacité de la seule relation commerciale -fut elle équitable- à être facteur de changement ?

Deuxièmement, sur les questions de développement local, on a pu constater que pour que le CE contribue à l'émergence d'une dynamique de développement local, il était nécessaire de réunir -au moins- trois éléments :

- une organisation de producteurs dynamique (de base ou faîtière),
- l'appui d'une ONG ou d'une OA (organisation d'appui), ne serait-ce que pendant les quelques années de démarrage.
- la volonté politique d'acteurs locaux ou nationaux.

Troisièmement, même si le commerce équitable ne permet pas à la grande majorité des producteurs de sortir durablement de leur situation de vulnérabilité, ceux-ci manifestent un attachement fort au commerce équitable : il leur ouvre un accès au marché et à des réseaux, et surtout le commerce équitable leur permet d'exister à leur propres yeux et dans le regard des autres, en acquérant un travail, un statut social, un revenu et de recouvrer leur dignité.

Quatrièmement on note un décalage important dans le discours entre le Nord et le Sud.

Au Nord, le discours véhiculé sur les producteurs, peut transmettre une image simplifiée voir simpliste des producteurs : une tendance à l'uniformisation, à la généralisation qui enferme en une seule et même catégorie, celles des « petits producteurs défavorisés » qui révèle une certaine méconnaissance des producteurs, de la variété de leurs contextes socio-économiques, de la diversité de leurs statuts, de leurs formations et de leur place dans la société.

De leur côté, les producteurs du Sud ignorent pour la plupart la dimension politique du mouvement Artisans du monde. Dans la plupart des cas, Artisans du Monde n'est connu que comme partenaire commercial. Beaucoup de producteurs ignorant même l'existence du commerce équitable.

⁴ « les organisations agissent en faveur d'un développement humain durable (...) en ayant un projet social. Dans la mesure du possible, les organisations partenaires utilisent leur bénéfice à des investissements productifs, créateurs d'emplois, à la réalisation d'équipements collectifs répondant à des besoins fondamentaux (éducation, santé...) et plus généralement à tout projet favorisant le développement ».

I. LE CONTEXTE DE L'ETUDE

Qui est Artisans du Monde ?

Artisans du Monde s'est fondé sur l'idée de mettre en place une modalité différente de faire de la coopération internationale, en « développant des échanges commerciaux plus justes entre les pays du Nord et du Sud »⁵.

Les objectifs d'Artisans du Monde

Les buts d'AdM sont de :

« Promouvoir le commerce équitable pour permettre

- aux producteurs de vivre dignement de leur travail et d'être les acteurs de leur développement,
 - aux consommateurs de devenir plus actifs et conscients
- et pour contribuer à changer les mécanismes du commerce international et les conditions de production ».⁶

Pour cela, Artisans du Monde développe des relations avec des organisations de producteurs du Sud qui « agissent en faveur d'un développement humain durable :

- en assurant aux producteurs une rémunération et des conditions de travail correctes,
- en ayant des mécanismes de participation au processus de décision,
- en défendant les droits de l'homme au travail,
- en respectant et veillant à la promotion de l'identité culturelle,
- en ayant un projet social,
- en protégeant l'environnement,
- en visant l'indépendance économique et financière,
- en ayant un caractère d'exemple et de démonstration ».⁷

Aujourd'hui, Artisans du Monde, c'est :

- une fédération nationale créée en 1981 ans et dotée d'un secrétariat national,
- environ 100 groupes locaux dont le premier a été créé en 1973,
- 97 points de vente,
- la vente de 1600 produits de plus de 40 pays en 2001,
- 2500 bénévoles,
- 5 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Au départ, Artisans du Monde développait des relations directes avec les producteurs. Progressivement dans un souci de rationalisation économique, mais aussi de cohérence dans les relations, la centrale d'achat (au départ FAM Import, maintenant Solidar'Monde) a été chargée de l'ensemble des relations directes avec les producteurs, que ce soit sur le plan économique comme sur le plan des relations d'échange.

Les boutiques ont toutefois gardé la possibilité d'importer directement jusqu'à 25 % de leur chiffre d'affaires.

⁵ Dossier de presse, Artisans du Monde, février 2000

⁶ FADM, Résumé du plan triennal 1998-2001

⁷ FADM, Au nord comme au Sud, in Dossier préparatoire à l'AG 19 et 20 mai 2001 à Aix en Provence, sans date

Et Solidar'Monde ?

Solidar'Monde est une société anonyme créée en 1988. Son capital a été apporté par la FAdM (actionnaire principal), le CCFD, la CIMADE, Peuples Solidaires et l'ASPAL. Solidar'Monde fournit les boutiques Artisans du Monde mais aussi d'autres réseaux de commercialisation.

Son objet est triple :

- « la commercialisation de produits alimentaires et artisanaux provenant du Tiers-Monde (...)
- la fourniture d'informations liées à la vente des produits, sensibilisant ainsi les consommateurs aux conditions des échanges économiques avec ces pays,
- la promotion d'un commerce plus juste avec les pays du Tiers-Monde »⁸.

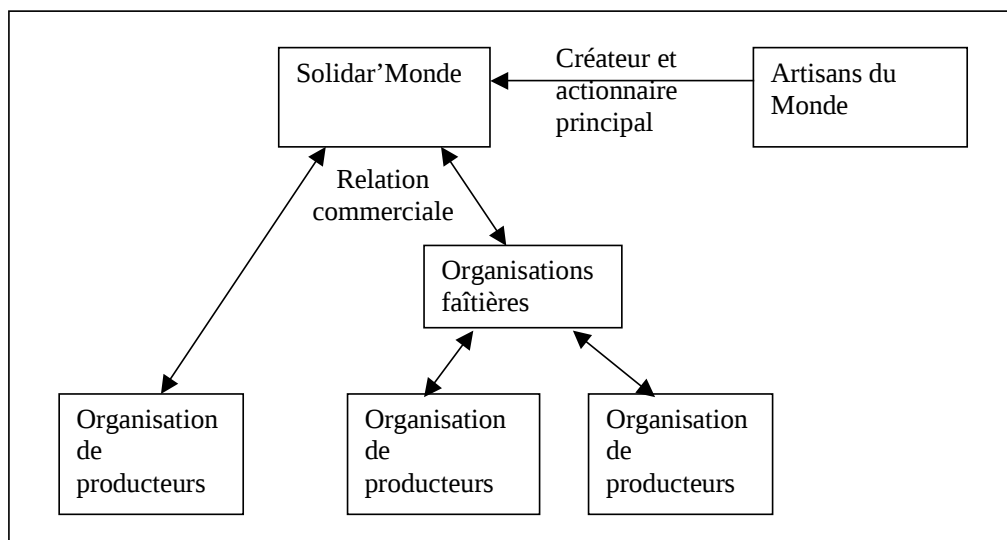
A ce jour SM représente :

- 1300 produits artisanaux référencés,
- 100 produits alimentaires référencés,
- Un chiffre d'affaires de 3,7 millions d'euros, dont plus de 60 % pour les produits alimentaires,
- 112 fournisseurs dont 78 pour l'artisanat (dont 50 à 55 sont actifs).

La part de l'artisanat est en baisse constante dans le chiffre d'affaires de S'M, et le nombre de groupes de producteurs fournisseurs est aussi en diminution.

Quelles relations avec les producteurs ?

Les modalités de relation entre S'M et les organisations qui les fournissent⁹ sont dans les grandes lignes les suivantes :



⁸ Solidar'Monde, Relations avec les partenaires Principes, Document de travail 1996.

⁹ Ces organisations, désignées dans ce point sous le terme générique de « producteurs » peuvent être des organisations de producteurs, des fédérations, des sociétés, des ONG...

Agrément du groupe de producteurs-fournisseurs :

Il y a un agrément initial, quand la relation se met en place :

- Les organisations qui travaillent déjà avec EFTA sont agréées de fait.
- Les autres sont sélectionnés en fonction du respect des critères mentionnés dans le document « critères au Nord et au Sud » élaboré par la FAdM et de la possibilité de vendre le produit de manière significative, puis le dossier est étudié en CA de AdM qui donne ou non son agrément.

Cet agrément n'est pas consigné dans un document formel contresigné par les deux parties.

Conventionnement :

Il n'y a pas de formalisation d'une convention entre les deux parties pour en normer et réguler les relations. La relation formelle qui existe est la passation des commandes.

Fixation du prix¹⁰ :

Le principe de base est que le producteur fixe son prix.

Si le prix n'est pas réaliste pour le marché français, Solidar'Monde les en informe et il y a négociation du prix.

Commandes :

Il y a une à deux commandes annuelles. Solidar'Monde peut faire une avance de 50 % à la commande. Cette avance est faite pour les producteurs qui le sollicitent.

Contrôle :

Le contrôle des produits se fait par sondage lors de la livraison des produits, les remarques (qualité, quantité, respect du cahier des charges...) sont transmises par S'M aux producteurs.

Il n'y a pas, à proprement parler, de contrôle des conditions de production. Mais S'M et les autres organisations de EFTA ont des contacts réguliers avec les producteurs (S'M réalise 4 à 5 missions par an, dont une des fonctions est le contrôle).

Sanctions :

Il y a peu de retour de produits, la sanction en cas de situation grave est l'arrêt des commandes.

Relations commerciales et extra commerciales

Les relations commerciales entre AdM et les producteurs passent obligatoirement par S'M, de manière à éviter la diversité des informations et les contradictions. Les associations locales ne peuvent donc pas passer de commandes directes aux producteurs référencés par S'M, ni avoir un contact direct avec eux par rapport aux commandes.

Les relations entre les producteurs, S'M et AdM sont essentiellement commerciales, même s'il existe quelques espaces de rencontre, à l'occasion de mission, de séminaire, d'atelier. Ces rencontres se font en particulier à l'occasion de « week-end producteurs » durant lesquels des bénévoles du réseau Artisans du Monde rencontrent et débattent avec des producteurs et par des visites de producteurs à des associations locales, à la Fédération ou à S'M à l'occasion d'un passage en France, ou par des missions au Sud de S'M et des associations locales. Ces espaces de rencontre restent toutefois relativement superficiels.

En moyenne, 12 à 15 représentants des producteurs passent au bureau de Solidar' Monde chaque année, et S'M visite 4 à 5 producteurs par an.

¹⁰ Les prix de vente au public correspondent généralement au prix FOB x 4

Enfin depuis peu, S'M a organisé des opérations d'appui en terme de design de gamme pour des organisations de producteurs. A ce jour, deux opérations de ce type ont été réalisées, l'une en Egypte, l'autre à Madagascar.

II. OBJECTIFS ET ENJEUX DE L'ETUDE

Présent depuis 1974, Artisans du Monde est en France l'opérateur historique du commerce équitable.

Depuis quelques années se développent de nouveaux opérateurs, pour la plupart regroupés avec AdM au sein de la Plate-forme pour le commerce équitable, certains de ces opérateurs développent des modes d'actions similaires à AdM d'autres, par contre, se démarquent en intervenant suivant des modalités voir des orientations différentes. D'autres acteurs, développent des modalités de commercialisation parallèles (commerce solidaire...) jouant sur la proximité sémantique avec le terme du commerce équitable.

Cette multiplication et diversification des opérateurs questionnent AdM, sur le plan institutionnel, de son action et de son positionnement.

Par ailleurs, les relations entre AdM et les producteurs sont vécues aujourd'hui comme des relations essentiellement commerciales. Les relations directes, les échanges, entre les producteurs et Artisans du Monde (salariés et bénévoles) restent limités. De fait l'essentiel des relations directes avec les producteurs se fait autour des commandes et des paiements, et donc la relation passe par S'M.

Ces constats ont amené AdM à se poser la question d'une part de savoir ce qu'amène réellement le commerce équitable aux producteurs du Sud c'est-à-dire étudier quel est l'impact de cette relation sur les producteurs, et d'autre part de savoir, au-delà de la relation commerciale, quels autres types de relations pourraient être établies en fonction des intérêts tant des producteurs du Sud que des membres du mouvement au Nord.

Les objectifs de l'étude d'impact étaient donc de :

Faire un point après 25 ans de pratique du commerce équitable par AdM

Il s'agit de chercher à mieux connaître les changements que le CE provoque chez les producteurs, d'identifier quels changements 25 ans de pratique du commerce équitable ont produit chez les producteurs du Sud.

Donner à AdM des éléments utiles à la redéfinition de ses orientations

A partir de ce bilan, il s'agit d'élaborer des propositions contribuant à la redéfinition, à la refondation de l'identité, du rôle et des orientations de AdM.

Renforcer les relations entre la Fédération AdM et ses partenaires producteurs

A partir des conclusions du bilan et des relations directes établies dans le cadre de la réalisation du bilan, il s'agit de définir les enjeux et préciser les contenus de ce que AdM et les producteurs pourraient partager dans le cadre d'une relation de partenariat. » ¹¹

¹¹ Partenariat entre acteurs du commerce équitable du Sud et du Nord, document de projet, automne 2000

III. LES ANTECEDENTS D'EVALUATION D'IMPACT

La connaissance de l'impact du CE est devenu une préoccupation des organisations du CE des pays de l'OCDE. En mars 2001, EFTA recensait pas moins de 16 études d'impact finalisées et 14 en cours.

Sans avoir l'ambition d'en faire une synthèse exhaustive, il est possible d'en retirer les points suivants :

Sur le plan général, les études d'impact réalisées :

- sont relativement récentes,
- se sont faites sans disposer d'un état des lieux de départ, ce qui amène tous les évaluateurs à souligner la difficulté à produire des données fiables,
- sont généralement centrées sur les producteurs plus que sur la société à laquelle appartiennent les producteurs et leurs organisations,
- s'intéressent essentiellement aux aspects économiques,
- se sont plus intéressées aux résultats du CE plus qu'aux effets ou à l'impact¹² de celui-ci. Par exemple, si toutes les études mentionnent un effet positif du CE sur les revenus des producteurs, rares sont les études qui donnent des éléments sur l'utilisation des revenus du CE par les producteurs,
- s'appliquent à un domaine où les convictions, l'idéologie sont très fortes. Ceci amène certains évaluateurs à prendre des précautions peut-être excessives comme refuser d'utiliser le terme d'artisan, à leurs yeux trop connoté, trop romantique quand il s'agit de parler des producteurs de « handicraft¹³ » ou au contraire à se conformer à un discours idéologique non démontré.

Sur le plan du contenu, la plupart des études concluent sur les effets positifs du CE. Ces résultats sont assez bien résumés dans une étude néo-zélandaise qui conclut que le commerce équitable : « a un effet positif sur le revenu des producteurs (...) il a contribué à un revenu suffisant et à d'autres avantages, et a un impact bénéfique sur la vie des producteurs.

- (il) augmente le niveau de vie des producteurs et de leurs familles et a contribué dans nombre d'exemples au développement économique de leur village ou communauté,
- quand les producteurs sont des femmes, le commerce équitable a contribué au renforcement de leur position sociale, améliorant leur statut dans la famille et la communauté, leur permettant de développer de nouvelles techniques,
- il a contribué de manière significative à renforcer les capacités, le travail devenant un moyen de renforcement des capacités techniques et des niveaux de participation,
- les avantages non monétaires (...) contribuent souvent de manière significative au bien-être des producteurs¹⁴ ».

¹² Voir la distinction entre ces trois niveaux dans le point IV

¹³ terme anglais désignant l'activité artisanale

¹⁴ « has had a positive effect on the livelihoods of producers (...) it has contributed sufficient income and other benefits, and had a beneficial impact on producer's lives :

- (it) increased the standard of living of producers , their families and has contributed in a number of instances to the economic development of the village or community

- where women have been directly as producers, alternative trade has contributed to their empowerment, enhanced their status within the family and community and enabled them to develop a range of skills

- it has contributed significantly to capacity building including operating as a mechanism for empowerment skill development and participation

- non income related benefits (...) often contribute significantly to producer well being »;

Si l'on va un peu plus loin, les résultats sont plus nuancés.

Par exemple pour l'augmentation des revenus, une étude récente¹⁵ réalisée auprès de 18 groupes de producteurs de sept pays conclut que si l'on compare la rémunération du travail dans le commerce équitable par rapport au coût d'opportunité de ce même travail, la différence de revenu varie entre moins 25 % à plus 112 % ; c'est à dire que suivant les cas, le commerce équitable rémunère le travail du producteur de 25 % de moins à 112 % de plus que les activités alternatives. En moyenne, pour l'ensemble des artisans des 18 groupes étudiés le différentiel de rémunération du travail entre le commerce équitable et les activités alternatives s'est établi à 9 % ; c'est à dire qu'en moyenne les producteurs gagnent 9 % de plus en travaillant pour le commerce équitable qu'en travaillant dans les autres activités existantes localement.

Cette augmentation de revenu :

- varie suivant le type d'artisans. En effet « pour les artisans spécialisés, l'impact semble important; le CE génère un revenu alternatif qui augmente de façon substantielle le niveau de revenu de ces producteurs et leurs familles »¹⁶ alors que « pour les producteurs qui travaillent partiellement à la production d'artisanat l'impact économique est positif mais réduit »¹⁷
- doit être nuancée du fait que « le niveau des commandes (...) est un problème majeur pour les groupes de producteurs, beaucoup d'entre eux ne travaillant pas à plein temps, même quand ils souhaiteraient travailler plus »¹⁸

Ce qui amène certains à affirmer que ce n'est pas le revenu qui est essentiel en terme d'impact : « le renforcement des capacités au niveau local a potentiellement plus de d'impact sur la vie des producteurs les plus vulnérable que les seules activités commerciales »¹⁹.

Pour l'utilisation des revenus, outre la difficulté à identifier l'affectation de ces revenus, la plupart des sources mentionnent que la part réservée aux investissements est relativement faible (1 à 2 % selon Hopkins), la plupart des revenus étant destinés aux produits de première nécessité, à l'écolage des enfants.... Ce point reste toutefois peu approfondi.

Enfin, les auteurs relèvent qu'il n'y a pas de relations simples entre les bénéfices économiques et sociaux, les groupes qui ont le plus de revenus économiques grâce au CE n'étant pas toujours les groupes les mieux organisés et les plus dynamiques, au contraire.

Enfin les auteurs relèvent un certain nombre d'effets négatifs :

- La dépendance et la vulnérabilité des groupes de producteurs par rapport aux organisations du CE
Hopkins remarque que les groupes d'artisans qui commercialisent leur production auprès d'Oxfam, n'ont pas diminué leur pourcentage de vente à Oxfam avec le temps et ont peu

Davenport E. et Low W., NZODA alternative trading organisations support facility, phase 2 Field review, juillet 2000

¹⁵ Hopkins R., Impact assessment study of Oxfam fair trade, final report, november 2000

¹⁶ Hopkins op. cit.

¹⁷ Hopkins op. cit.

¹⁸ « the level of order (...) is a major issue for producer groups, many of whom do not work at full capacity, even though they may wish for more work », Davenport op. cit.

¹⁹ « effective local capacity building has the potential to reach and impact upon the lives of more disadvantaged producers than sales activity on its own », Traidcraft, Social Accounts 1999

d'accès direct au marché du CNE, ce qui revient à un effet de niche souligné par de nombreux auteurs²⁰

- le manque d'information des producteurs sur le CE
Ils constatent que « Les petits producteurs sont le maillon faible de la filière du commerce équitable, car leur connaissance des mécanismes du commerce équitable est très faible, comme cela a été identifié dans les différentes études de cas »²¹.
- l'existence de logiques différentes entre les organisations chargées de l'exportation et les producteurs. Par exemple en cas de tension sur les prix, les organisations d'exportation privilégient leur pérennité économique alors que les producteurs privilégient leur rentabilité à court terme²².
- le faible impact en terme de développement local « la dilution de l'impact de la filière du café équitable dans la région ne nous permet pas de parler d'un processus de recomposition de l'agriculture et des sociétés paysannes au niveau local »²³.

Ces études amènent donc à se poser de nombreuses questions. Au niveau économique, pourquoi constate-t-on une telle diversité d'écart de revenus entre les revenus du CE et les revenus alternatifs, et comment ces écarts se manifestent-ils en terme économique pour les ménages ? Ensuite, comment ce supplément de revenu est-il utilisé et quels changements cela induit au niveau des producteurs, de leur famille et de leurs organisations ? Enfin, quel est l'impact de la relation de commerce équitable au niveau local et quelle est la contribution du commerce équitable aux dynamiques de développement local en général²⁴ ?

²⁰ piepel K., Möller A., Spiegel K-H, Fair trade – Where to ?

²¹ « The small producers are then the weakest link in the FLO chain as it were because their knowledge of the FLO model as such is less than adequate as appears from the various case studies », Schuurman et al., Evaluation of the impact of the FLO model, University of Nijmegen, mars 99.

²² Max Haavelar, Etude sur le café équitable, Chiapas-Mexique

²³ « la dilucion del impacto de la cadena del café equitativo en la determinada region no nos permite hablar de un proceso de recomposicion de la agricultura y de las sociedades campesinas a nivel local », idem

²⁴ Idem : « seria interesante profundizar en el estudio de la articulacion entre esta cadena y las comunidades y sociedades campesinas en terminos de conflictos de contradicciones o de posibles bloqueos. Tal estudio permitiria hacer hincapié en eventuales fenomenos de diferenciaciones social y de divisiones internas de estas sociedades »

IV. LA METHODE DE L'ETUDE

1. Les principes méthodologiques de l'étude d'impact

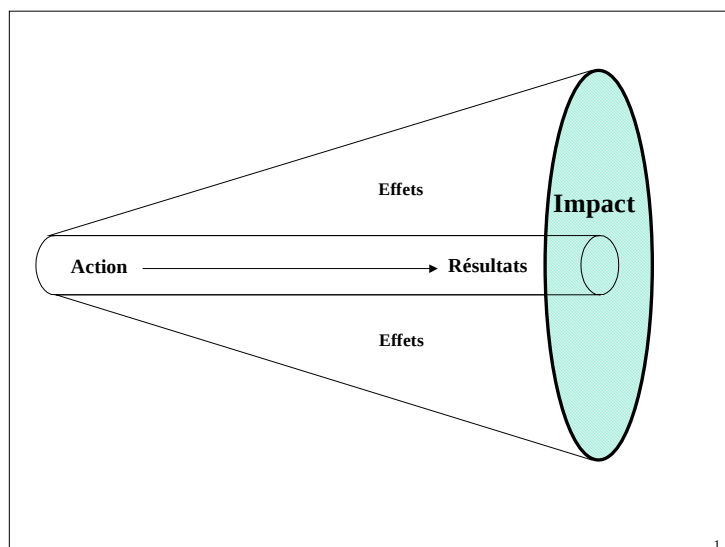
L'étude d'impact est un type d'étude particulier qui dépasse le champ des études classiques si l'on ne veut pas se limiter à l'identification des résultats directs de l'action mais comprendre les changements durables induits par l'action.

Le commerce équitable produit des résultats, c'est-à-dire des changements issus directement des actions menées dans le cadre du commerce équitable. Par exemple le commerce équitable a permis aux artisans du centre des handicapés de Koupela (Burkina Faso) d'accéder au marché français, d'y écouler la majeure partie de leur artisanat à un prix supérieur à celui du marché local.

Au-delà, le commerce équitable produit des effets, c'est-à-dire qu'il a une incidence sur le milieu. Par exemple le commerce équitable permet aux femmes des groupements de producteurs d'objets en jute du Bangladesh d'accéder à un revenu et donc de gérer leur propre budget indépendamment des revenus de leur mari. Mais cet effet n'est pas le seul effet du commerce équitable sur les femmes membre de ces groupements, un autre effet va être la possibilité pour certaines femmes d'investir une partie de leur revenu dans des activités génératrices de revenus (petit élevage...) et donc de disposer à moyen ou long terme d'un revenu supplémentaire.

L'impact des 25 ans de commerce équitable mis en œuvre par Artisans du Monde, ce sera donc la nouvelle situation qui résulte de **l'ensemble des effets** du commerce équitable, que ces effets aient été prévus ou non, souhaités ou non, identifiés a priori ou non.

Résultats – Effets – Impact



L'étude de l'impact du commerce équitable est donc un jugement porté sur les dynamiques de changements au sein de la population concernée par la relation de commerce équitable.

La complexité des situations conduit obligatoirement à faire des choix permettant de retenir ce qui est significatif et de porter un jugement à partir d'un système de repérage des changements et de pondération de leur importance.

Le système de repérage des changements pourrait être fait à partir des changements escomptés par les producteurs ou à partir de ceux escomptés par Artisans du Monde. Ces changements ne sont a priori pas les mêmes.

N'étant pas en mesure, au démarrage de l'étude, de connaître les changements escomptés par les producteurs, il a été décidé de lire la nouvelle situation à partir d'une grille qui est celle des principaux types de changements escomptés par Artisans du Monde, en partant des documents fondateurs d'Artisans du Monde, en particulier du document « au Nord comme au Sud » qui définit les critères à respecter tant par les associations de la Fédération que par les producteurs.

L'étude de l'impact a donc consisté à juger de la situation actuelle, à porter un jugement sur les dynamiques de changement générées chez les producteurs par les actions de CE d'AdM sur la base des changements escomptés par Artisans du Monde.

L'ensemble des changements escomptés par AdM étant très large, l'étude a priorisé les plus significatifs²⁵.

Le jugement sur la situation actuelle a donc été porté à partir des principaux changements que AdM escomptait produire chez les producteurs et que l'on peut regrouper comme suit²⁶ :

- l'augmentation des revenus des producteurs,
- l'amélioration des conditions de vie et de travail des producteurs,
- l'amélioration de l'organisation des producteurs,
- le développement local dans les territoires où sont situés les producteurs,
- le développement national.

On a donc cherché à mettre en relation les effets constatés du CE avec les changements escomptés. Ceci a été réalisé par le biais d'indicateurs²⁷ qui ont permis de mesurer ces effets en élaborant un tableau comme celui-ci :

Changements Effets	Augmentation des revenus des producteurs	Amélioration des conditions de vie et de travail des producteurs	Organisation des producteurs	Développement local	Développement national
Effet 1	Indicateur a	Indicateur b	Indicateur c	Indicateur d	Indicateur e
Effet 2	Indicateur h	Indicateur i	Indicateur j	Indicateur k	Etc.

La mise en relation et la hiérarchisation des différents effets mesurés par les indicateurs permet alors d'identifier l'impact du CE sur les producteurs.

La grille de recueil et d'analyse des indicateurs utilisée durant l'étude a été la suivante :

²⁵ Ce choix, de cinq grandes catégories de changements a orienté l'ensemble du travail et se retrouve bien évidemment dans toute l'analyse. Il aurait été possible de faire le même travail en priorisant d'autres catégories de changement escomptés soit par AdM soit par les producteurs. Ceci n'enlève rien à la validité des conclusions de l'étude, mais souligne le fait qu'une même réalité peut être analysée, lue à partir d'angles de vue différents.

²⁶ Extrait des termes de référence de l'étude externe.

²⁷ Un indicateur est un signe, un indice objectivement vérifiable permettant d'apprécier une réalité par rapport aux critères retenus. Il peut être d'ordre quantitatif ou qualitatif. Par exemple le degré atteint par le thermomètre est un indicateur du niveau de la température, il ne peut être apprécié que par rapport à une norme qui permettra de juger si la température est acceptable ou pathologique.

TABLEAU DES EFFETS INDICATEURS ET SOURCES D'INFORMATION

A. Effets sur l'augmentation du niveau de vie des producteurs

Effets	Indicateurs	Sources	Technique /outils
1. Le CE permet d'augmenter les prix de vente	A produit égal : - différence de prix de vente à CE par rapport aux autres marchés - ordre de grandeur : 0à20%/20à50%...	S'M Organisations CE qui vendent les produits	- exploitation données S'M - idem catalogue - entretien avec gérants des organisations visitées
2. Le CE permet une augmentation des revenus des producteurs : 21. dans le cas où les producteurs produisent artisanat que pour le marché du CE (ex. Fivapamina) 22. dans le cas où ils produisent ou peuvent produire aussi bien pour le CE que pour le CNE (ex. Comparte)	21. Comparaison entre le revenu journalier issu du CE et le prix de vente de la journée de travail à qualification égale 22. A produit égal, comparer le prix de vente unitaire des produits ou la rémunération de la journée de travail 23. Part du revenu CE/ensemble	OF Artisans du CE Artisans du CNE Salariés OA OF Artisans CE et CNE Producteurs	Entretien Entretien
3. Montant et localisation de la marge	Comparaison entre 1 et 2	Résultats 1 et 2	
4. Avantages comparatifs du CE/CNE	Comparaison : - modalités de paiement (à la commande, à la réception) - régularité/évolution - durée	OF OP OP et OF non CNE	Entretien

B. Effets sur les conditions de vie et de travail

Effets	Indicateurs	Sources	Techniques
1. Allocation des revenus complémentaires 11. de l'organisation 12. du groupement 13. du producteur	11. Fonctionnement (salaires ...) - Investissement (boutique, lieu de stockage, machines ...) - Appuis (formation ...) 12. Projets sociaux (centre de santé, école) - Fonctionnement (salaires ...) - Investissement (boutique, lieu de stockage, machines ...) 13. biens de consommation, - accès aux services - investissement productif	Producteurs CE producteurs non CE responsables d'OP Agents qui sont en contact avec les populations (enseignants, infirmiers, OA, collectivités locales ...)	- Histoires de vie - Atelier participatif
2. Conditions de travail au sein de l'OP 21. respect des clauses sociales 22. Création d'emplois 23. Recours à la sous-traitance	légal : contrat, cotisation réglementaire : hygiène et sécurité liberté publique : syndicat, non exploitation Evolution des membres Evolution du recours au salariat Evolution du recours à la sous-traitance	- Observation - Documentation OP - entretiens OP, producteurs, OA Idem Idem	
3. Situation du ménage producteur 31. Amélioration du niveau de compétences 32. Répartition des rôles, revenus et charges 33. Evolution de la reconnaissance sociale 34. Evolution de l'estime de soi	Techniques : formation, nouveaux outils, nouveaux produits gestion : planification, calcul coûts Qui travaille, qui reçoit, qui gère Nouveaux comportements : nouvelles activités et scolarisation pour les filles Invitation à des instances institutionnelles perception par les non artisans Fierté de montrer ses produits Rencontre avec des représentants du Nord	- observation atelier - documentation (fiscale, compte) - entretien avec producteur Producteurs Responsables groupements, OA Producteur	Histoire de vie Atelier participatif entretiens

C. Effets sur l'organisation

1. Amélioration organisation interne des OP et OF 11. Participation 12. Diversification des fonctions grâce au CE	11. Renouvellement des responsables - élection : périodicité - typologie des réunions (AG, fréquence, participation) 12. Existence de commissions, secrétariats, comités spécialisés dans un domaine	Doc : actes de réunions Responsables OP/OF Responsables de comités Quelques producteurs (qui permettront de voir dans quelle mesure ces changements sont dus au CE)	Entretiens Lecture documents
2. Relation organisation d'appui/ OP/ OF 21. Autonomisation ou dépendance des OP et OF par rapport aux organisations d'appui	- Contacts / commandes avec S'M et autres importateurs - reconnaissance légale de l'OP, OF (statuts) - circulation de l'information (OA/OP/OF) - origine et gestion des fonds de fonctionnement - séparation ou non des fonctions de production net d'appui	Responsable OA Responsable OP, OF Quelques producteurs	Entretiens Lecture documents
3. Capacité de se situer dans le marché 31. Connaître les règles du marché 32. Connaissance des règles du CE 33. Mieux le gérer	31. Savoir - qui achète, pour quoi faire - mécanisme de fixation des prix 32. Savoir - qui achète, pour quoi faire - mécanisme de fixation des prix - quels sont les critères et pourquoi ils existent 33. Utiliser ces connaissances dans la pratique, identification des changements	tenue de session de formation existence d'un catalogue responsable OP, OF échanges, visites brochures observations	Entretiens Lecture documents

D. Effets sur le développement local

Effets	Indicateurs	Sources	Moyens
1. Dynamiques locales générées par le CE 11. nouvelles actions/ initiatives - revendications 12. nouvelles organisations - du CNE - pour assurer nouvelles fonctions 13. effet d'entraînement sur l'économie locale 14. articulation entre l'économie et le social 15. Attraction de nouveaux acteurs 16. Relations entre organisations de producteurs	- voir indicateurs d'allocation des revenus complémentaires - participation à des mouvements sociaux politiques - existence de nouvelles organisations créées après et à cause des organisations du CE - réinvestissement d'une partie de l'argent du CE dans des activités qui génèrent des revenus (ex. poulailler) - participation à la mise en place d'actions ou projets sociaux collectifs - mise en place de nouvelles organisations Existence ou non de structures attirées et évolution : - Organismes d'appui - Systèmes financiers décentralisés - mise en place de mécanismes de concertation - conflits, concurrence ou complémentarité - réalisation d'actions en commun : foires, information sur les venue de Solidar'Monde aux producteurs CNE, participation à des mouvement communs	Responsable OP Producteurs Collectivités locales Curé Structures bancaires/ financières Simples citoyens Producteurs CNE	Représentation cartographique Diagramme de Venn
3. Valorisation des ressources locales - Environnement - identité locale - savoir faire	- comparaison entre le CE et le CNE : - utilisation de produits nocifs ou exogènes - production artisanale ou à la chaîne - participation à des foires/expositions artisanales -	observation dans les ateliers	
4. Effets sur l'économie locale	- à produit égal le CE a amené une augmentation du prix sur le marché local - idem pour le salaire	producteur CNE	

E. Effets sur le développement national

EFFETS	INDICATEURS	SOURCE	OUTILS / TECHNIQUES
A1. Politique de développement national de l'artisanat	- existence d'un service au sein de l'administration qui s'occupe du CE - contribution des organisations du CE à la définition de la politique, de mesures concrètes d'appui à l'artisanat - existence de mesures favorisant le développement du CE	Textes officiels Fonctionnaires responsables historiques des organisations de CE dans les pays	Entretiens recherche biblio
A2. Mise en place d'instances nationales d'artisans	- nombre et responsabilité des représentants du CE / CNE	idem + responsables des instances textes produits par les instances	Idem
A3. Implication des leaders d'OP du CE au niveau national, régional, local (le CE contribue-t-il à rénover les élites ?)	- existence d'élus locaux, de responsables de partis issus du CE - passage de responsable des organisations de CE dans l'administration, l'entreprise, les OA - Participation de responsable d'OP du CE à des événements nationaux	responsable des OP du CE visitées Textes sur « événements nationaux	Idem

2. La démarche méthodologique de l'étude

Une maturation interne

La durée sur laquelle s'est réalisée cette étude est extrêmement longue par rapport aux pratiques habituelles en matière d'étude.

Cet étalement sur près de trois ans depuis l'apparition de l'idée jusqu'à la remise du rapport final et sa diffusion est à la fois le fruit d'une volonté interne de mutualisation de l'information et de la réflexion et de la nécessité d'un temps long de maturation et d'appropriation des idées, pour que celles-ci produisent des changements au sein du mouvement.

Une étude d'impact, pas un contrôle

L'objet de l'étude a été d'identifier et d'analyser l'impact du commerce équitable sur les producteurs du Sud. Il ne s'agissait en aucun cas de réaliser un contrôle des partenaires visités quant à leur application ou non des critères du CE ou quant à leur conformité avec les valeurs du CE.

Cette distinction, parfois difficile à tenir a été essentielle pour permettre une discussion franche avec les différentes personnes rencontrées.

Associer étude externe, étude interne

Le choix d'associer une étude externe réalisée par le CIEDEL d'une part et une étude interne réalisée par des bénévoles en binôme avec des évaluateurs externes se doit à la volonté :

- de se baser sur une démarche méthodologique solide,
- de se donner des garanties de connaissance du pays et de la langue,
- de valider l'analyse par une confrontation entre le regard interne et le regard externe, permettant ainsi de donner du poids aux résultats de l'étude tant en interne qu'en externe,
- de profiter du regard engagé des bénévoles et de faciliter la diffusion des résultats dans le mouvement.

Un souci permanent de restitution des résultats

Enfin, tout au long de l'étude il y a eu un souci permanent de restitution des résultats de l'étude aux bénévoles, au mouvement et aux partenaires, ceci tant par la diffusion de document, que par la tenue de réunions et ateliers de travail.

Une démarche pour une étude qui est plus qu'une étude

Cette démarche, correspond à une volonté que cette étude aille au-delà d'une simple étude, et qu'elle soit un moyen au service de l'évolution du mouvement Artisans du Monde en éclairant les choix à réaliser par le mouvement.

3. L'échantillonnage

Le choix des personnes et organisations à rencontrer dans le cadre de l'étude était un point fondamental pour la qualité et la représentativité des résultats de l'étude, d'où la nécessité de procéder à un échantillonnage raisonné.

AdM a de nombreux partenaires

Artisans du Monde est en relation avec 112 organisations de producteurs dans 45 pays. Parmi ces 112 organisations, 78 produisent de l'artisanat et 34 des produits alimentaires²⁸.

L'étude ne pouvant concerner l'ensemble des organisations de producteurs, il s'agissait de faire un arbitrage entre les organisations pour choisir celles qui allaient être sollicitées pour être rencontrées.

Le choix de travailler avec les producteurs artisanaux

Un premier élément de choix a été de privilégier les organisations de producteurs avec lesquelles il existe une relation directe, ce qui facilitait la prise de contact.

En effet si pour les produits artisanaux il existe une relation directe avec les organisations de producteurs (S'M passe commande directement aux producteurs), pour les produits alimentaires (café, thé, chocolat...) il n'y a pas de relation directe, les commandes étant centralisées par des centrales d'achats européennes auprès desquelles S'M s'approvisionne directement. Les organisations qui produisent les produits alimentaires ne connaissent donc ni AdM, ni S'M.

Un autre élément pris en compte dans la décision est le fait que de nombreuses études existent sur les produits alimentaires et beaucoup moins sur les produits artisanaux.

Enfin la vente d'artisanat est l'une des spécificités d'Artisans du Monde par rapport à d'autres organisations de commerce équitable.

La décision a donc été prise de ne rencontrer que des organisations de producteurs d'artisanat, avec lesquels la prise de contact et la relation seraient plus faciles, puisque S'M leur passe des commandes directes.

Mais qui sont les « producteurs » ?

Partenaires, producteurs, groupements de producteurs, organisations... les termes sont nombreux pour désigner les interlocuteurs de AdM dans les pays du Sud. Il était donc nécessaire dans un premier temps de clarifier qui sont les interlocuteurs d'AdM pour ensuite identifier des critères de sélection.

La typologie des producteurs en usage à AdM est la suivante :

- « coopératives ou associations de producteurs,
- micro entreprises,
- entreprises commerciales à but social,
- ONG,
- Organisations intermédiaires de commercialisation,
- Autres (organisations d'handicapés...) ».²⁹

De fait cette typologie regroupe trois grandes catégories d'acteurs :

²⁸ Récapitulatif élaboré par Artisans du Monde, janvier 2001

²⁹ Au Nord comme Au Sud, in dossier préparatoire à l'AG des 19 et 20 mai 2001, FADM.

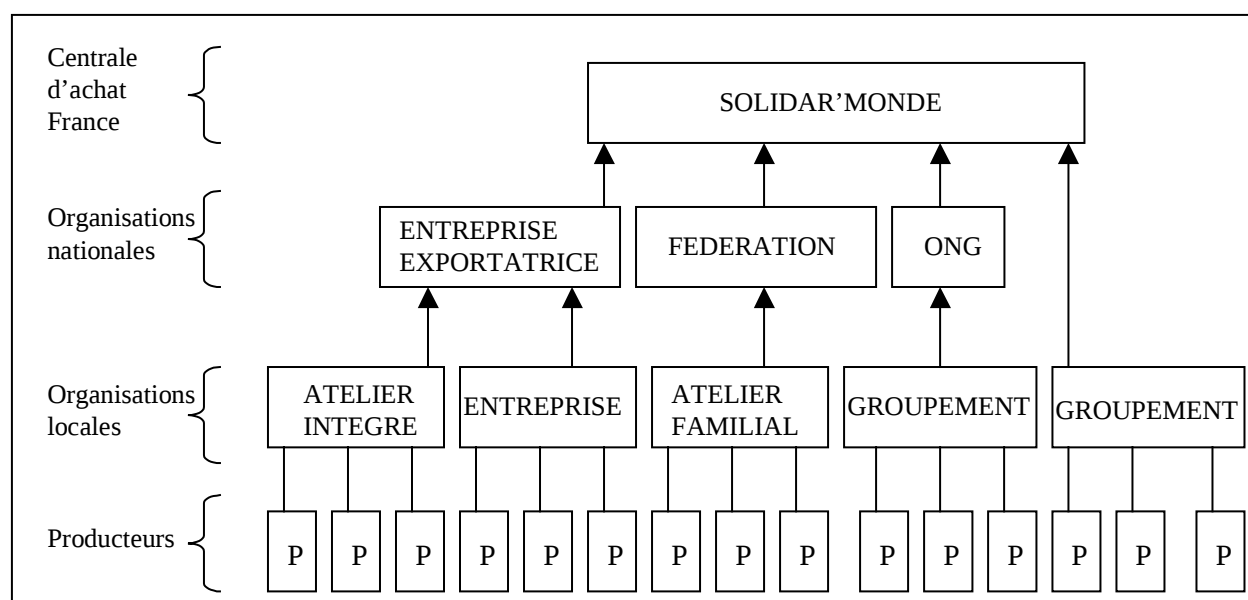
- des organisations de nature collective représentant les producteurs (associations, coopératives...)
- des entreprises à caractère commercial employant des producteurs ou assurant la commercialisation des produits des producteurs (micro-entreprises familiales, sociétés d'export...)
- des organisations d'appui bénéficiant aux producteurs (ONG, églises...)

Parallèlement à cette typologie, certains des partenaires d'AdM sont des groupes de base, composés de quelques artisans alors que d'autres sont des organisations de niveau national qui regroupent des centaines de groupes de base et des milliers d'artisans.

La typologie des partenaires d'AdM peut alors s'établir et se représenter en fonction de la nature des partenaires d'AdM et de leur niveau d'action (local, régional ou national) :

	Organisations représentatives	Entreprises privées	Organisations de bénéfice social
Au niveau des producteurs	Coopératives Associations	Ateliers familiaux Micro-entreprises	Coopératives, Associations, Ateliers familiaux, Micro entreprises
Au niveau régional ou national	Fédérations	Sociétés d'exportation	Eglises, ONG

Cette typologie peut également se représenter comme suit, à partir de l'organisation des relations commerciales :



Dans la suite de l'étude nous différencions quatre grands types d'acteurs :

- Les producteurs
Ce sont les individus réalisant l'acte technique de production, quelle que soit l'organisation à laquelle ils appartiennent.

- Les organisations de producteurs (OP) :
Ce sont les différentes formes d'organisations locales, formelles ou non que les producteurs ont choisies ou utilisent pour réaliser le processus de production. Coopératives, associations, ateliers familiaux, micro entreprises... Leur fonction de base est la production ; elles sont parfois en contact direct avec AdM (comme Wend Penga ou Kory Ampara), généralement elles livrent leur production à une ou des organisations faîtières.
- Les organisations faîtières (OF)
Ce sont les organisations de niveau national ou régional, représentatives, privées commerciales, ou de bénéfice social dont la fonction principale est la collecte de la production et son exportation, elles ont parfois un rôle de production (mise en place d'atelier...) mais qui est rarement majoritaire. Ces organisations sont en contact avec S'M à qui elles présentent des catalogues de leur production. C'est le cas de Comparte, Corthe jute Works...
- Les organisations d'appui (OA)
Ce sont les ONG, églises... souvent à l'origine de la création des OP et des OF qui fournissent un appui aux OP ou OF (aide technique, appui en gestion, organisation des programmes sociaux...). Aujourd'hui, ces OA ne sont pratiquement plus présentes dans la production et l'exportation. Soit elles ont donné lieu à la naissance d'OF (Fundacion Solidaridad, SAFFY...), soit elles servent de structures d'accueil pour des OP informelles constituées par des personnes avec lesquelles elles travaillent comme dans le cas de l'Apostolat de la Mer avec Fivapamina.

Afin de ne pas créer de confusion, nous n'employons pas dans l'étude le terme « producteur » ou « groupement de producteurs » pour désigner les acteurs avec lesquels AdM est en contact, mais uniquement pour désigner les personnes physiques. Au lieu de parler de « producteur » nous utiliserons le terme de « partenaire »³⁰.

Des critères de classification

A partir de cette typologie, nous avons déjà les premiers critères de classification des partenaires :

Organisations de producteurs :

- groupements, coopératives
- ateliers familiaux et ou producteurs individuels
- ateliers intégrés aux OF
- entreprises

Organisations Faîtières :

- Organisation représentative
- Société commerciale
- Organisation de bénéfice social

³⁰ Dont nous reconnaissons qu'il est tout aussi polysémique, mais qui prête moins à confusion par rapport à l'objet de l'étude.

A partir des listes des partenaires d'AdM et de leurs descriptions, des critères complémentaires ont été identifiés :

Nombre de producteurs concernés	Moins de 100	100 à 1000	Plus de 1000
Ancienneté de la relation avec S'M ou AdM	Moins de 5 ans	5 à 10 ans	Plus de 10 ans
Chiffre d'affaires	Moins de 15 K€	15 K€ à 150 K€	Plus de 150 K€
Part du CE dans le chiffre d'affaires	Moins de 25 %	25 à 75 %	Plus de 75 %
Part des achats de S'M dans le chiffre d'affaires	Moins de 25 %	25 à 75 %	Plus de 75 %
Aire géographique	Afrique	Amérique latine	Asie

L'ensemble de ces critères permet de décrire la diversité des partenaires d'AdM. Dans la pratique, l'application de ces critères pour élaborer un choix raisonné n'a pas toujours été possible du fait de l'absence de certaines données.

Un choix obligatoirement insatisfaisant

Le choix des partenaires à visiter s'est fait en cherchant à comptabiliser les facteurs suivants :

- une bonne représentation de la diversité des situations que recouvrent les critères de classification définis ci dessus,
- la possibilité de travailler avec deux partenaires dans un même pays pour pouvoir approfondir l'analyse,
- la possibilité d'identifier rapidement des évaluateurs locaux compétents,
- éviter de solliciter des partenaires récemment sollicités par d'autres études.

Soumis à l'approbation des partenaires eux-mêmes

Avant de déclencher l'étude, les partenaires ont été sollicités pour recevoir les évaluateurs, sachant qu'ils n'étaient pas dans l'obligation de recevoir la mission. Toutefois les différentes organisations sollicitées ont donné leur accord à la FAdM pour la réalisation de l'étude.

Un échantillon représentatif de la diversité du mouvement du CE :

Organisation	Pays	Année de création	Niveau : OP ou OF	Nature :	Nombre de producteurs	Chiffre d'affaire (K€)	% du chiffre d'affaire dans le CE	% des achats de S'M dans le CA	Nombre d'OP rencontrées
Wend Penga	Burkina Faso	86	OP	Groupelement	13	2	100 %	100 %	1
Koupela	Burkina Faso	67	OP	Groupelement	7	3	75 %	50 %	1
PRESCRAFT	Cameroun	70	OF	Représentative	800	275	50 %	10 %	4
Madagascar Arts	Madagascar	92	OF	Commercial	100	400	75 %	10 %	3
Fivapamina	Madagascar	76	OP	Bénéfice social	72	40	90 %	15 %	1
Groupe Ramahaleo	Madagascar	97	OP	Groupelement	8	2	100 %	100 %	1
GRRC	Inde	83	OP	Société commerciale	38	5	60 %	10 %	1
EMA	Inde	77	OF	Représentative	2 500	750	95 %	2 %	8
Corr the Jute Works	Bangladesh	73	OF	Bénéfice social	5 000	2 000	60 %	1 %	3
Aarong	Bangladesh	72	OF	Commercial	30 000	10 000	< 10 %	0.1 %	2
ACP	Népal	84	OF	Bénéfice social	900	500	25 %	1 %	4
Fondation Virilanie	Philippines	92	OA	Bénéfice social	?	?	?	?	1
SAFFY	Philippines	66	OF	Bénéfice social	2 000	550	80 %	2 %	3
Kory Ampara	Bolivie	87	OP	Groupelement	18	8	90 %	90 %	1
Comparte	Chili	87	OF	Commercial	1 200	1 000	50 %	2 %	2
Fundacion Solidaridad	Chili	76	OF	Bénéfice social	500	300	60 %	5 %	2

L'échantillonnage a permis de rencontrer 16 partenaires d'AdM représentatifs de la diversité des partenariats d'AdM, sur le plan :

- géographique :
 - six en Afrique,
 - sept en Asie,
 - trois en Amérique latine.
- des statuts
 - des ONG, des entreprises, des coopératives, des groupements, des associations
- du nombre d'artisans bénéficiaires :
 - le partenaire rencontré le plus petit regroupe 7 artisans et le plus grand 30 000.
- du chiffre d'affaires :
 - le partenaire le plus petit a un chiffre d'affaires de 2 000 € et le plus grand a un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros.
- de l'ancienneté de la relation avec AdM :
 - certains partenaires sont en relation avec AdM depuis 25 ans alors que d'autres ne sont en relation que depuis moins de 5 ans,
- de l'importance du chiffre d'affaires réalisé dans le commerce équitable :
 - certains partenaires réalisent 100 % de leur chiffre d'affaires dans le commerce équitable alors que pour d'autre le CE représente moins de 10 %.
 - Pour certains partenaires, la part des achats de S'M représente 100 % de leur chiffre d'affaires alors que pour d'autre elle représente moins de un pour cent.

A partir de ces 16 partenaires d'AdM ce sont au total 45 organisations qui ont été rencontrées durant les études.

- 7 organisations de producteurs qui sont directement exportatrices,
- 29 organisations de producteurs qui vendent leur production en tout ou partie à des organisations faîtières,
- 9 organisations faîtières exportatrices,

Et un total d'environ 500 producteurs et salariés des partenaires ont été rencontrés.

4. Le déroulement de l'étude :

L'ensemble du processus s'est déroulé sur une période de près de trois ans. Nous pouvons établir le tableau récapitulatif suivant de l'exécution des différentes phases du projet :

Phase	Contenu	Dates	Résultats
Phase 1	Cadrage de l'étude	09-2000 à 04-2001	Projet SEES Termes de référence F3E
Phase 2	Conception méthodologique	06-2001	Document de méthode
Phase 3	Etudes externes		
	Réalisation Synthèse	07 et 08-2001 09-2001	Trois études dans trois pays avec 7 partenaires

Phase 4	Préparation des études internes		
	Sélection des bénévoles Formation des bénévoles Sélection des experts locaux Préparation des missions	01 à 06-2001 09-2001 06 à 10-2001 09 à 12-2001	Huit bénévoles
Phase 5	Missions de terrain des bénévoles Réalisation des missions	10-2001 à 02-2002	Six études dans six pays avec 9 partenaires
Phase 6	Analyse et valorisation des résultats des études Rédaction des rapports de mission Mise en commun des résultats des études Séminaire bénévoles et producteurs Réalisation d'une synthèse grand public	10-2001 à 04-2002 03-2002 04-2002 10-2002	Séminaire avec 8 partenaires
Phase 7	Diffusion des premiers résultats de l'étude Diffusion dans le réseau AdM Diffusion sur internet Travail du CA sur les orientations à prendre suite à l'étude.	Printemps 2003	
Phase 8	Remise du rapport final	Février 2004	
Phase 9	Diffusion du rapport final	Printemps 2004	
Phase 10	Traduction du rapport final et envoi aux partenaires	Premier semestre 2004	

La durée du processus a été un des moyens de faciliter l'internalisation des résultats l'étude et de ses implications pour le mouvement AdM.

41. Le cadrage de l'étude

La maturation de l'idée de l'étude a été un processus à la fois interne à AdM, qui a mis en place un comité de pilotage qui s'est réuni à plusieurs reprises fin 2000 et début 2001, et externe dans le cadre de relations entre AdM et le F3E et le SEES sollicités pour cofinancer ce travail.

Ce processus de cadrage a permis de déboucher à la fois sur un projet d'étude d'impact par les bénévoles présenté au SEES et sur l'élaboration de termes de référence pour une étude d'impact externe qui ont été validés par le F3E.

42. Elaboration de la méthode

Sur cette base il a été convenu de demander à une organisation extérieure, le CIEDEL, spécialisée sur les questions de développement et ayant des références en matière d'étude

d'impact³¹, d'élaborer avec AdM la démarche de l'étude avant de la mettre en œuvre sous forme de test pour la valider.

La conception de la méthodologie de l'étude a fait l'objet d'un atelier de travail d'une semaine à Lyon, qui a réuni des représentants de AdM (un bénévole chargé du suivi de l'ensemble de l'étude et le salarié en charge des relations avec les producteurs) et les personnes du CIEDEL en charge de l'étude. Les responsables de S'M ont également participé en partie à cet atelier.

L'atelier méthodologique a permis d'élaborer la grille d'analyse de l'impact du CE sur les producteurs du Sud, qui a servi de guide à l'ensemble du travail. Cette grille, reprend l'ensemble des changements attendus par AdM et les opérationnalise en pré-identifiant les indicateurs à recueillir pour confirmer ou infirmer si les changements attendus ont bien eu lieu.

Cette grille d'analyse a permis de réaliser un premier échantillonnage des catégories de personnes à rencontrer lors des missions de terrain en mettant l'accent sur le travail avec les producteurs eux-mêmes, leur famille et les autres artisans non impliqués dans le commerce équitable.

43. Etudes tests réalisées par le CIEDEL

Le choix a été fait de procéder à des études test dans trois pays, sur les trois continents (Bangladesh, Chili, Madagascar), avec sept partenaires différents et diversifiés.

Ces études tests avaient pour objet d'affiner et de valider la méthodologie et d'élaborer un premier corpus de conclusion qui allait pouvoir servir de référence aux bénévoles pour leur travail et qui permettrait de croiser les résultats des différentes études pour en dégager les régularités et les points divergents.

Cette partie a été prise en charge dans le cadre d'un cofinancement du F3E

Réalisation

Une fois la conception méthodologique réalisée, les organisations de producteurs ayant donné leur accord, les études ont été réalisées, entre les mois de juin, juillet et août 2001 dans les trois pays :

Organisation	Pays	Expert	Dates
Corr the Jute Works	Bangladesh	Heeren N.	Juin 2001
Aarong			
Madagascar Arts	Madagascar	Rasamoelina E.	Juillet août 2001
Fivapamina			
Groupe Ramahaleo			
Comparte	Chili	Castro I.	Juillet août 2001
Fundacion Solidaridad			

³¹ Graugnard G. et Heeren N., Guide méthodologique : définition et mise en place d'indicateurs d'impact, CIEDEL F3E, 1999.

Au Bangladesh il a été possible de rencontrer les deux organisations faïtières prévues, Aarong et Corr the Jute Works, qui sont des structures très importantes (10 M€ et 2 M€ de chiffre d'affaires respectivement). Corr the Jute Works est une organisation qui a été créée à l'initiative de CARITAS en 1973, alors qu'Aarong est une organisation de production sans but lucratif créée par une ONG Bangladeshi en 1982. De nombreux groupes de producteurs ont été rencontrés mettant en particulier en lumière l'existence d'organisations régionales de groupements de producteurs qui exportent à la fois directement et via les organisations faïtières nationales.

A Madagascar, le responsable de l'étude, de nationalité malgache, a réalisé l'étude sur une longue période (trois mois). Cette étude a permis de rencontrer trois partenaires totalement différents :

- l'une, le groupe Ramahaleo qui s'est dissout mais dont les membres continuent à pratiquer la production artisanale apprise dans le groupe constitué grâce à l'opportunité de marché offerte par le CE,
- la deuxième, Madagascar Arts, une société commerciale qui travaillait jusqu'à maintenant essentiellement avec des producteurs individuels et qui met en place son propre atelier de production,
- et le troisième, Fivapamina, liée à l'église catholique qui regroupe les femmes de pêcheurs pour leur permettre d'avoir un revenu complémentaire.

Au Chili, la responsable de l'étude, a également réalisé l'étude sur une longue période de manière à ne pas « brusquer » les producteurs et leurs organisations qui n'avaient aucune obligation de recevoir des personnes pour réaliser cette étude. Là aussi les deux organisations faïtières rencontrées étaient très différentes,

- l'une, Comparte étant une société commerciale qui privilégie l'achat à des ateliers de production privés pour les aider à capitaliser,
- l'autre, Fundacion Solidaridad liée à l'église catholique qui achète essentiellement à des groupes de femmes en situation vulnérable.

Ces études test ont permis d'identifier deux points importants :

- la difficulté à rentrer en contact avec les producteurs à la base, du fait que les OF ne les avaient pas informés, de leur manque de connaissance du CE, et en particulier de ce qui se passe au « Nord ». A partir de là il devenait difficile d'entamer un dialogue, d'expliquer l'objet de notre visite. D'où l'importance d'avoir des documents graphiques (photos, dépliants) expliquant le CE au Nord, expliquant ce qu'il advient de leurs produits et l'objet de notre visite.
- la difficulté à rentrer en contact avec des producteurs qui ne soient pas dans le circuit du CE, la tendance naturelle de nos interlocuteurs étant de nous enfermer dans leur monde, celui de leur OP, de leur OF ou de leur OA.

Chacune de ces missions a fait l'objet d'un rapport écrit³².

Synthèse

Un deuxième atelier, destiné à faire la synthèse des missions de terrain, a clos le travail. Cet atelier a réuni des représentants d'Artisans du Monde (F. Vergés, responsable de l'étude et le bénévole ayant participé à l'atelier de préparation) et l'équipe d'étude du CIEDEL. Au terme

³² Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, CIEDEL, décembre 2001

de cet atelier un temps de restitution et de débat avec S'M a permis de compléter et valider les conclusions de l'étude.

Cet atelier a permis

- de restituer les résultats de chacune des études,
- d'en tirer des conclusions transversales aux trois études réalisées,
- de commencer à explorer des pistes de recommandations pour AdM,
- de valider et affiner la méthode pour la mettre à disposition des bénévoles.

La synthèse globale réalisée lors de cet atelier a fait l'objet du rapport remis au F3E, dont un résumé est disponible sur leur site internet.

44. Préparation du travail des bénévoles

La deuxième étape étant de former les bénévoles à la mise en œuvre de cette méthode et de les appuyer dans la préparation de leurs missions.

Sélection des bénévoles

En parallèle au travail d'élaboration méthodologique et de test, AdM a commencé le processus de préparation du travail des bénévoles dès la signature de la convention avec le SEES.

Le recrutement des bénévoles a été, de fait, initié dès le début du projet. Pour cela un appel à candidatures a été lancé dans l'ensemble du mouvement Artisans du Monde. Cet appel à candidatures sollicitait les membres du réseau pour leur participation bénévole³³ à l'étude. Il était demandé aux bénévoles intéressés de remplir un dossier de compétences portant sur leurs motivations, leurs connaissances des pays du Sud, les langues maîtrisées.

L'objet du dossier était de sélectionner des personnes qui avaient déjà un minimum de connaissances de l'international et dont les motivations étaient bien de contribuer à la réflexion sur les orientations du mouvement.

En tout, c'est une cinquantaine de candidatures qui a été reçue. La sélection a été réalisée en privilégiant les critères suivants :

- être motivé par l'intérêt collectif de faire évoluer l'ensemble du mouvement AdM,
- avoir déjà une première expérience de séjour dans les pays du Sud. En effet, il était difficile d'envisager que des personnes découvrant les pays du Sud soient à même d'identifier l'impact du commerce équitable et de réfléchir avec les producteurs sur les modes des relations à avoir entre acteurs du Nord et du Sud,
- être prêt à s'engager sur l'ensemble du processus, depuis la formation jusqu'à la mise en commun des résultats et la participation au séminaire de travail avec les producteurs, soit une implication sur près d'un an,
- S'engager à partager leur expérience et à diffuser les résultats de l'étude d'impact auprès des groupes AdM de leur région,
- être disponible aux dates prévues,
- maîtrise de la langue, la plupart des partenaires d'Artisans du Monde étant dans des pays non francophones.

³³ Artisans du Monde prenait en charge les déplacements internationaux et nationaux et le défraiement des frais sur place (logement, alimentation).

Sur la base de ces critères, ce sont huit bénévoles qui ont été retenus pour réaliser l'étude. Ces huit bénévoles représentent sept associations locales Artisans du Monde (Avignon, Bordeaux, Briançon, Chambéry, Grenoble, Saint Etienne, Toulouse) et le Conseil d'Administration de la Fédération.

Formation des bénévoles

A partir des résultats des études test, en septembre 2001 le CIEDEL a organisé un atelier de formation en direction des bénévoles.

A cet atelier participaient les huit bénévoles sélectionnés pour mener des études ainsi que le bénévole qui avait suivi l'atelier de synthèse de l'évaluation externe.

Le but de cet atelier était que l'ensemble des bénévoles participant de l'étude aient une information de base commune et maîtrisent et adhèrent à une méthode d'étude commune, ceci de manière à permettre d'aboutir à des résultats comparables sur l'ensemble des études.

La formation a concerné :

- une partie informative :
 - information sur les origines et contexte de l'étude,
 - information de base sur les organisations de producteurs choisies,
 - information sur les premiers résultats de l'étude d'impact.
- une partie analytique :
 - analyse des termes de référence de l'étude,
 - analyse de la notion d'impact.
- une partie méthodologique :
 - formation et élaboration conjointe des outils de collecte d'analyse et de consignation de l'information,
 - élaboration d'un calendrier et des tâches à réaliser.

Au terme de cet atelier chaque participant est reparti en maîtrisant une démarche commune, et avec des outils de travail communs et élaborés collectivement.

Dans certains cas un appui complémentaire a été donné a posteriori par le CIEDEL aux bénévoles.

Sélection des experts locaux

Les études de terrain avaient été prévues en associant un bénévole à un expert local.

En effet, les bénévoles sélectionnés ne connaissaient pas toujours le pays, ne maîtrisaient pas toute l'information sur le contexte, les codes culturels, ni ne possédaient les connaissances sociologiques et économiques nécessaires pour réaliser le travail de l'étude.

Dès le départ, il avait donc semblé opportun que chaque étude soit réalisée par un binôme, bénévole-expert local, de manière à permettre une complémentarité d'approche et de faciliter les relations avec les producteurs.

AdM, par l'intermédiaire de ses réseaux a sélectionné sept experts locaux. La sélection de ceux-ci a été réalisée sur la base des critères suivants :

- compétences professionnelles en matière d'étude impact,
- connaissance de la problématique du commerce équitable,
- connaissance de la région concernée,
- motivation par rapport à la thématique de l'étude.

Préparation des missions

L'élément initial de préparation des missions a été l'introduction des bénévoles auprès des organisations de producteurs, par les courriers et contacts qu' AdM et S'M ont pris.

Cette mise en contact a été essentielle pour le bon déroulement des études sur le terrain et le retard qu'AdM a pris dans la traduction des termes de référence en anglais et en espagnol a parfois entraîné quelques susceptibilités, les OF n'identifiant pas toujours si l'objet de la mission était le contrôle ou la réalisation d'une étude sur l'impact pour améliorer les modes de relation.

Une fois le contact direct noué entre les bénévoles AdM, les experts locaux et les organisations, ceux-ci se sont organisés pour planifier les missions en fonction des contraintes de chacun.

L'ensemble des missions a été programmé entre octobre 2001 et février 2002.

45. Les missions de terrain des bénévoles

Les missions réalisées ont été les suivantes

Organisation	Pays	Bénévole	Groupe AdM	Expert local	Dates
Wend Penga	Burkina Faso	Ménessier M.H.	Chambéry	Zoungana D.	31-10 au 15-11
Koupela					7-01 au 20-01
PRESCRAFT	Cameroun	Verges F.	Toulouse et CA national	Tally Osono G.	8 au 17-10
EMA	Inde	Warlop F. Blanchard V.	Avignon St Etienne	Crishna B.	27-12 au 06-01
GRRC	Inde	Warlop F.	Avignon	Munusany S.	17 au 24-12
ACP	Népal	Fine C. Fine A.	Grenoble	Rai M.	08 au 24-01
Virlande	Philippines	Jbali V.	Bordeaux	Janiva M.	04 au 12-12
SAFFY					22-11 au 3-12
Kory Ampara	Bolivie	Franqueville M.F.	Briançon	Bubba C.	21-01 au 06-02

Au Burkina Faso il a été possible de rencontrer deux organisations de producteurs qui exportent directement. Toutes les deux de petite taille, elles regroupent des personnes handicapées.

- Le centre des handicapés physiques de Koupéla, fondé en 1967 par un père blanc et qui associe des activités de production d'artisanat, une pharmacie, un atelier d'appareillage orthopédique ; la partie centre artisanal étant en régression constante depuis plusieurs années. Le centre artisanal produit du tissage et de la maroquinerie. Il exporte auprès de S'M la moitié de sa production, qui reste modeste vu la taille du groupe (sept cordonniers et cinq tisserands). Leur chiffre d'affaires est de l'ordre de 3 K€.

- Le centre des handicapés de Wend Penga à Ouagadougou a été créé par un artisan. Le nombre de membres est aussi en diminution régulière pour être aujourd'hui au nombre de sept.

En Bolivie une seule organisation a été rencontrée, il s'agit du groupe Kory Ampara à la Paz. Créé en 1987 avec l'appui d'une ONG bolivienne, il n'a pas de personnalité juridique. Petite organisation de producteurs (18 membres), ils fabriquent des pulls en laine d'alpaga. La quasi totalité de la production est exportée et commercialisée par Solidar'Monde.

Au Cameroun, a été rencontrée l'organisation faîtière PRESCRAFT. Créée par l'église presbytérienne en 1970 dans le Nord Ouest du pays, PRESCRAFT commercialise à la fois les produits de ses ateliers de production ainsi que de producteurs individuels qui produisent à domicile.

En Inde deux organisations ont été rencontrées.

- GRRC dans le Tamil Nadu est une société commerciale qui fait travailler une quarantaine de producteurs, exporte et réinvestit le bénéfice dans des projets sociaux en direction des handicapés.
- EMA, organisation faîtière est une société commerciale créée en 1977 dont les actionnaires sont des coopératives d'artisans et des personnes physiques. Ils commercialisent les produits d'environ 2500 artisans.

Au Népal, a été rencontrée l'organisation faîtière ACP. ACP a été créée en 1984 avec l'appui d'ONG internationales. C'est une association qui regroupe 21 groupements de producteurs ainsi qu'un atelier intégré. ACP commercialise leur production essentiellement dans le commerce conventionnel. Les exportations en direction de S'M représentent moins de 1 % de leur chiffre d'affaires qui est de 500 K€.

Aux Philippines, deux organisations ont été rencontrées.

- SAFFY, créée par une religieuse, est une Fondation qui exporte les produits d'environ 2000 producteurs et qui gère ses propres ateliers intégrés. Le chiffre d'affaires de SAFFY est de l'ordre de 550 k€. Les ventes à S'M représentent 2 % du chiffre d'affaires.
- La Fondation Viralanie, créée en 1992, vient en aide aux enfants des rues de Manille. Ils commercialisent l'artisanat de producteurs individuels. La part du CE dans le budget de la Fondation est de moins de 1 %.

Les missions se sont déroulées sans problème majeur, chaque étude pouvant être réalisée comme prévu, les partenaires offrant aux bénévoles la possibilité de rencontrer les différentes organisations de producteurs quand cela était nécessaire.

Toutefois, dans tous les cas une partie importante du temps a été consacrée à expliquer ce qu'étaient Artisans du Monde et Solidar'Monde, ce que voulait dire la notion de commerce équitable (notion souvent inconnue des producteurs) et ce que représentait la notion de bénévolat, en expliquant pourquoi les bénévoles s'impliquaient dans l'appui aux producteurs du Sud.

Au cours de chaque mission les bénévoles appuyés par l'expert ont analysé les éléments recueillis quotidiennement, au fur et à mesure de l'avancement de l'étude de manière à produire une analyse partagée de l'impact du commerce équitable dans chaque cas.

Dans les cas où cela a été possible une restitution des principaux résultats de l'étude a été réalisée sur place de manière à en valider et socialiser les résultats.

46. Analyse et valorisation des résultats des études

Rédaction des rapports de mission

Au terme de chaque mission, les bénévoles en coordination avec les experts locaux d'une part et les experts du CIEDEL d'autre part ont produit des rapports d'étude qui consignent les éléments recueillis, produisent une analyse de l'impact, cherchent à l'expliquer et enfin produisent des recommandations sur l'action d'AdM en matière de CE et sur les relations entre AdM et les partenaires du Sud.

Cet exercice, long et parfois fastidieux, permet aujourd'hui de disposer d'une information irremplaçable sur les 16 partenaires qui ont été rencontrés et permet de disposer de pistes de travail avec ces 16 partenaires, mais aussi plus largement avec tous.

Mise en commun des résultats des études

A partir de la base d'information des 16 rapports, un week-end de mise en commun des résultats des 16 missions a été réalisé à Lyon les 9 et 10 mars 2002 avec l'ensemble des bénévoles ayant participé au processus, le bénévole d'AdM qui suit le processus depuis le départ et le CIEDEL.

Ce week-end a permis le premier jour de :

- restituer à l'ensemble du groupe les résultats de chacune des études,
- réaliser de manière collective une synthèse transversale des études en dégagant :
 - les points communs de l'impact identifiés dans les 16 études,
 - les points divergents,
 - les éléments explicatifs de cet impact.

A partir de là, le deuxième jour a été consacré à :

- élaborer des recommandations pour AdM, de manière globale,
- identifier des propositions d'évolution des modes de relation entre AdM et les producteurs,

Cette mise en commun a fait l'objet d'un document de synthèse élaboré par le CIEDEL.

Séminaire bénévoles et producteurs

Enfin, s'est tenu à Paris les 12, 13 et 14 avril 2002 un séminaire réunissant producteurs, membres du conseil d'administration, bénévoles, salariés de la Fédération Artisans du Monde et de Solidar'Monde, bailleurs de fonds et le CIEDEL.

A ce séminaire ont participé tous les bénévoles impliqués dans l'étude et huit personnes du Sud représentant une partie des partenaires rencontrées³⁴ : Kory Ampara (Bolivie), Comparte (Chili), ACP (Népal) (2 représentants), EMA (Inde) (2 représentants), SAFFY (Philippines) et le Centre des handicapés physiques de Koupéla (Burkina Faso).

³⁴ L'organisation PRESCRAFT, du Cameroun qui devait participer du séminaire n'a pas pu venir faute d'obtenir son visa.

Les évaluateurs locaux dont la participation était initialement prévue n'ont pas été invités. En effet, les contraintes de calendrier de chacun d'entre eux rendaient très difficile leur mobilisation pour les trois jours du séminaire, le risque étant qu'un ou deux seulement puissent être présents. Il a donc semblé préférable de ne pas les inviter.

Les deux premiers jours du séminaire ont constitué un temps de travail entre les représentants des partenaires, les bénévoles ayant réalisé l'étude, quelques membres du CA d'AdM et les responsables de S'M, soit environ 25 personnes.

Le premier jour du séminaire a été consacré à la présentation puis à la mise en débat des résultats de l'étude :

Dans un premier temps le CIEDEL a restitué les principaux résultats de l'étude. Dans un deuxième temps, les représentants des partenaires qui étaient présents ont fait part de leurs réactions, désaccords et compléments par rapport à la lecture faite de l'impact et de ses causes.

Ensuite les bénévoles ayant participé à l'étude, ont fait part de leur réactions et apporté des éléments d'analyse complémentaires.

Ceci a permis de valider les résultats de l'étude d'impact, aucune contradiction de fond n'étant apparue entre la restitution réalisée et les réactions des partenaires. Il ressort déjà néanmoins qu'une restitution globale ne peut prendre en considération chaque cas, qui est unique, et ses spécificités locales : seules des tendances générales sont exprimées.

Le deuxième jour a été consacré à l'élaboration de recommandations pour les relations AdM partenaires à partir de la mise en discussion de la proposition de plan triennal d'AdM.

Après la présentation de la proposition de plan triennal par Anne-Françoise Taisne, Présidente de la FAdM, des travaux de groupes ont été organisés qui ont permis de déboucher sur des propositions d'amélioration du partenariat entre AdM et les producteurs.

Enfin le troisième jour, ouvert à un large public de bénévoles (environ une centaine) a été consacré à la présentation publique des résultats de l'étude d'impact puis à des rencontres et discussions par groupes entre un représentant d'une organisation de producteurs, le bénévole qui a réalisé l'étude avec son organisation et une vingtaine de bénévoles d'Artisans du Monde. Ces travaux de groupes ont alors permis de mettre en débat les résultats de l'étude, et de réaliser un véritable échange entre les producteurs et les bénévoles du mouvement AdM.

Il est à noter que les bénévoles du mouvement ont démontré leur intérêt pour une information sans fard de l'impact du CE sur les producteurs au Sud. Ceci est un indicateur de l'intérêt et de la capacité des bénévoles à appréhender la complexité à la fois des relations internationales et de la place du CE dans l'évolution des relations entre acteurs du Nord et du Sud.

47. Diffusion des résultats de l'étude

Plusieurs canaux ont été utilisés pour diffuser les résultats de l'étude :

- les bénévoles ayant participé aux études ont été très largement sollicités pour présenter leur travail et les résultats aux associations auxquelles ils appartiennent mais aussi à d'autres associations locales du mouvement, ainsi qu'à des partenaires français (CCFD, CRID...)
- une présentation aux salariés du Secrétariat National de la FAdM
- à partir de la synthèse de l'ensemble des études, un document grand public de six pages a été élaboré pour diffusion large. Mis à disposition sur internet, il a été largement diffusé

au sein du mouvement Artisans du Monde, pour présenter les résultats de l'étude et susciter le débat sur les orientations de AdM.

- Un travail sur les résultats lors du CA de novembre 2002

48. Rapport final

Le présent rapport est la dernière phase de cette étude, ce rapport ayant pour vocation de permettre une diffusion large et une argumentation des résultats de l'étude à l'intérieur du mouvement, en direction des partenaires nationaux et bien entendu en direction des partenaires de la FAdM au Sud.

V. LES RESULTATS DE L'ETUDE

1. Une production de connaissance importante

Le projet a permis de produire un ensemble de documents de référence³⁵ pour Artisans du Monde et pour ses partenaires :

- un document de référence en matière de démarche d'étude de l'impact, qui pourra être réutilisé pour des études postérieures,
- un rapport d'étude sur l'impact du Commerce équitable pour chaque organisation de producteurs rencontrée,
- un rapport de synthèse des études externes réalisées par le CIEDEL,
- un rapport de synthèse du week-end de mise en commun des résultats des études,
- les actes du séminaire de restitution avec les producteurs,
- un document court pour les 2500 bénévoles sur l'impact du commerce équitable destiné à partager les résultats de l'étude, les questions et les perspectives qu'elle ouvre,
- un rapport de synthèse global des études réalisées avec les 16 organisations de producteurs.

Ces documents, en particulier le rapport de synthèse global et le document à destination des 2500 bénévoles, sont destinés à être des documents publics, permettant d'une part de mieux faire connaître le CE et d'autre part de faire progresser les relations entre acteurs du Sud et du Nord par une meilleure compréhension de l'intérêt et de la complexité des effets du CE.

2. Des relations directes entre bénévoles et producteurs

L'ensemble de ces 16 études a été un moment déclencheur pour la mise en relation des producteurs du Sud avec Artisans du Monde et la mise en contact des bénévoles d'Artisans du Monde avec les producteurs du Sud.

En effet depuis plusieurs années AdM avait délégué pratiquement l'ensemble de ses relations avec les partenaires à S'M, à tel point qu'une majorité des partenaires ne connaissait pas l'existence d'AdM.

Au cours des 16 missions près de 500 personnes au Sud, artisans, responsables d'OF, responsables administratifs... ont été rencontrés. A chacune de ces 500 personnes, les personnes en charge des études ont présenté ce qu'est Artisans du Monde, son fonctionnement, l'implication des bénévoles³⁶.

D'autre part, les résultats de cette étude ont été présentés et discutés lors de deux séminaires avec des producteurs, l'un organisé par Solidar'Monde en septembre 2001, l'autre par Artisans du Monde en avril 2002, devant plus de 350 bénévoles du mouvement Artisans du Monde.

³⁵ Cf bibliographie en annexe

³⁶ Cette présentation devait toutefois être assez rapide pour avoir le temps d'aborder l'ensemble des indicateurs dans les cas où les entretiens étaient faits sur le temps de travail des artisans payés à la pièce. Cet élément a déterminé le niveau de détail atteint, plus élevé avec les responsables qu'avec les artisans et donc a entraîné un biais dans les résultats.

De plus chaque bénévole ayant participé à l'étude participe aujourd'hui à des réunions avec les bénévoles dans les différentes associations locales, depuis son retour de mission chaque bénévole a participé à au moins deux réunions avec des groupes d'artisans du Monde de 15 à 30 personnes. Une présentation a eu lieu lors de l'AG de la FAdM en mai 2002, une présentation a eu lieu lors de chaque réunion régionale du premier trimestre 2003. Une présentation a eu lieu pour les salariés de la FAdM et une pour des partenaires privilégiés (CCFD, CRID, PFCE).

Enfin, suite au séminaire d'avril, les producteurs présents ont rencontré des associations locales AdM dans toute la France. Ce sont une quinzaine d'associations qui ont été rencontrées avec une vingtaine de personnes en moyenne.

Ce sont donc plus de huit cents bénévoles, sur les 2500 que compte le mouvement, qui ont été impliqués de près ou de loin dans ce processus et qui aujourd'hui connaissent mieux les producteurs, leur réalité et ce que leur apporte et ne leur apporte pas le CE. Huit cents bénévoles qui ont dorénavant une idée plus précise de l'impact du commerce équitable, qui ne se limite pas à l'augmentation des revenus, et qui peuvent finalement réviser leur argumentaire vers le consommateur.

L'étude a donc amené à se rencontrer directement ou dans le cadre de débat de groupe, plus de mille trois cents personnes, bénévoles ou producteurs, contribuant à un rapprochement réel de partenaires dont la relation restait alors essentiellement commerciale : produire au Sud et vendre dans les boutiques au Nord.

3. La validation de la démarche

Les résultats obtenus par l'étude externe réalisée par le CIEDEL et par les études réalisées par les bénévoles d'AdM en binôme avec des experts nationaux ont montré une bonne cohérence et complémentarité dans les résultats au delà des aspects spécifiques à chaque pays et organisation.

Cette cohérence des résultats confirme la validité de la méthode, permettant dans un cadre méthodologique clair élaboré et validé par des experts externes d'impliquer des bénévoles comme porteurs et acteurs d'un processus d'étude de l'impact de leurs propres actions en lien avec des professionnels du pays.

Cette démarche a l'avantage d'articuler les garanties de rigueur d'une étude externe et l'implication et la capacité de démultiplication d'une étude réalisée en interne.

4. Une meilleure connaissance de l'impact du CE

A ce jour, l'étude a permis d'identifier les principaux éléments constitutifs de l'impact du commerce équitable sur les producteurs du Sud.

L'impact varie d'une organisation à l'autre, d'un pays à l'autre, mais sur la plupart des points analysés de grandes tendances se dessinent, permettant d'avoir une idée assez claire de l'impact du commerce équitable sur les producteurs du Sud.

C'est l'objet de la partie suivante du rapport.

VI. SYNTHÈSE DES RESULTATS DES ETUDES : L'IMPACT DU COMMERCE ÉQUITABLE SUR LES PRODUCTEURS DU SUD

Il est nécessaire de rappeler que l'étude de l'impact du commerce équitable sur les producteurs du Sud a été réalisée avec pour grille de lecture les changements escomptés par Artisans du Monde, issus essentiellement du document de la FAdM « au Nord comme au Sud ».

L'utilisation de cette grille de lecture permet d'aboutir à des résultats solides et argumentés. Toutefois, il manque ici une autre partie de l'étude qui serait d'analyser l'impact du commerce équitable sur les producteurs du Sud à partir des changements escomptés par les producteurs eux-mêmes. Ce travail, qui serait très éclairant pour avoir une vision plus large de l'impact du commerce équitable, reste à réaliser.

1. Deux distinctions à prendre en compte pour la suite

Les producteurs du Sud : une catégorie pertinente ?

Au terme de l'étude, il apparaît que les producteurs d'artisanat représentent une « population » extrêmement hétérogène et que donc l'impact du CE ne va pas être le même suivant le type de producteur.

Il semble nécessaire de différencier au moins deux grandes catégories de producteurs :

Les artisans professionnels :

Par artisans professionnels nous entendons les artisans qui exercent une activité artisanale qualifiée, qui mobilise des compétences spécifiques.

Ces artisans professionnels généralement organisés dans le cadre de petites entreprises ou d'ateliers familiaux possèdent un outil de production, un capital et produisent pour le marché indépendamment de l'existence ou non de la filière CE. Ils sont généralement connus et reconnus sur le marché local « non équitable ».

Dans cette catégorie, nous situons les producteurs de Madagascar Arts et de Comparte, ou certaines OP travaillant avec EMA.

Les personnes en situation de vulnérabilité :

Par personnes en situation de vulnérabilité, nous entendons des personnes en situation de grande pauvreté, marginalisées économiquement, socialement ou politiquement.

Ces personnes, souvent des femmes veuves, divorcées ou seules, possèdent parfois un savoir-faire artisanal et ont intégré ou développé la production artisanale grâce à leur mise en relation avec les organisations de producteurs du CE et les organisations qui les appuient.

Ces personnes peuvent également être des ruraux qui doivent compléter un travail agricole, par nature saisonnier ou qui choisissent un travail moins physique (situation de GRRC).

Dans cette catégorie nous situons les membres de Fivapamina, Ramahaleo, Corr the Jute Works, Producer Association, Kory Ampara, Virilanie, GRRC, Fondation Solidarité, Wend Penga et le Centre des Handicapés Physiques de Koupela.

Les producteurs de PRESCRAFT, EMA, SAFFY et ACP se répartissent entre les deux types, ou dans certains cas (certains groupes d'ACP par ex.) semblent être en train de passer de la deuxième à la première catégorie, en partie grâce au Commerce Equitable.

En effet les deux catégories ne sont pas cloisonnées. Il y a chez les producteurs vulnérables, des personnes qui vont le rester car soit elles n'ont pas accès au capital pour investir, soit elles ne sont pas en capacité d'intégrer de nouvelles compétences techniques et d'autres qui grâce au commerce équitable deviennent des professionnels (par ex les membres de PRESPOT). Chez les "professionnels" se trouvent d'anciens producteurs "vulnérables" et des "professionnels" peuvent retomber en situation de grande précarité et se retrouver dans la catégorie "vulnérable".

Dans la suite du rapport, nous serons amenés à reprendre régulièrement cette distinction.

Commerce équitable versus commerce non équitable ?

Les producteurs, les OP, les OF commercialisent dans la filière commerce équitable, mais aussi à des revendeurs privés, à des touristes de passage, sur les marchés, dans des réseaux de boutiques dont ils sont propriétaires, à des paroisses des pays du Nord qui revendent les produits pour des kermesses (ventes de charité)... Les filières sont variées et les conditions de mise en marché aussi. Le choix qui a été fait dans le présent rapport est de comparer le commerce équitable avec l'ensemble des autres filières, qui sera appelé « commerce non équitable » (CNE) quelles que soient les conditions d'achat. Les différents types de CNE étant distingués quand cela est nécessaire. Cette distinction CE - CNE a été préférée à une distinction CE – Commerce conventionnel, du fait que dans les filières de commerce qui ne sont pas du commerce équitable, toutes ne sont pas conventionnelles.

2 Les changements de revenu des producteurs

Il s'agit ici d'identifier quel est l'effet du commerce équitable sur le revenu des producteurs. Le revenu des producteurs est entendu comme l'ensemble des ressources issues de leurs différentes activités durant l'année.

Des données complexes, difficiles à recueillir et à interpréter.

Pour identifier les changements de revenu des producteurs, il a été choisi dans un premier temps de s'intéresser aux prix :

- identifier les prix de vente des produits dans le commerce équitable et les comparer aux prix de vente dans les autres filières,
- identifier les prix d'achat aux producteurs dans le commerce équitable et les comparer aux prix d'achat dans les autres filières.

Ensuite, à partir des prix il s'agit de s'intéresser au revenu de la production pour le commerce équitable :

- comparer la rémunération du travail entre la production artisanale et les autres activités existant localement.

Puis enfin d'analyser l'effet du commerce équitable sur le revenu annuel des producteurs.

- il s'agit d'identifier l'importance du revenu annuel des producteurs issu du commerce équitable, ce qui revient à questionner la régularité et le volume des commandes.

A partir de là il est possible d'apporter des éléments de conclusion sur l'augmentation de revenu des producteurs liée au commerce équitable.

Dans les quarante cinq organisations avec lesquelles le travail a été réalisé il n'a évidemment pas été possible d'obtenir l'ensemble de ces informations, d'une part parce qu'elles ne sont pas toujours connues des producteurs eux-mêmes, d'autre part parce que ce sont des informations très « sensibles », tant pour les producteurs que pour les organisations de producteurs, les organisations faîtières et les organisations d'appui, enfin du fait de la difficulté à séparer de manière analytique prix d'achat, coût des matières premières, prix de vente, revenu...

Le croisement des différentes informations recueillies permet de parvenir à quelques conclusions fortes sur les prix, et amène à des résultats contrastés et parcellaires sur la participation du commerce équitable aux revenus des producteurs.

Le chapitre ci-dessous reprend les éléments essentiels recueillis durant l'étude.

Les prix de vente des produits à l'exportation sont les mêmes dans le commerce équitable et le commerce non équitable.

La plupart des partenaires d'AdM qui exportent des produits artisanaux, que ce soient des OF ou des OP exportent à la fois pour le marché du commerce équitable et pour le marché du commerce non équitable³⁷ dans des proportions très variables d'une organisation à l'autre : Fivapamina vend 90 % de sa production dans le CE alors que Aarong y vend moins de 10 %.

³⁷ Cette catégorie est bien évidemment multiforme puisque définie par opposition au CE. On retrouve à l'intérieur tant des intermédiaires commerciaux qui fournissent les commerçants du Nord, comme le pratique la

Dans tous les cas, les organisations exportatrices exportent au même prix dans le CE et le CNE. Elles utilisent les mêmes feuilles de prix, le prix de vente est donc le même quelque soit la destination de la production à l'exportation.

Les prix de vente à l'export étant les mêmes, les prix d'achat aux producteurs sont aussi les mêmes. A produit égal, les producteurs sont payés au même prix que leur production soit destinée au CE ou au CNE³⁸. D'ailleurs les producteurs ne savent généralement pas si ils produisent pour le CE ou le CNE. Ceci est également valable pour les produits du CE qui sont vendus dans le pays de production.

Plusieurs explications peuvent être avancées pour cette situation, explications qui mériteraient d'être approfondies :

- certains marchés CNE sont de fait des marchés proche du CE (ventes organisées par des ONG, des paroisses...),
- dans certains cas, le CE a permis de tirer vers le haut les prix du CNE, les OF ayant utilisé les feuilles de prix du CE comme argument de négociation avec les opérateurs du CNE (cas de Madagascar Arts),
- la relative faiblesse du volume des commandes du CE et la pression des producteurs amènent les OF à orienter leur action autour d'une priorité centrale qui est vendre. Ceci amène l'OF à gérer les commandes de manière indifférenciées entre CE et CNE, en appliquant la même structure de prix quelque soit l'acheteur, le souci principal de l'OF étant le volume de vente plus que la nature de l'acheteur ; et l'OF ne pouvant pas gérer dans sa relations aux producteurs des prix différents pour un même produit.
- enfin il semble que certaines OF grâce au CE ont acquis des compétences, la reconnaissance et la masse critique suffisante pour pénétrer des marchés non CE, quitte ensuite à s'éloigner du marché du CE, trop limité en volume.

Dans la suite de l'étude, nous ne ferons donc pas la différence au niveau des exportations entre ce qui est CE et CNE, et quand nous traiterons des effets du CE, nous y intégrerons les effets de toutes les exportations qu'elles soient CE ou CNE, puisqu'il est impossible de les séparer.

Un paradoxe apparent :

Les prix de vente dans le CE ne sont pas toujours supérieurs aux prix de vente sur le « marché local », alors que le prix payé au producteur est généralement bien supérieur !

Le « marché local » recouvre une réalité très diversifiée. Il existe d'une part des magasins mis en place par les organisations faîtières (c'est le cas de la Fondation Solidarité au Chili, de Aarong au Bangladesh, de ACP au Népal...) et d'autre part une filière artisanale locale, qui va depuis la vente directe par les artisans ou leur famille sur le marché ou au bord de la route, à de véritables filières économiques où les producteurs vendent à des intermédiaires qui revendent à des magasins en ville ou aux postes de vente des « marchés artisanaux » qui existent dans la plupart des pays.

SA André Houle qui est un des acheteurs de CJW, les grands groupes privés comme IKEA ou The Body Shop qui passent directement leurs commandes ou de l'export à la fois commercial et caritatif comme il peut être pratiqué par certaines organisations qui vendent des produits du tiers monde lors de leurs manifestations publiques dans les pays du Nord

³⁸ Ce constat, spécifique au commerce équitable de l'artisanat, peut être confirmé par la consultation des catalogues de Comparte, Aarong, SAFFY... disponibles sur le net.

Ce marché local s'adresse tant aux étrangers (touristes, expatriés...) qu'aux ressortissants du pays qui achètent pour leur propre usage.

Or on constate que dans le marché du CE, les prix à l'exportation des produits artisanaux et les prix de vente dans les magasins locaux des organisations du CE ne sont pas toujours supérieurs aux prix de vente sur le marché local.

En effet si d'une part on constate qu'au Burkina Faso, pour Wend Penga le prix de vente à l'exportation des éléphants articulés fabriqués en calebasse est 60 % plus élevé que le prix de vente sur le marché local et en Inde, EMA exporte des brosses à un prix 20 % plus élevé que le prix de vente sur le marché local ; par contre pour ACP au Népal les prix de vente (tant sur dans son magasin à Kathmandu qu'à l'export) « demeurent à des niveaux égaux ou inférieurs aux prix CNE alors que leur qualité est généralement supérieure »³⁹, et au Cameroun, pour PRESCRAFT les prix de vente à l'export, comme les prix de vente dans son magasin sont inférieurs aux prix de vente dans les magasins CNE sur le marché local.

Ces différences de prix répondent à de multiples raisons qui vont de la faiblesse du marché local qui amène généralement les magasins locaux du CNE (comme à Douala par ex.) à marger très fortement leurs produits, à la pratique généralisée du marchandage dans les magasins CNE ou à la différence de qualité des produits entre les produits du CE et ceux du CNE.

En contrepartie dans la quasi totalité des cas étudiés, les prix payés par le CE aux producteurs sont meilleurs que les prix payés par les intermédiaires ou revendeurs du marché local (quand ils existent)⁴⁰.

Le montant de la différence de prix est difficile à calculer car il s'agit généralement des meilleurs produits qui sont destinés au CE, et il est donc difficile de comparer les prix toutes choses égales par ailleurs⁴¹. Mais par exemple à Madagascar, le différentiel de prix sur les instruments de musique est de l'ordre de 20 à 80 %, en Inde, dans certains groupes de EMA, le différentiel de prix payé au producteur peut atteindre 30 à 40 % pour les soieries, aux Philippines, dans le cas de l'association Riverside Handicraft, fournisseur de SAFFY, ils vendent une figurine de bois peint 48 pesos dans le CE contre 28 pesos dans le CNE, soit un différentiel de 70 %...

Les prix payés aux producteurs sont donc généralement supérieur dans le commerce équitable.

Sauf quand :

- le différentiel de prix reste au niveau des organisations

Dans le cas de Wend Penga, le prix de vente dans le CE est supérieur de 60 % au marché local, mais le « surplus de marge va exclusivement à la structure Wend Penga (et en conséquence) l'artisan qui fabrique est payé largement moins cher à Wend Penga que dans l'atelier »⁴² qui vend exclusivement sur le marché local.

³⁹ Fine C., Rai M., Association for craft producers-Népal, sd, 92 p.

⁴⁰ Par contre quand les producteurs font de la vente directe aux touristes, ils en tirent un meilleur prix.

⁴¹ Dans certains cas les normes internationales en matière d'artisanat entraînent un surcoût en matière première et en main d'œuvre qui n'est pas toujours compensé par le différentiel de prix.

⁴² Zoungana D., Mennessier M.H., Rapport Burkina Faso, février 2002, 23 p.

Dans le cas de GRRC les vêtements sont vendus 10 à 40 % plus chers à l'export que sur le marché local, mais les artisans gagnent le même salaire (puisque'ils sont payés à la pièce, souvent tissée avant la commande) quelle que soit la destination du produit.

Plusieurs OP procèdent ainsi en agréant au coûts de production d'autres charges (par exemple un reversement élevé à l'organisation, la prise en charge de frais d'activités non liées directement à la production ou aux producteurs...). Ceci renchérit le prix de vente des produits finis et peut même dans certains cas être contre-productif car il ne permet pas de produire à des prix compétitifs sur le marché local ce qui de fait entraîne le départ des membres des groupements. C'est le cas du Centre des Handicapés de Koupela⁴³, dont les prix de vente sont jugés chers tant au Burkina qu'en France ce qui a entraîné une diminution de leurs ventes et donc une diminution du nombre de membres du groupement qui sont passés de 20 à 7 pour la maroquinerie.

- les exigences pour les produits exportés diminuent fortement la productivité du travail,
Les objets simples n'exigent pas plus de qualité à l'export que pour le marché national, la productivité du travail est donc la même. Par contre pour les produits plus complexes les exigences à l'export sont élevées et diminuent la productivité du travail. En effet à l'export le prix « de l'objet est plus élevé mais ils produisent de fait moins de pièces en une journée »⁴⁴, car il y a des exigences de qualité et de régularité dans la production. Ceci d'autant plus qu'il y a toujours un risque de refus (souvent par l'OF) des objets s'ils ne correspondent pas au cahier des charges.

Par exemple dans le cas de la coopérative Kashibati brush industries cooperative society, membre de EMA « la coopérative ne considère pas le CE comme un grand avantage, car les règles relatives à la qualité sont si dures qu'elles doivent passer beaucoup de temps à fabriquer les brosses (collage des poils, finition du bois) et produisent donc moins d'articles à l'heure. En conséquence plusieurs producteurs ont arrêté de produire pour l'export »⁴⁵

De même dans le cas de la Coopérative Sports Industries membre de EMA, les salariés sont mieux payés quand ils produisent pour l'export (35 roupies pour le polissage d'un carrom⁴⁶ pour l'export contre 15 roupies pour le polissage d'un carrom pour le marché national, mais le polissage pour l'export est plus long que pour le marché national.

- il y a un effet d'aubaine :

Quand un producteur réussit à vendre directement à une personne de passage, il peut bénéficier d'un effet d'aubaine en vendant à un prix élevé, qui va rémunérer très largement son travail. Mais cette vente directe est exceptionnelle, chronophage et implique l'immobilisation du capital jusqu'à une vente hypothétique.

⁴³ La marge sur les produits sert à financer les activités sociales du Centre dont le rayonnement a touché l'ensemble du territoire, bien au delà des producteurs eux-mêmes : accession à des moyens de locomotion, séances de rééducation ou appareillage à prix très réduits .

⁴⁴ Crishna B., Blanchard, Warlop F., Etude d'impact du commerce équitable EMA Calcutta, sd, 63p.

⁴⁵ Crishna, Blanchard et Warlop op. cit.

⁴⁶ Sorte de « billard indien »

Produire pour le CE procure donc un revenu généralement supérieur à la production artisanale pour le marché local.

Globalement la production artisanale pour l'exportation (commerce équitable ou non) et pour le commerce équitable pour le marché national, pour chaque pièce produite, procure au producteur artisanal un revenu supérieur à la production artisanale pour le marché local.

Le revenu de la production artisanale pour le commerce équitable et le revenu des activités alternatives : quelle comparaison ?

La mise en regard des revenus de la production pour le CE et des revenus alternatifs (pour un travail non qualifié) montre que suivant les pays, les activités alternatives peuvent être plus rémunératrices que la production artisanale pour le CE, parfois équivalentes et enfin que parfois les activités alternatives sont moins rémunératrices que la production artisanale.

Par exemple à Madagascar le CE rémunère une journée d'une vannerie 2 500 à 3 500 Fmg, alors que le travail agricole est rémunéré 5 000 à 7 000 Fmg par jour et au Bangladesh où le CE rémunère la journée pour la fabrication d'un hamac 46 Taka alors que le travail agricole est rémunéré 50 à 67 Taka.

Mais dans de nombreux autres cas c'est le contraire, au Népal, dans le cas d'ACP, le revenu est de l'ordre de 110 à 120 roupies par journée hors bonification et de l'ordre de 150 roupies par jour en y intégrant les bonifications, alors que le revenu alternatif le plus élevé, le travail agricole, est de 140 roupies par jour pour un travail beaucoup plus pénible, et que le revenu de l'artisanat dans le CNE est de l'ordre de 80 roupies par jour ; à Madagascar Arts, les ouvrières de l'atelier de production gagnent 245 000 Fmg contre 140 000 à 240 000 Fmg dans une entreprise.

Les études de cas montrent donc une grande diversité de situation, les activités alternatives pouvant dans certains cas être mieux rémunérées que la production artisanale pour le commerce équitable. Pour les artisans professionnels et/ou produisant des objets de grande qualité les revenus alternatifs sont toujours moins rémunérateurs que le revenu artisanal CE ou non CE. Ceci explique donc que les artisans professionnels n'exercent que leurs métiers et dans certains cas rémunèrent même des ouvriers agricoles pour s'occuper des travaux agricoles.

Mais :

- les activités alternatives sont rares

De fait, cette comparaison est à nuancer, car les activités alternatives sont souvent rares, du fait de l'importance de la main-d'œuvre disponible, du caractère saisonnier des activités agricoles et des normes sociales qui dans certains cas vont restreindre l'accès des femmes à des travaux salariés, comme au Bangladesh où les pères ou maris n'acceptent pas toujours que leurs femmes et filles aillent exercer une activité salariée en dehors du domicile.

Par exemple dans le cas de GRRC (Tamil Nadu, Inde), si l'on compare les salaires des tisserands employés par le GRRC et les salaires agricoles « les salaires du GRRC sont inférieurs, mais ce sont des emplois permanents non saisonniers, et moins physiques pour la majorité d'entre eux »⁴⁷. Dans cette zone rurale, la culture du riz reste la source d'emploi

⁴⁷ Munusany S., Warlop F., Résultats de l'étude d'impact réalisée à GRRC, février 2002, 18p.

largement majoritaire, sauf à créer un petit commerce moyennant un emprunt à taux usurier. Dans le cas de PRESCRAFT au nord-ouest du Cameroun les activités alternatives sont pratiquement inexistantes à moins de migrer dans d'autres régions ou en ville.

- Et leurs conditions sont moins avantageuses que celles du CE.

De plus la production artisanale, et en particulier la production artisanale pour le CE, présente de nombreux avantages que ne présentent souvent pas les activités alternatives :

- le travail est moins pénible sur le plan physique que le travail agricole ;
- pour la plupart des artisans (et en particulier des artisanes) le travail se fait à domicile ce qui permet une souplesse d'organisation : possibilité d'articuler le travail de la maison avec l'activité artisanale, possibilité de mobiliser la main-d'œuvre familiale en cas de besoin, disponibilité par rapport aux sollicitations des réseaux de voisinage (visites, garde d'enfant....)⁴⁸ ;
- il est souvent possible de maintenir une pluri-activité dans la journée (« tricoter et vendre des objets dans la rue ou sur son étal »⁴⁹) ou sur l'année (travail agricole pour les semis, sarclages et récolte, travail artisanal le reste du temps) ;
- les normes de production (délais en particulier) sont relativement souples dans le CE, les sanctions pour retard étant rares voire inexistantes. Par exemple dans le cas de Kory Ampara les femmes reçoivent tous les ans une commande de pulls qu'elles réalisent sans toujours respecter les délais alors qu'elles pourraient trouver sur le marché national des commandes de pull un peu mieux payés (100 Bs au lieu de 95) mais « à la condition que les pulls soient tricotés en quatre jours et avec la menace que, s'ils sont rendus en retard, au bout de 7 jours la main-d'œuvre ne reçoit plus que 60 Bs »⁵⁰ ;
- le CE dans certains cas (par ex. EMA, ACP...) permet d'obtenir des avances à la commande, qui évitent aux producteurs d'avoir recours aux usuriers pour l'achat des matières premières ;
- la production artisanale pour le CE (et l'exportation en général) se fait dans le cadre de commandes dont l'écoulement est assuré et dont le paiement se fait (normalement⁵¹) à la livraison, ce qui permet de planifier la production et évite d'immobiliser du capital comme dans le cas du CNE ou de la vente directe, où il n'est pas possible de planifier les commandes et où le paiement se fait souvent une fois la vente au consommateur effectuée, le revendeur ne payant pas directement le producteur ; les délais de paiement dans le CNE sont parfois de plusieurs mois. Ceci est un avantage suffisamment important pour les producteurs pour justifier des prix d'achats faibles. C'est le cas de PRESCRAFT qui « achète à un prix fixe, en quantités importantes et de manière assez permanente, les prix d'achat aux producteurs par PRESCRAFT sont inférieurs aux prix qu'ils pourraient obtenir sur le marché local »⁵².

⁴⁸ Ce travail à la pièce à domicile présente à l'inverse le risque pour l'artisan d'être amené à faire de très longues journées en cas de grosses commandes.

⁴⁹ Bubba C., Franqueville M-F., Etude d'impact Artisans du Monde, Kory Ampara Bolivie, février 2002, 27p + annexes

⁵⁰ idem

⁵¹ La pratique montre que dans certains cas les délais de paiement des commandes, et en particulier des soldes des commandes qui ont fait l'objet d'une avance peuvent être de plusieurs semaines voire de plusieurs mois. Mais cela n'est pas une pratique généralisée, par exemple un des avantages du CE que citent les producteurs d'EMA est le paiement dans les 48 heures.

⁵² « Il s'agit ici principalement d'achat par les touristes ou des fonctionnaires » Tally Osono G., Verges F., PRESCRAFT Cameroun, mars 2002, 58p.

Contribution du commerce équitable au revenu annuel des producteurs :

- le commerce équitable contribue à l'augmentation du revenu annuel des artisans.

Dans l'ensemble des cas, le commerce équitable contribue à l'amélioration du revenu annuel de la famille :

- En Bolivie, les 18 femmes de Kory Ampara, qui avant ne travaillaient pas, produisent maintenant environ 110 pulls par an pour une rémunération de la main d'œuvre de 14,4 € par pull, soit un revenu annuel par femme de 88 € équivalent à 1,4 salaire mensuel minimum
- Au Cameroun, le niveau de vie des producteurs a augmenté. Le revenu agricole moyen pour une famille est estimé à 35.000 CFA (53 €) par mois. Le revenu moyen au Cameroun est de 23.000 CFA (35 €) par équivalent adulte. Or le revenu moyen des producteurs des centres est supérieur à 40.000 CFA (61 €) qui viennent en plus des activités agricoles de la famille
- Au Bangladesh, les artisanes de CJW, qui avant ne travaillaient que sur les terres de leur mari, aujourd'hui perçoivent 26 € par an de revenu de leur production artisanale⁵³.

- mais la production pour le CE occupe rarement les artisans à plein temps.

Les artisans sont le plus généralement payés à la tâche. La régularité et l'importance de leurs revenus dépendent donc directement de l'importance de leurs commandes.

Or les commandes pour le CE et pour les exportations en général manquent de régularité et ceci pour tout un ensemble de raisons :

- l'organisation des commandes de S'M. En effet, S'M fait au maximum deux commandes par an. Pour la commande de Noël, il faut que S'M attende d'avoir les résultats des ventes du Noël précédent, ce qui veut dire que la commande est émise au plus tôt en février. Comme la commande doit être arrivée en France durant l'été, cela veut dire un envoi par l'OP en juin. Donc il reste de mars à mai pour produire 50 % de la demande annuelle.
- La disparition de certains débouchés : l'arrêt du catalogue de vente par correspondance du CCFD fin 98 a entraîné une chute importante des commandes qui ont souvent été réduites des 2/3 entre 98 et 99 pour revenir à peu près à leur niveau de départ en 2000/2001, sauf pour les produits qui se vendent mieux en VPC qu'en boutique (certains produits textiles par exemple). De même l'arrêt de la commercialisation des produits artisanaux par OXFAM Angleterre⁵⁴ va entraîner une forte chute des commandes auprès des producteurs.
- les évolutions des goûts des consommateurs qui recherchent des produits de qualité, des produits nouveaux (certains produits commercialisés dans le CE sont les mêmes depuis les début d'AdM en 1974...) ou des produits artisanaux mais pas obligatoirement traditionnels. Par exemple depuis quelques années, le marché des instruments de musique est en pleine expansion. Mais globalement au niveau des réseaux du CE, le marché des produits alimentaire augmente plus vite que le marché des produits artisanaux.

⁵³ CJW estime à 100 taka le « average income per women per month from handicraft », in Annual report 1999, un taka = 0,02 €.

⁵⁴ Oxfam a pris cette décision en privilégiant son implication dans un travail de plaidoyer au niveau international pour l'obtention de meilleures conditions de mise en marché des produits des pays du Sud.

Les producteurs se partagent donc des commandes qui sont largement inférieures à leurs capacités de production, ce qui les amènent à chercher d'autres débouchés, d'autres idées d'articles, ou à combiner la production pour le CE avec d'autres activités et même à quitter les OP.

Par exemple, dans le cas de SAFFY (Philippines) les femmes du centre de production de Napo qui produisent des paniers en osier de coco et des carillons ont un revenu à la pièce qui est 6 à 8 fois supérieur à celui du marché local, mais les commandes « ne sont pas suffisantes pour générer un revenu suffisant tout au long de l'année. Il s'agit plus de bouffées d'oxygène »⁵⁵.

Dans le cas des artisans professionnels, ceux-ci se partagent entre les commandes pour le marché CE, l'export dans le CNE et la production pour le marché intérieur. Un atelier de production comme Armus, ou les ateliers de production de papier antemoro de Madagascar adaptent leur production et leur capacité de production aux différents marchés auxquels ils ont accès, développent des stratégies leur permettant de remplir leurs carnets de commande.

Dans le cas des personnes en situation vulnérable qui exercent une activité artisanale, soit elles produisent également pour le CNE, comme les vannières de Fivapamina, soit elles réalisent des activités alternatives en dehors du champ de l'artisanat, quand elles existent : c'est le cas des producteurs du groupe Pokhara de ACP (tissage et couture) qui répartissent leur temps entre « six mois agriculture, quatre mois tissage et deux mois mixte »⁵⁶, ou de certains membres de Kory Ampara pour qui « mon activité est compatible avec le fait d'être avec mes enfants et avec le fait de tenir la boutique »⁵⁷.

Une augmentation de revenu annuel réelle, différenciée, relativement régulière mais dont l'importance reste difficile à chiffrer.

Le commerce équitable contribue donc à améliorer le revenu annuel des artisans, mais cette augmentation est sans commune mesure d'une situation à une autre :

- une artisane qui travaillait dans une entreprise de la zone franche de Madagascar et qui devient employée à plein temps par Madagascar Arts dans l'atelier de production va voir son revenu annuel augmenter de 65 % (passage de 1 740 000 Fmg à 2 880 000 Fmg -soit le salaire minimum annuel-⁵⁸)
- un producteur d'ACP a un supplément de rémunération de l'ordre de 30 % par rapport au travail alternatif⁵⁹
- une productrice de CJW, qui gagne 26 € par an a un supplément de revenu très important puisque avant de produire de l'artisanat, elle travaillait sur les terres de son mari elle ne recevait aucun revenu.

Ce revenu, lié au CE offre la garantie, hautement appréciable pour les artisans de sa régularité dans le temps (une à deux commandes par an même si les volumes varient), mais le montant de cette augmentation reste très difficile à apprécier de manière fiable.

⁵⁵ Jbali V., SAFFY Handicrafts Philippines, mars 2002, 36p.

⁵⁶ Fine et Rai, op. cit.

⁵⁷ Evelyn Guarachi Diaz du groupe Kory Ampara in Bubba et Franqueville op. cit ;

⁵⁸ Rasamoelina E., Mestre C., Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans – Madagascar, F3E.

⁵⁹ Fine et Rai, op. cit.

Le CE contribue à améliorer les revenus et le niveau de vie des producteurs.

Les prix du CE ne sont pas toujours supérieurs aux prix pratiqués par d'autres opérateurs commerciaux et en particulier, pour les producteurs les prix à l'exportation sont identiques entre le CE et le CNE. Les revenus de l'artisanat ne sont pas toujours supérieurs aux revenus d'activités alternatives. Pourtant le CE contribue à améliorer le revenu des producteurs.

En effet pour les producteurs en situation de vulnérabilité, qui sont généralement des productrices, l'activité artisanale (CE et CNE) est souvent la seule activité qu'ils puissent pratiquer, au regard des contraintes familiales (garde des enfants, travail de la maison) et sociales (difficulté pour les femmes d'exercer un travail salarié hors du domicile, isolement des femmes divorcées ou veuves) et du fait que les alternatives de travail sont rares.

Le CE par le travail des OF et des OA contribue donc à organiser la production et la commercialisation des produits artisanaux de ces producteurs, et leur permet d'obtenir un revenu auquel souvent ils n'auraient pas eu accès sans l'existence et le travail des organisations exportatrices.

Par exemple les femmes de l'association Riverside Handicaper (Philippines) ne vendent leurs objets en bois peint qu'à SAFFY et « sans cela n'auraient pas de travail »⁶⁰. Au Bangladesh l'activité artisanale pour les organisations de CE constitue la seule source de revenu de certaines des familles monoparentales, en dehors de la mendicité. A Madagascar on peut estimer que pour leur travail les artisanes de Fivapamina perçoivent 50 € de revenu par an.⁶¹ Le revenu de la production artisanale est soit un bon complément de la production agricole familiale essentiellement auto-consommée, soit le seul revenu du ménage.

Les artisans professionnels, généralement ateliers familiaux ou petites entreprises, sculpteurs, producteurs d'instruments de musique, potiers... ont déjà un revenu régulier par leur activité artisanale commercialisée directement ou par le biais de revendeurs. Leur intégration dans les circuits du CE leur permet d'augmenter leurs revenus en ayant un accès plus direct aux marchés à l'exportation plus rémunérateurs que le marché local, en maîtrisant mieux les évolutions de la demande et en étant en mesure d'utiliser les feuilles de prix du CE pour négocier avec les autres acheteurs. C'est le cas des producteurs d'instruments de musique qui fournissent Madagascar Arts.

Pour diversifier son réseau de vente Armus qui aujourd'hui ne vend plus que 10 % de son chiffre d'affaires à Comparte. Le CE procure à ces artisans professionnels une augmentation substantielle des revenus à court terme (vu l'importance des commandes⁶²) et à long terme (par la capacité acquise à s'insérer dans de nouveaux marchés, à diversifier les produits, à utiliser de nouvelles techniques).

Enfin l'augmentation des revenus des producteurs est particulièrement sensible dans le cas des partenaires d'AdM qui ont mis en place des ateliers de production, destiné à la

⁶⁰ Jbali V., SAFFY Handicrafts Philippines, mars 2002, 36p.

⁶¹ CJW estime à 100 taka le « average income per women per month from handicraft », in Annual report 1999, un taka = 0.13 F. Pour Fivapamina, l'estimation a été faite de la manière suivante : le budget annuel de Fivapamina a été de 60 000 francs en 2000, la rémunération du travail représente 40 % du prix FOB des exportations et les artisanes sont environ 72 artisanes (membres actives et non membres qui travaillent sous couvert des membres). Le revenu moyen par artisane est donc de l'ordre de 60 000*40 % divisé par 72.

⁶² Madagascar Arts a passé une commande de 21 millions de Fmg à un atelier familial de production d'instruments de musique. Si l'on estime la rémunération du travail à 50 % du montant de la commande, cela représente un revenu de 10.5 millions de Fmg, soit environ 2 000 €.

production de qualité, quasi exclusivement tournés vers l'export, qui rémunèrent alors les artisans bien au-dessus des moyennes locales, comme par exemple PRESCRAFT qui rémunère les ouvriers 40 000 FCFA par mois. PRESLOT rémunère les potiers 120 à 200 000 FCFA⁶³ alors que le SMIG au Cameroun est de 25 000 FCFA. Textile Printing Unit, de EMA paye un salaire moyen (sans compter les avantages sociaux) de 2550 à 5400 roupies au lieu de 1000 à 3000 sur le marché local.

En valeur absolue, l'augmentation des revenus des producteurs en situation vulnérable est inférieure à l'augmentation des revenus des artisans professionnels, mais en valeur relative, c'est le contraire. L'impact, le changement notoire du CE n'étant pas que les artisans professionnels gagnent un peu plus d'argent, mais que des personnes qui n'avaient pas ou presque de revenus propres aient accès à un revenu personnel aussi faible soit-il. Le commerce équitable permet alors à ces personnes d'acquérir une existence comme producteur.

⁶³ Equivalent d'un salaire d'enseignant d'université.

3 Les changements de niveau de vie des producteurs

Des revenus supplémentaires utilisés différemment suivant la catégorie d'artisans :

Les revenus supplémentaires issus du CE ne sont pas utilisés de la même manière par les personnes en situation vulnérable que par les artisans professionnels et donc ne produisent pas les mêmes changements pour les producteurs et leurs familles.

Artisans professionnels

Un revenu qui permet de capitaliser

Les artisans professionnels (artisans traditionnels, patrons de petites sociétés...) ont déjà un minimum de capital, ils sont propriétaires de leurs moyens de production et leur activité de base leur permet généralement de subvenir aux besoins vitaux : achats des produits de première nécessité, accès aux services de base, écolage⁶⁴...

Le revenu issu du CE est donc un revenu supplémentaire, qui vient compléter le revenu de base. L'allocation de ce revenu supplémentaire est alors essentiellement destinée à l'investissement, que ce soit l'investissement dans le logement ou dans certains cas l'investissement productif.

- Au Chili, les responsables de la société Armus ont utilisé les revenus des ventes à Comparte pour acheter de nouvelles machines et déménager dans un local plus grand,
- A Madagascar les producteurs d'instruments de musique qui fournissent Madagascar Arts ont investi dans des animaux de trait, des terres agricoles, une automobile...
- Aux Philippines, la famille Vertudez qui produit pour SAFFY depuis 1997 a pu réaliser « l'achat d'un terrain et des premiers matériaux pour construction de maisons en dur, l'achat d'outils de production d'occasion (machine à imprimer des reliefs) »⁶⁵
- En Inde, Chanchala Horn and Wood industries, entreprise commerciale qui fournit EMA a été fondée par un jeune entrepreneur formé dans un centre de formation du gouvernement. Celui-ci a décidé de « revenir dans son village pour utiliser les compétences qu'il avait acquises pour commencer son business. (...) Il est évident que son entreprise a du succès, même s'il reste « seul maître à bord » car il a construit sa propre maison et son atelier »⁶⁶.
- En Inde Kashibati Brush industries cooperative society, fournisseur de EMA a pu grâce au CE « acheter des machines pour tailler le bois », construire un bâtiment, acheter du terrain pour le stockage et donc développer sa capacité de production

Les revenus du CE permettent donc aux artisans professionnels :

- de sécuriser leur famille en investissant dans un logement,
- de diversifier leur activité, ce qui est essentiellement le cas des artisans ruraux qui investissent principalement dans des moyens de production agricoles,
- de développer le capital de leur activité artisanale en investissant dans l'équipement, les locaux...

⁶⁴ Ensemble des frais liés à la scolarisation des enfants. Terme utilisé en Afrique, en Suisse...

⁶⁵ Jbali, op. cit.

⁶⁶ Crishna, Blanchard, Warlop op. cit.

La conséquence de cet investissement est que les artisans concentrent progressivement leur temps de travail sur la gestion de leur activité et les parties des processus de production techniquement les plus complexes. Les actes techniques de base ou les activités complémentaires sont réalisés par des salariés, des apprentis ou des membres de la famille. Les artisans potiers qui travaillent pour Corr The Jute Works ne travaillent plus au tour, ils ont du personnel pour cela, ils réalisent les dessins, les formes particulières, et ceux de Prespot au Cameroun ont recours à des apprentis pour toutes les tâches de base.

De même les artisans ruraux malgaches d'instruments de musique qui ont une activité agricole, au fur et à mesure que leur capital croît, se concentrent sur l'activité la plus rémunératrice, l'artisanat et embauchent des salariés agricoles pour travailler dans leurs rizières.

Dans ce cas, le CE devient un moteur d'accumulation du capital pour les artisans qui leur permet de développer leur entreprise.

Quand le marché est suffisant !

Mais ce changement est plus lié à la possibilité d'avoir accès à un marché qu'aux caractéristiques du CE lui-même comme le montrent les deux exemples ci-dessous :

- aux Philippines, Virlanie achète des mobiles à un producteur artisanal. Celui-ci avant « essayait de vendre en faisant du porte à porte de magasin en magasin. Il allait de Manille jusqu'à Olongapo pour vendre à peine 300 pièces, il dormait dans la rue. La rencontre avec Virlanie a vraiment été une aubaine. Il a ensuite arrêté de vendre au porte à porte (...) Il a pu acheter un bateau et un moteur pour la pêche »⁶⁷. Pourtant Virlanie ne se situe pas dans le CE et lui achète à 28 pesos un mobile qui dans le CE est payé 45 pesos au producteur. Mais Virlanie commande par lots de 1000 pièces et depuis plus de 10 ans... C'est donc bien avant tout l'accès à un marché important et régulier qui permet de générer cette capitalisation. Cette régularité des relations est bien l'une des caractéristiques du CE, même si les volumes peuvent fluctuer de manière importante d'une commande à l'autre.
- au Cameroun les potiers de PRESPOT (groupe de PRESCRAFT) sont intégrés dans un atelier créé par l'Eglise presbytérienne. PRESPOT « se concentre sur la production et utilise sa marge pour des investissements productifs (...) Les producteurs semblent tous pouvoir envoyer leurs enfants à l'école primaire et secondaire, construire une maison, avoir des investissements de confort comme la moto. Par contre, seuls quelques-uns peuvent faire des investissements productifs (tour, atelier) mais qui sont insuffisants pour assurer une autonomie »⁶⁸. Le volume du marché ne leur permet pas de générer une marge suffisante pour disposer du capital permettant de réaliser les investissements nécessaires au développement de leurs ateliers.

Le CE, comme le CNE peut donc devenir un moteur d'accumulation pour les artisans professionnels sous réserve de l'existence d'un marché suffisamment important. Par la régularité des relations (commandes annuelles, semestrielles ... sur la longue durée) qui le caractérise, le commerce équitable favorise cette accumulation, même si la fluctuation des commandes d'une fois sur l'autre et la relative faiblesse des volumes des commandes contrebalance cet effet positif.

⁶⁷ Jbali, op. Cit.

⁶⁸ Tally Osono Guy et Verges François, op. cit.

Le CE permet aux artisans professionnels de développer leurs compétences.

Sur le plan technique dans certains cas ils ont pu bénéficier de formations ou d'ateliers de design (par ex. EMA fournit des supports techniques aux artisans, Comparte organise des formations) et le fait de se concentrer sur les actes techniques les plus complexes les amène à progresser.

La définition de cahiers des charges, les contrôles effectués par les OF et par S'M en France, les rejets de certaines livraisons ont aussi un effet formateur.

De plus, leurs contacts avec les OF et OA qui vendent leurs produits, avec des visiteurs étrangers les amènent à identifier les demandes du marché et à voir qu'il est nécessaire de travailler sur l'amélioration de la qualité et de l'homogénéité des produits et de faire évoluer leurs gammes de produits et les techniques de production.

Par exemple, EMA attache une grande importance à la créativité de ses artisans, et les incite à prendre des initiatives, ceci tant dans l'intérêt des artisans que dans celui de EMA.

C'est ce qui a également été noté aux Philippines avec des fournisseurs de SAFFY « le fait de travailler de façon régulière avec le CE renforce leur position sur le marché CNE, leur permet de se situer sur le marché, d'évaluer l'intérêt d'accepter une commande ou non, de savoir négocier, exiger des papiers officiels »⁶⁹. Toutefois cette meilleure connaissance du marché et des tendances de la production reste encore limitée.

Sur le plan de la gestion, l'amélioration des compétences est très inégale d'un pays à l'autre, d'une organisation à l'autre. Même si le fait de gérer un capital plus important a indéniablement un effet par l'expérience ainsi acquise, beaucoup d'artisans continuent de manquer de compétences en matière de calcul des coûts, de planification de la production et des investissements, sauf quand ils ont pu bénéficier de formation comme dans le cas de certaines organisations produisant pour EMA, ACP, SAFFY.... Mais l'effort principal de formation est généralement fait autour des techniques de production.

Et le CE leur permet de développer de nouveaux liens sociaux et d'être reconnus

Le fait d'augmenter leur capital, de diversifier ou améliorer les processus techniques, de vendre à l'étranger, de recevoir des visites des OF ou des organisations du CE de l'étranger a un indéniable effet en matière de reconnaissance et de valorisation de leur activité.

C'est le cas de Musical Instruments Corporation, fournisseur de tablas pour EMA : « grâce à notre bonne réputation, quelques personnes connues comme Zakir Hussain viennent acheter des tablas de bonne qualité, aussi les producteurs sont fiers de leur travail »⁷⁰.

De même, cela leur permet de développer des réseaux de relation locaux mais aussi nationaux : relations avec les fournisseurs et sous-traitants au niveau local, relations avec les OF dans la capitale, avec des membres d'ONG, de services de l'Etat...

⁶⁹ Jbali op. cit.

⁷⁰ « some well known people like Zakir Hussain came to buy good tablas because of the good reputation so the workers are proud of what they do », Crishna, Blanchard Warlop op. cit.

Le développement de leur activité artisanale a un effet de changement de statut pour ces artisans professionnels.

Ce qui les amène parfois à être en capacité à se passer du CE

Augmentation de capital, développement des compétences techniques et de gestion, insertion dans de nouveaux réseaux locaux et nationaux permettent à certains de ces artisans professionnels de « percer » sur le marché CNE au niveau national ou international, et ainsi de pouvoir être en capacité de se passer du CE.

Quelques exemples montrent que cette évolution est possible, même si elle reste minoritaire :

- La société Armus au Chili, spécialisée dans la menuiserie bois a commencé à produire pour le CE (Fondation Solidarité, Comparte). Grâce aux commandes et aux avances reçues ils ont pu investir dans des machines-outils et des locaux, diversifier leurs productions (création d'emballages haut de gamme pour grands crus chiliens par ex.) et aujourd'hui 90 % de leur production est commercialisée dans le commerce conventionnel national.
- Musical Instruments Corporation, fournisseur de EMA, a connu une évolution similaire : « entre 1986 et 1996, 60 % de notre production était exporté par EMA, mais aujourd'hui seule 20 % est exporté par EMA. Ce changement est intervenu parce qu'ils n'ont pas offert un prix acceptable (...) Le CE n'est plus aussi intéressant depuis que les prix sont aussi bas »⁷¹

Toutefois, beaucoup d'artisans professionnels restent encore très fortement dépendants du marché du CE et de ses fluctuations, comme les tisserandes du groupe de Kirtipur (fournisseur de ACP) au Népal qui dépendent entièrement des commandes de ACP.

Des artisans professionnels qui se perfectionnent grâce au CE

Les principaux changements dans les conditions de vie des artisans professionnels sont donc l'accumulation du capital, la reconnaissance sociale et professionnelle, l'amélioration du niveau de compétence et l'amélioration de leur statut.

En effet, la tendance pour ces artisans est de passer d'un statut un peu marginal, souvent dévalorisé (travail manuel, faible valeur ajoutée...) à un statut d'entrepreneur, riche (il investit), puissant (il emploie), compétent (nouveaux produits, visites de l'étranger, exportation, culture de la qualité...) et donc reconnu !

Mais ce passage est soumis d'une part au potentiel (compétence, capacité d'initiative...) de l'artisan et d'autre part à l'existence d'un marché suffisamment important qui lui permet de valoriser son potentiel et d'en retirer les fruits. Ce n'est pas le cas de tous les artisans professionnels, certains ne pouvant évoluer du fait de leur situation géographique isolée, de l'étroitesse du marché...

⁷¹ « between 1986 and 1996, 60 % was exported by EMA, but now only 20 % of production goes to EMA. This change has happened because they have not reached an acceptable price (...) FT is no longer seen as attractive since the price being offered is so little », Crishna, Blanchard Warlop op. cit.

Producteurs en situation vulnérable

Un revenu qui contribue à assurer le minimum vital.

Dans les cas étudiés, les producteurs en situation vulnérable sont essentiellement :

- des productrices : femmes seules (veuves, ménages monoparentaux), femmes au foyer dont les revenus des maris diminuent (âge, maladie, augmentation du coût de la vie...), (Corr the Jute Works, Fivapamina...),
- des handicapés physiques (Koupela...),
- des groupes sociaux marginalisés (« intouchables » de ACP),
- des jeunes ne pouvant poursuivre leurs études (nombreux artisans de PRESCRAFT),
- des paysans cherchant un revenu complémentaire à celui de la production agricole (cas de Madagascar Arts),
- des paysans venant s'installer dans les banlieues des villes (cas de PRESCRAFT).

La situation des personnes vulnérables qui intègrent la production pour le CE est très tendue sur le plan économique. Ces producteurs sont généralement dans des situations où la « reproduction de la force de travail »⁷² est à peine assurée par la production ou les revenus du ménage, certains producteurs ayant pour seule alternative à la production artisanale, la mendicité.

Cette précarité est telle que certaines organisations, comme Fivapamina, ont arrêté de donner des avances à la production pour l'achat des matières premières car ces avances étaient utilisées par les producteurs pour acheter des produits de première nécessité et ils devaient ensuite emprunter à des usuriers pour acheter les matières premières. La situation s'est également produite à Koupela où « les problèmes de trésorerie ont conduit le responsable du centre à utiliser l'avance transmise pour une commande à financer les salaires. Aussi la production n'a pu être réalisée, les objets n'ont pas été envoyés et les commandes sont bloquées depuis plus d'un an »⁷³.

Pour les personnes en situation vulnérable, les revenus du CE permettent d'assurer le minimum vital, comme le montrent les quelques exemples ci-dessous :

- Au Népal, dans le cas des producteurs qui travaillent pour ACP « la quasi totalité des producteurs appartient à des ménages aux revenus très bas, et plusieurs groupes comprennent des ménages en situation de grande vulnérabilité (femmes seules, migrants sans terre, intouchables, sourds muets). Les dépenses des producteurs vont exclusivement vers la consommation de biens de première nécessité, dans l'ordre : la location de la maison familiale, la nourriture et la scolarisation des enfants. Rares sont les producteurs qui ont pu financer soit l'acquisition d'un bout de terre, soit l'achat de leur maison »⁷⁴.
- En Bolivie, une femme du groupe Kory Ampara témoigne de l'utilisation des revenus du CE « j'achète des aliments en gros (sucre, riz, huile) ou bien j'achète le matériel scolaire (le papier en paquet de 1000 feuilles) ou bien une paire de chaussures pour mes enfants. Cela me sert aussi pour le versement que je fais pour l'achat d'un terrain (50\$ par mois) »⁷⁵.

⁷² C'est à dire la possibilité pour la personne de satisfaire ses besoins physiologiques de base, à l'exclusion de toute possibilité d'investissement productif ou de confort.

⁷³ Zoungana, Mennessier op. Cit.

⁷⁴ Fine et Rai op. cit.

⁷⁵ un membre du groupe Kory Ampara in Bubba et Franqueville op. cit ;

- En Inde, dans le cas de Mahila Karu Shilpa Samity, coopérative féminine fournisseur de EMA, « pour les producteurs, pas d'économie possible après les loyers, l'école payés... »⁷⁶.
- Au Cameroun, dans le cas de PRESCRAFT la situation de base est un peu différente « Les producteurs ont tous une autosuffisance alimentaire grâce à l'agriculture »⁷⁷ Mais la destination des revenus du CE reste similaire « L'artisanat est un revenu complémentaire qui permet d'envoyer les enfants à l'école et de construire sa propre maison. Il ne permet pas d'investissement productif (...) »⁷⁸.

Le premier effet du CE est dans ce cas, un effet de rattrapage par rapport à l'évolution globale de la société, en permettant à ces ménages de se maintenir ou de retrouver des conditions de vie qui correspondent à la médiane de celle de la société, en leur évitant de se retrouver dans les situations extrêmes (mendicité, vol...).

Mais qui permet rarement un décollage économique significatif

La précarité de la situation des personnes vulnérables est telle, que les revenus du CE permettent rarement aux producteurs d'aller au-delà de la satisfaction des besoins de base.

Même dans le cas du Cameroun où les producteurs de PRESCRAFT ont leur autosuffisance alimentaire assurée par l'agriculture, « l'augmentation du niveau de vie des producteurs leur permet principalement de construire leur logement et d'envoyer leurs enfants à l'école. Il est insuffisant pour leur permettre d'épargner ou d'envisager un investissement productif. L'impact est donc une légère amélioration du niveau de vie, mais aussi un maintien dans cette situation. Il n'y a pas de possibilité de progresser et l'espoir est reporté sur les enfants. Quelques exceptions montrent que des personnes douées, ayant beaucoup de volonté et de persévérance peuvent aller plus loin en créant leur propre activité économique. Mais elles reconnaissent elles-mêmes qu'il faut le vouloir »⁷⁹.

Les revenus du CE ne permettent donc pas aux producteurs de réaliser un investissement productif qui leur permettrait de sortir durablement de leur situation de vulnérabilité. Dans ce cas le CE permet d'améliorer le quotidien des producteurs mais n'introduit pas de perspectives de changement de leur situation économique.

La relation avec des acteurs du CE au Nord semble donc essentielle pour eux, pour maintenir une activité rémunératrice régulière.

Un statut social qui change : devenir des acteurs économiques

Parallèlement à cet effet, spécifiquement économique, on constate des effets sur le plan social. Le CE permet à des personnes en situation vulnérable qui n'exerçaient pas d'activité rémunérée d'avoir un accès à des activités qui leur sont propres, qu'elles organisent comme elles le décident, dont elles reçoivent le produit elles-mêmes et décident de son utilisation.

Ces personnes vulnérables passent donc à un statut de dépendance à un statut d'acteur économique :

⁷⁶ Crishna, Blanchard, Warlop, op. cit.

⁷⁷ Tally Osono Guy et Verges François, op. cit.

⁷⁸ Tally Osono Guy et Verges François, op. cit.

⁷⁹ Tally Osono Guy et Verges François, op. cit.

- les femmes du groupe Ramahaleo et une partie des femmes des groupes de base de la Fondation Solidarité étaient des femmes au foyer, qui dépendaient exclusivement des revenus de leur mari avant d'intégrer le groupe.
- les femmes des groupes de productrices de CJW travaillaient uniquement sur les terres de leur mari avant de produire des objets en jute pour le marché.
- les handicapés du centre des Handicapés Physiques de Koupela « sont unanimes pour dire que le centre leur a permis d'accéder aux ressources monétaires. Leur maintien au village ne leur aurait pas permis de sortir de l'enceinte de la concession, ni d'accéder à une quelconque autonomie financière »⁸⁰.
- les femmes d'un quartier de Calcutta, regroupées par Ekta Trust, émanation sociale d'EMA, sont formées à l'artisanat et vont recruter d'autres femmes sans ressources du quartier.

Le développement de compétences essentiellement techniques

Ce statut d'acteur économique passe par la valorisation de compétences techniques qu'elles maîtrisent déjà (par exemple les femmes de Fivapamina ont des compétences en vannerie, celles des groupes de CJW tressent le jute pour les besoins domestiques) ou l'acquisition de nouvelles compétences techniques (les femmes du groupe Ramahaleo n'avaient pas de compétences en matière de coupe et confection, les femmes de la Fondation Solidarité ne savaient pas fabriquer des arpilleras en 1973). Progressivement ces compétences techniques sont améliorées. Dans le cas de Kory Ampara, M.F. Franqueville qui avait accompagné le groupe jusqu'en 1994 a noté que « ayant quitté le groupe depuis huit ans, j'ai l'impression que la totalité des femmes sont devenues des tricoteuses confirmées, alors qu'avant certaines peinaient beaucoup »⁸¹. Ce que confirment les femmes elles-mêmes en disant « j'ai beaucoup appris dans les techniques du tricot et dans l'assortiment des couleurs »⁸².

Ces compétences techniques ont été acquises parce que les producteurs ont bénéficié de formations, mais aussi (et peut-être surtout) du fait des cahiers des charges du CE et des contrôles effectués par les OF ou S'M. Comme cela a été souligné dans le cas du Népal : « les normes et standards imposés par ACP augmentent les compétences de tous les artisans »⁸³.

Au niveau des compétences autres que techniques, les effets sont limités (un peu d'alphabétisation, de calcul...). On ne constate pas d'évolution notable des compétences en matière de gestion, de connaissance du marché local ou d'export, de la filière et la spécificité du CE... malgré les programmes mis en place par certaines des OF.

Quelques artisans, devenus responsables des groupes, comme dans le cas de ACP ou « seuls les responsables de groupe sont capables de faire des calculs de prix de revient »⁸⁴, ont acquis ces compétences, ce qui montre un premier niveau de changement en terme de compétences autres que techniques.

Mais il existe des exceptions : dans le cas de PRESCRAFT, « on constate un effort de formation important. Que ce soit la formation initiale des apprentis, ou la formation à de nouvelles techniques, nouveaux design, compréhension des structures de prix et calcul du prix de revient, respect des délais et de la qualité... le travail en groupe même informel permet

⁸⁰ Zougrana et Ménessier, op. cit.

⁸¹ Bubba C., Franqueville op.cit.

⁸² un membre du groupe Kory Ampara in Bubba et Franqueville op. cit ;

⁸³ Fine et Rai op. cit.

⁸⁴ Fine et Rai op. cit.

aussi de s'améliorer en se comparant aux autres. Il est difficile de comparer car il n'y a pas de structure équivalente au Cameroun. Mais on peut penser que des formations comme celles sur les structures de prix et calcul du prix de revient sont assez spécifiques à PRESCRAFT »⁸⁵.

Qui tend à exclure les producteurs les moins performants :

Il faut noter que cette amélioration des compétences techniques doit permettre une amélioration de la précision du travail, le respect de normes, l'amélioration de la productivité. Ceci pose problème à certains producteurs qui se retrouvent de fait progressivement exclus des réseaux du commerce équitable car ils ne peuvent plus écouler leur production.

Ceci ne correspond pas à une pratique intentionnelle des organisations faîtières et encore moins à des choix « idéologiques » mais à deux grandes causes :

- des groupes qui considèrent que les contraintes du CE (normes de qualité des produits, délais, modèles...) sont trop importantes par rapport aux gains qu'ils en retirent et qui préfèrent vendre leurs produits moins chers sur le marché local ou international mais avec moins de contraintes.
- Des producteurs qui ne parviennent pas à s'adapter aux normes du CE (quantité, qualité, renouvellement des produits...) et dont les commandes diminuent voire s'arrêtent et qui se retrouvent de fait exclus des réseaux du commerce équitable. Ceci étant aggravé par le fait que l'offre, c'est-à-dire la capacité de production est largement supérieure à la demande. C'est le cas du GRRC où « avant l'arrivée de l'actuel directeur, la majeure partie des producteurs étaient des personnes handicapées, et d'anciens lépreux. En effet, l'atelier de tissage, a été créé à l'initiative de Frère Shanti, pour donner un emploi aux lépreux de la petite région. Bien sûr, ces personnes avec leurs différents niveaux d'handicaps ne peuvent pas avoir la même cadence de travail qu'un ouvrier valide. La plupart des personnes handicapées ont été licenciées pour manque d'efficacité... Aujourd'hui seuls deux anciens lépreux et trois personnes handicapées sont employés à GRRC, pour des fonctions non productives »⁸⁶.
- Il y a des contre-exemples où l'OF continue à travailler avec des travailleurs moins performants (quatre aveugles sont membre d'une des OP de PRESCRAFT par exemple). Mais comme nous l'avons vu ci-dessus, ceci n'est pas la règle et la tendance est plutôt à la diminution de ce type de pratiques.

Des effets fondamentaux au niveau des producteurs en situation vulnérable

Cet ensemble de faits amène à identifier des effets fondamentaux au niveau de ces producteurs, sur le plan de l'estime de soi, au niveau des familles et des enfants...

Amélioration de l'estime de soi

Le CE permet aux producteurs les plus vulnérables de prendre confiance en eux-mêmes.

En effet, la production du CE est une production pour l'exportation, ce qui veut dire que des personnes à l'étranger apprécient leur travail. Comme cela a été constaté avec les

⁸⁵ Tally Osono Guy et Verges François, op. cit

⁸⁶ Munusany et Warlop, op. cit.

producteurs de l'entreprise Chanchala Horn and Wood industries qui fournit EMA : « les gens sont fiers de produire pour l'exportation »⁸⁷ C'est exactement ce que disent les productrices chiliennes de la Fondation Solidarité : « dans le monde entier nous sommes connues à cause des arpilleras »⁸⁸, qu'elles produisent.

Cette reconnaissance « internationale » vaut aussi au niveau national, comme cela a été constaté dans le cas de PRESCRAFT où « deux premiers ministres sont venus visiter le centre. Les artisans en sont fiers », et au niveau local où une voisine d'une artisane de Kory Ampara s'extasie sur un pull en disant « que c'est beau ce que tu fais, mais que c'est cher »⁸⁹.

De même, le fait d'être en relation avec des organisations qui viennent rendre visite régulièrement est un autre facteur d'estime de soi. Ceci a été clairement identifié dans le cas de ACP « la qualité du travail est partout connue et appréciée, surtout dans le voisinage des femmes travaillant à domicile. Quand celles-ci dans le village reçoivent la visite des responsables venant de la ville, cela entraîne un certain prestige pour ces producteurs et même pour tout le quartier »⁹⁰

L'implication sur la durée dans la vie du groupe de producteurs est un autre changement fondamental qui contribue là aussi, à améliorer la confiance en soi des producteurs. Comme le disent les femmes de Kory Ampara « dans ce groupe on s'est disputé énormément. Il y avait des femmes toujours fâchées. Avant, ça vous donnait peur de parler. Maintenant j'ai dépassé ma peur »⁹¹, ce que confirme une autre membre du groupe : « il faut voir comme nous avons changé. Avant nous étions si timides ! »⁹²

Enfin, le fait d'avoir un travail, un revenu et de le gérer est un autre élément essentiel de cette estime de soi.

Un changement fondamental au niveau des producteurs en situation vulnérable c'est bien cette amélioration de l'estime de soi que le CE permet.

La scolarisation des enfants

Les revenus des producteurs permettent entre autres de participer à l'écolage des enfants (en particulier des filles quand les garçons sont déjà scolarisés comme dans certains pays d'Asie). Au Bangladesh, dans les groupes rencontrés toutes les filles vont à l'école⁹³. Au Chili, les femmes des groupes de productrices d'arpilleras expliquent que les revenus du CE leur ont permis d'une part d'envoyer les enfants à l'école voire de contribuer à la prise en charge de leurs études supérieures, mais aussi (ou surtout) de les élever dans un milieu plus « sain » où le bien-être des femmes et l'existence de relations sociales, de fortes relations d'entraide ont permis de minimiser les problèmes de délinquance, de drogue... qui ont affecté de nombreux jeunes qui n'ont pas été élevés dans ce milieu. Au Cameroun : « Tous les enfants des artisans rencontrés sont scolarisés alors que le niveau

⁸⁷ « people are proud to do some work for export », Crishna, Blanchard, Warlop, op. cit.

⁸⁸ parole d'un groupe de femmes adhérent de la Fondation Solidarité

⁸⁹ Bubba, Franqueville op. cit.

⁹⁰ Fine et Rai op. cit.

⁹¹ un membre du groupe Kory Ampara in Bubba et Franqueville op. cit ;

⁹² un membre du groupe Kory Ampara

⁹³ cette évolution n'est pas spécifique aux familles produisant pour le CE, mais on peut penser que le CE contribue à cette évolution.

de scolarisation de la province du Nord-Ouest reste modeste »⁹⁴ et en Bolivie il faut « noter le bon niveau d'éducation atteint par plusieurs enfants plus âgés des femmes de Kory Ampara »⁹⁵.

Priorité des producteurs : ceux-ci consacrent une part importante de leur revenu à assurer les frais de scolarisation de leurs enfants, parfois jusqu'au niveau des études supérieures.

La modification des rapports au sein des familles

Pour les handicapés, un membre du groupe de Koupéla témoigne que « premier fils de son père, il a pu assumer les frais de ses funérailles à son décès et c'est la meilleure chose que lui a apporté le Centre ». La majorité des membres du groupe a pu se marier, avoir des enfants et assumer les charges de leur famille « et cela n'a pas prix »⁹⁶. Les membres du groupe Wend Penga confirment que le changement le plus important pour eux a été d'avoir un statut : « se marier, avoir des enfants et assurer les charges de leur famille ».

Les femmes passent d'une situation où elles dépendent uniquement des revenus du mari ou des revenus collectifs du ménage à une situation où elles ont leur propre revenu qu'elles gèrent comme elles le décident. Ceci amène des changements dans les relations homme-femme.

Au Bangladesh les femmes ont souligné qu'avant c'était leurs maris qui allaient leur acheter leurs vêtements, maintenant elles « sortent elles-mêmes pour acheter leurs saris » et que « avant on demandait même deux takas aux hommes, maintenant il arrive qu'ils nous demandent de l'argent ».

En Bolivie plusieurs témoignages des femmes du groupe Kory Ampara sont concordants « maintenant mon mari me considère bien et il m'aide. Quand il y a une commande il me dit de tricoter et lui s'occupe du ménage »⁹⁷. « Depuis peu, mon mari me reconnaît mieux. Il me verse son salaire et moi je gère »⁹⁸. « Il résulte de tout cela qu'en général les femmes sont bien considérées par leur mari et par leurs enfants. Dans certains cas, la réticence affichée par le mari à voir sortir leur femme a disparu et ce dernier se montre satisfait »⁹⁹. Il en est de même pour les salariées qui travaillent à EMA car elles ne demandent plus l'autorisation à leurs maris pour acheter un sari.

L'accès à un métier et à un revenu a donc permis un changement notable des rapports au sein des familles, qui va dans le sens d'un rééquilibrage des rôles et responsabilité au bénéfice des personnes les plus vulnérables de la famille.

Le développement de liens sociaux locaux

Le CE permet aux producteurs d'intégrer de nouveaux réseaux sociaux, qui les sortent de leur isolement.

- Les groupes de femmes productrices d'arpilleras de la Fondation Solidarité ont développé des liens affectifs, sociaux à l'intérieur de groupes qui dépassent les simples rapports de production, pour constituer des groupes de solidarité. Et les femmes s'articulent avec des organisations nationales qui viennent les rencontrer

⁹⁴ Tally Osono Guy et Verges François, op. cit.

⁹⁵ Bubba, Franqueville, op. cit.

⁹⁶ Zoungana, Ménessier, op. Cit.

⁹⁷ un membre du groupe Kory Ampara in Bubba et Franqueville op. cit ;

⁹⁸ un membre du groupe Kory Ampara in Bubba et Franqueville op. cit ;

⁹⁹ Bubba, Francquevielle, op. cit.

régulièrement. Leur production est destinée à l'exportation, signe d'un intérêt d'autres personnes, d'autres pays pour elles.

- les intouchables du groupe de Palpa (ACP, Népal) ont acquis «une vraie reconnaissance sociale»¹⁰⁰ par la qualité de leur travail du cuivre, leurs déplacements à Katmandou, la reconnaissance du responsable de leur groupe, perçu aujourd'hui comme chef d'entreprise et porte-parole d'une communauté exclue.
- au sein de Fivapamina (Madagascar) les femmes s'entraident les unes les autres pour terminer à temps les commandes.

Le CE permet aux producteurs de participer à des organisations, des groupes où se créent de nouveaux liens de sociabilité (matérialisés par des mécanismes d'entraide interpersonnelle comme des prêts, des aides en travail), ce qui leur permet de sortir des seuls réseaux familiaux. Les relations avec l'extérieur de leur territoire (fournisseurs en ville...) leurs permettent d'étendre ces réseaux en dehors de leur seul lieu de vie.

Une ouverture sur la société et le monde

Beaucoup d'OF, quand elles le peuvent, financent des sorties aux producteurs. Cela peut être soit des journées conviviales pour une OP (voyage d'une journée avec pique-nique) soit des rassemblements de représentants des différentes OP au siège de l'OF avec un temps de réunion, un temps d'échange et une partie conviviale. Ces journées sont très appréciées des producteurs¹⁰¹ car elles leur permettent de sortir de leur activité traditionnelle.

Pour les salariés au siège d'EMA, le voyage à l'occasion du Diwali (festival national) est un grand moment de fête et de convivialité.

Enfin pour les producteurs, comme dans le cas de Koupela « les visites des étrangers sont aussi une source de satisfaction. Ils parlent tous d'ouverture et de découverte et de « fierté de rentrer en contact avec des blancs »¹⁰².

Quand des contacts sont possibles ou développés, le CE permet donc une ouverture des producteurs sur d'autres réalités. Mais comme on le verra plus loin, ce n'est pas un cas général.

¹⁰⁰ Fine et Rai op. cit.

¹⁰¹ Ces sorties rappelleront à certains les sorties organisées par les paroisses, écoles ou associations qui ont joué un rôle important dans la vie des communes rurales françaises au siècle dernier.

¹⁰² Zoungwana, Ménessier, op. Cit.

Des producteurs en situation vulnérable qui acquièrent une existence, une dignité mais qui restent dépendants du CE.

Les effets induits par le CE sur les conditions de vie des producteurs en situation de vulnérabilité sont profonds. Le CE contribue à la reconnaissance sociale des femmes, des handicapés, et des groupes sociaux marginalisés comme acteurs et donc permet d'induire des changements de comportements fondamentaux au sein des ménages et de la société. Les producteurs en situation de vulnérabilité, en particulier les femmes recouvrent la capacité de décider et de gérer leurs revenus, développant ainsi leur propre espace au sein du ménage et pouvant alors investir non pas dans des outils de production mais sur l'avenir en favorisant la scolarisation des enfants et en particulier des filles.

Le CE contribue de manière significative à l'intégration socio-économique des couches défavorisées (femmes, handicapés...).

Les producteurs en situation vulnérable bénéficient donc, au niveau de leurs conditions de vie, d'un impact du CE proportionnellement sans comparaison avec celui des artisans professionnels. Ces producteurs en situation de vulnérabilité acquièrent une existence grâce au CE.

En même temps, leur situation est tellement difficile sur le plan économique, leur capacité à se situer est tellement réduite, qu'ils peuvent difficilement investir dans une autre activité productive ou faire évoluer la leur, et restent donc dépendants de la continuation de leur activité, une régression du marché pouvant les ramener à leur situation de départ.

C'est aujourd'hui le cas du Centre des handicapés de Koupela dont la fonction de production artisanale risque de disparaître, du centre de production de Napo (Philippines) qui après 30 ans d'existence continue à attendre les commandes du CE ou des femmes productrices d'arpillera au Chili. Dans ce dernier cas on constate que les femmes des groupes liés à la Fondation Solidarité, se sont affirmées à partir de la fin des années 70 en produisant les arpilleras, elles ont atteint une véritable reconnaissance sociale par leur production, ont élevé leurs enfants et traversé la crise économique. Trente ans plus tard, elles sont confrontées à l'évolution du marché de l'artisanat qui n'absorbe plus leur production et sont, pour certaines d'entre elles, dans une véritable situation de crise personnelle, le moteur de leur reconnaissance (par elles-mêmes et par les autres) étant en train de disparaître alors qu'elles n'ont pas été préparées à développer des alternatives.

4 Changement des conditions de travail

Des conditions de travail qui sont les mêmes pour le CE et le CNE

Les commandes pour le CE sont généralement largement inférieures aux capacités de production des artisans et sont relativement irrégulières, tout au moins en volume.

En conséquence, à l'exception de quelques rares producteurs qui ne produisent que pour le CE, les producteurs eux-mêmes diversifient leurs débouchés, par exemple les artisans vanniers du groupe de Babanki produisent à la fois pour PRESCRAFT et pour le marché local. De même les OP et les OF regroupent des commandes pour le CE et le CNE, les mêmes produits pouvant être commercialisés dans l'une ou l'autre des deux filières sans que les producteurs sachent la destination de leur production. C'est le cas de Corr the Jute Works qui confie aux femmes des commandes pour Oxfam et pour Ikea ou de la Fondation Solidarité qui commercialise au Ministère de l'éducation nationale du Chili et à S'M.

Dans tous les cas, le producteur ne modifie pas ses conditions de production. Il va produire dans les mêmes conditions (hygiène, sécurité, temps de travail...) que ce soit pour le CE ou pour le CNE.

Qui peuvent varier en fonction de l'importance des commandes

Si les conditions de travail varient, cela sera en fonction du volume des commandes ou de l'arrivée d'une commande importante, CE ou CNE. La fluctuation des commandes peut amener à :

- faire varier la durée du travail, les artisans de GRRC peuvent passer de 8h par jour sur 5 jours par semaine à 12 heures tous les jours de la semaine.
- faire varier le nombre de journaliers temporaires voire de membres du groupe. Dans le cas d'ACP « il faut remarquer des fluctuations d'emploi dues aux baisses de commandes ; actuellement on constate une baisse des journaliers pouvant atteindre 20 %: Le groupe Palpa est passé de 36 à 20 producteurs (...), le groupe de Lagankal est passé de 20 producteurs à 13. (...) Il n'y a aucun appel à la sous-traitance à ACP, au stade de la production. En cas de commandes importantes, on a constaté dans tous les groupes qu'il était facile de recruter de nouveaux journaliers »¹⁰³.
- à recourir à la sous-traitance, comme le centre de production de Napo de SAFFY.

Sans amélioration notable pour ceux qui travaillent à domicile ou dans les ateliers familiaux,

La plupart des artisans, en situation vulnérable et certains artisans professionnels travaillent à domicile. La production se fait dans la maison ou à l'extérieur quand le temps et/ou la production le permet. Le travail se fait à la pièce (c'est par exemple le cas de Koupela, et de la quasi-totalité des artisans rencontrés de SAFFY, PRESCRAFT, EMA, ACP). Dans ce cas, les artisans ne bénéficient pas de contrat de travail, ni des avantages sociaux liés à la législation du travail.

Pour les producteurs qui produisent dans des ateliers familiaux, le travail se fait également à la pièce sur la base de commandes verbales ou au mieux de bons de commande écrits. Ce mode de relation entre producteurs et OF, basé sur la commande à la pièce et sans contrat de

¹⁰³ Fine et Rai op. cit.

travail fait que les producteurs ne bénéficient pas des systèmes sociaux nationaux destinés au salariés (sécurité sociale, prévoyance, retraite...), ce qui est quelquefois compensée par l'existence de fonds de prévoyance ou de mutuelle dont le fonctionnement manque parfois de transparence dans les critères d'attribution.

Sur le plan des libertés publiques, il existe souvent une certaine liberté de parole¹⁰⁴, mais on ne constate pas non plus de mode d'organisation de défense des droits des producteurs, même quand cela est quelque chose de courant dans le pays (Bangladesh, Chili) ou pratiqué par les salariés des OF (cas de CJW) ou les salariés des ateliers intégrés des OF !

Enfin en matière d'hygiène et de sécurité, il n'y a pas de mesure particulière, et même, dans certains cas, une dégradation involontaire des conditions de travail comme à Pomaire où les producteurs ont investi dans des fours à céramique modernes isolés avec des plaques d'amiante apparentes...

Alors que la situation est contrastée dans les ateliers institutionnels

Dans le cas des producteurs qui travaillent directement dans des ateliers des OP ou OF, on constate plusieurs cas de figure :

Des ateliers « modèle » où les artisans sont généralement salariés avec des salaires supérieurs à la moyenne, avec accès à des avantages sociaux, et qui travaillent dans des conditions bien meilleures que dans les ateliers du secteur. Ce sont des ateliers qui ont alors une double raison d'être, à la fois « vitrine » de l'OF pour les visiteurs du Nord et lieu de production pour des productions de qualité supérieure demandant du personnel qualifié et de bonnes conditions de production. Quelques exemples illustrent ce cas :

- l'atelier intégré de Madagascar Arts où les producteurs d'objets en rabane sont salariés, bénéficient de contrats en règle et de l'ensemble des droits (retraite, caisse de sécurité sociale), et où l'atelier a été mis en place suivant des normes d'hygiène (ventilation, surface, éclairage ...).
- l'atelier central « au siège d'ACP qui se veut une vitrine. Les préoccupations en matière de respect des règles d'hygiène et de sécurité sont constantes, et celles-ci dépassent les normes officielles qui sont encore peu exigeantes dans le pays : salles aérées et propres, usage surveillé des produits chimiques, station de traitement des eaux usées (filtration et traitement chimique), projet de fourniture de masques, lunettes et bouchons d'oreilles contre le bruit. Le syndicat appelé « Union » s'est implanté uniquement au siège et fonctionne librement »¹⁰⁵.
- l'unité d'impression textile de EMA, où les producteurs ont les mêmes conditions de travail que celles du staff administratif de EMA : « prime, fonds de prévoyance, assurance médicale gratuite après cinq ans d'ancienneté »¹⁰⁶, même si les conditions de travail ne se sont pas particulièrement améliorées.

Des ateliers « améliorés » où les conditions d'emploi et de travail des producteurs sont un peu améliorées par rapport aux ateliers « classiques » : Ces ateliers sont avant tout des lieux qui permettent d'organiser et de contrôler la production, ou des améliorations en terme de

¹⁰⁴ Même si les auteurs de l'étude à Calcutta n'ont pas été en mesure de rencontrer les fournisseurs et membres de EMA en dehors de la présence d'un salarié d'EMA...

¹⁰⁵ Fine, Rai, op. cit.

¹⁰⁶ « 6 month bonus + PF, medical insurance, gratuity after 5 years », Crishna, Blanchard, Warlop, op. cit.

conditions d'emploi et de travail sont mises en place et évoluent au gré des possibilités financières (investissements réalisés grâce à des financements d'ONG par ex.). C'est par exemple le cas de :

- L'atelier d'Aarong à Dacca, où les producteurs d'objets en cuir sont rémunérés à la pièce, et travaillent dans des conditions d'hygiène et de sécurité améliorées (ventilation, surface, éclairage...)... quand l'électricité marche.
- les centres de production de PRESCRAFT où « les conditions de travail offertes dans les centres de production sont au-dessus de la moyenne pour le pays (grandes pièces aérées, parfois avec cheminée et bois) et outillage de bonne qualité. Par contre il n'y a pas de contrat de travail ni de cotisations sociales. Les producteurs des centres sont en fait payés à la tâche. Il n'y a pas dans ce domaine de différence avec les autres artisans. On peut même constater dans l'un des centres de production une quasi exploitation des jeunes apprentis »¹⁰⁷.

Des ateliers qui reproduisent les conditions de travail du milieu, ateliers dont la mise en place répond uniquement à une nécessité d'organisation du travail :

- un atelier comme celui de Producers Associated où les femmes fabriquent des bâtonnets d'encens, en appliquant manuellement les produits de synthèse (colorants et parfums) sur une baguette en bambou sans aucune protection.
- L'atelier de GRRC est sombre, le toit percé, le matériel ancien (machines à tisser très dures à manier), le travail du dimanche non payé, les producteurs n'ont pas de contrat.
- Le centre des handicapés de Koupela où « les conditions de travail des artisans du centre ne sont pas différentes des artisans travaillant dans le même secteur. Le travail, à même le sol, est la règle, avec peu d'investissements en machine et peu de matériel en général »¹⁰⁸.

Ces trois cas de figure montrent bien que l'amélioration des conditions de production est plus « forte » dès qu'il y a mise en place d'une nouvelle unité de production pour des produits à forte rentabilité, puisque cela implique de définir de nouvelles règles de production et de nouveaux rapports de production en fonction d'un résultat attendu exigeant en terme de qualité.

Mise en place de programme sociaux par certaines organisations

Certaines organisations faîtières et dans certains cas des organisations de producteurs mettent en place des programmes sociaux importants pour suppléer l'absence de protection sociale, de système de crédit, etc, en direction des personnes les plus démunies, alors que d'autres n'ont aucun programme social.

Au centre des handicapés de Koupela, les « artisans ne bénéficient pas de cotisations à la sécurité sociale et sont payés à la tâche, contrairement aux salariés de la pharmacie et du centre de rééducation » qui eux sont salariés et cotisent à la sécurité sociale.

A PRESCRAFT il y a des prêts aux producteurs en cas de maladie, dont le remboursement complet n'est parfois pas exigé.

¹⁰⁷ Tally Osono Guy et Verges François, op. cit.

¹⁰⁸ Zoungrana, Ménessier op. cit

ACP au Népal a mis en place dix programmes sociaux parallèles :

PROGRAMME	PROCEDURE	NOMBRE DE PERSONNES CONCERNEES EN 2000	MONTANT ALLOUE EN 2000 (€)
Programmes destinés à tout le personnel			
Allocation santé	7 % du revenu versé chaque mois	Ensemble du personnel	NC
Allocation logement	7 % du revenu versé chaque trimestre	Ensemble du personnel	NC
Participation au pique-nique annuel	70 % du coût	200	930
Bonus annuel	Environ un tiers du mois pour tout le groupe	473	10 800
Fonds de prévoyance	Un, deux ou trois mois de rémunération selon urgence	317	9 650
Allocation scolarisation des filles	Aide dégressive pour trois années d'éducation d'une fille par famille (1,2 € par mois la première année, 0,6 € par mois la deuxième année, 0,3 € par mois la troisième année)	20	610
Allocation maternité	45 jours pour les deux premiers enfants	18	550
Participation festival Tihar	De 25 % à 100 % d'un mois de travail selon ancienneté	324	3 490
Programme destiné au personnel du siège			
Trousses de secours	Interventions de première urgence	150	NC
Cafétéria	Fonctionne à midi	150	Auto financée
Samedis payés	Si deux samedis sont travaillés tous les samedis du mois sont payés	100	6 250

Le budget total des programmes sociaux (année 2000) d'ACP s'élève à 32 280 €, ce qui rapporté au chiffre d'affaires d'ACP, qui était de 532 000 € (base 2001), représente environ 6 % du chiffre d'affaires.

De son côté EMA offre divers services aux producteurs :

Services bancaires	40 000 €
Prêts à long terme sans intérêt	250 €
Bourses d'EMA	18 250 €
Bourses d'Ekta trust (fondation créée par EMA)	500 €

Soit environ 8 % d'un budget annuel de 750 000 €.

Certaines des organisations membres de EMA, offrent aux producteurs des services sociaux complémentaires, en particulier une couverture médicale.

Toutefois dans un cas comme la Cooperative Sports Industries, qui assure à ses travailleurs « assurance médicale, abondement du fonds de prévoyance, prise en compte de l'ancienneté, retraite assurée, les bonnes conditions à l'intérieur de l'entreprise sont dues principalement à un management émancipé et non à une influence du commerce équitable »¹⁰⁹.

Enfin, les organisations qui souffrent le plus de la restriction du marché du CE, comme le CCI ou Corr The Jute Works, ont suspendu ou restreint très fortement leurs programmes sociaux pour maintenir l'équilibre budgétaire.

Et qui posent les questions sur la sous-traitance, l'amont et l'aval de la filière

Dans tous les cas, se posent les deux questions suivantes :

- que se passe-t-il en amont et en aval de là où interviennent les producteurs qui sont liés au marché du CE ?
Dans quelles conditions sont produits le cuir, le jute, le bois utilisés par les producteurs ? A ce niveau, dans les cas étudiés, il est clair qu'il n'y a aucun effet du CE sur les conditions environnementales de production de ces intrants. Il en est de même pour ce qui est de l'aval de la production (mise en caisse et transport par exemple).
- que se passe-t-il avec les sous-traitants ?
S'il est clair que les producteurs individuels n'ont pratiquement jamais recours à la sous-traitance proprement dite, puisqu'existe un réservoir de main-d'œuvre familiale (les revenus mensuels s'en trouvent augmentés, quitte à travailler plus de 10 heures par jour), les ateliers familiaux absorbent les pics de production en « embauchant » des « apprentis » peu rémunérés et peu qualifiés¹¹⁰. Parfois les OF recourent à des ateliers de sous-traitance où les conditions de production sont bien loin de celles des ateliers « modèles ». Cela a été constaté dans plusieurs cas, comme pour les membres du centre de production de Napo, qui pratique le CE depuis 30 ans (SAFFY, Philippines) et font « appel aux travailleurs occasionnels de façon systématique même si les commandes sont faibles car les membres n'ont pas les compétences pour tous les types de commande et font appel à la sous-traitance de partie des carillons aux prix du marché et non pas à un meilleur prix »¹¹¹.

¹⁰⁹ Crishna, Blanchard, Warlop, op. cit.

¹¹⁰ Le cas de PRESCRAFT est assez parlant, puisque les producteurs prennent avec eux des apprentis non rémunérés qui apprennent le métier pendant quatre ans auprès du producteur et faisant tout le travail de base.

¹¹¹ Jbali V., op. Cit.

Des conditions de travail qui peuvent aller du meilleur au moins bon !

Les effets du commerce équitable sur les conditions de travail des producteurs sont extrêmement hétérogènes d'un partenaire à l'autre et selon le statut du producteur concerné (salarié, payé à la tâche...).

Pour la grande masse des producteurs qui produisent à la pièce et à domicile, le CE n'a pas d'effet notable sur les conditions de travail, l'effet positif pouvant alors venir des programmes sociaux que l'OF ou l'OP peut avoir mis en place.

La grande majorité des producteurs qui travaillent dans des ateliers ont des conditions de travail améliorées par rapport à celles des autres artisans, et un accès favorisé à des prestations sociales de la part de l'OF ou de l'OP. Ceci est d'autant plus sensible que l'atelier produit un artisanat de qualité et donc de prix...

Toutefois l'irrégularité des commandes a parfois un effet de précarisation des conditions de travail pour les personnes les plus faibles (aides, apprentis, sous-traitants, personnes en marge des OP comme la famille des membres en titre) ou un effet négatif sur les producteurs qui se situent en amont ou en aval de la filière, comme dans le cas de Kory Ampara où « au moment où les commandes étaient plus importantes, les femmes du groupe Kory Ampara faisaient filer la laine par d'autres femmes. Actuellement, le nombre de ces fileuses a beaucoup diminué et plusieurs femmes du groupe cumulent les deux activités : elles filent et tricotent », et donc prennent le travail des personnes moins qualifiées que sont les fileuses.

Il apparaît donc fort logiquement que l'amélioration des conditions de travail, en terme tant de conditions de production que de prestations sociales, est étroitement liée à la capacité des organisations à générer une marge suffisante pour la redistribuer aux producteurs sous forme de prestations ou d'équipement ou à mobiliser des financements externes pour la réalisation de ces prestations (c'est le cas de l'église presbytérienne au Cameroun qui gère des infrastructures de santé) ou l'équipement des producteurs (Oxfam a financé le terrain et l'équipement de l'association Riverside Handicraft qui est un fournisseur de SAFFY aux Philippines).

5 Les changements dans les organisations de producteurs et les organisations faîtières :

Dans la majorité des cas, les organisations de producteurs (groupements, ateliers familiaux, entreprises) travaillent directement pour une organisation faîtière ou en lien avec une organisation d'appui qui achète leurs produits, gère les commandes et réalise les exportations à S'M et aux autres centrales d'achats du CE dans les pays de l'OCDE.

L'étude a permis de rencontrer quelques organisations de producteurs qui ne sont pas en lien avec une OF ou une OA et exportent directement à S'M. C'est le cas des deux organisations de producteurs rencontrées au Burkina, de GRRC en Inde et de Kory Ampara en Bolivie¹¹². Ces organisations de producteurs représentent un faible volume des produits commercialisés dans le cadre du CE.

Nous allons successivement identifier les effets du CE sur les OP, les OF et les relations entre OP et OF.

Pour les artisans professionnels :

Des organisations d'artisans professionnels viables et autonomes :

Dans le cas des artisans professionnels, les organisations sont majoritairement de petites entreprises (de l'atelier familial à la SA). Généralement elles produisaient déjà pour le CNE avant de rentrer sur le marché du CE. Elles produisent pour le CE souvent à travers plusieurs OF et continuent à produire pour le CNE. Ces organisations ont un mode de fonctionnement relativement professionnel (répartition des tâches, ...), elles développent des compétences en interne (Armus a son propre catalogue de vente) et sont autonomes dans leur fonctionnement et viables économiquement.

Le CE par les revenus qu'il génère a permis à ces OP de se renforcer en investissant dans leurs outils de production, mais aussi en développant des compétences de négociation comme le font les fournisseurs de Madagascar Arts qui utilisent les feuilles de prix de Madagascar Arts pour négocier avec d'autres clients, ou Musical Instruments Corporation en Inde qui envisage d'arrêter de fournir EMA si celle-ci n'augmente pas ses prix d'achat.

Même si elles restent souvent informelles et connaissent peu le concept de CE

Beaucoup de ces OP ne sont pas encore en règle sur le plan administratif, et sont des entreprises du secteur informel qui ne payent pas de taxes, ne sont pas recensées ; c'est le cas de la famille Vertudez qui fournit SAFFY depuis 97 mais n'est pas inscrite au registre du commerce, ainsi que des fournisseurs de Madagascar Arts...

De même leur connaissance de la filière du CE et des critères du CE est superficielle pour ne pas dire nulle, le CE étant essentiellement vécu comme une possibilité de meilleure rémunération, les OF avec lesquels elles travaillent n'ayant pas développé d'information particulière sur ce point.

¹¹² Un autre cas de relation directe de l'OP avec S'M était celui du groupe Ramahaleo aujourd'hui dissous.

Pour les artisans en situation de vulnérabilité :

Des organisations de producteurs en situation vulnérable qui représentent beaucoup pour leurs membres,

Pour les producteurs en situation de vulnérabilité, et en particulier pour les producteurs qui appartiennent à des groupes marginalisés (handicapés, femmes, intouchables...) le fait d'appartenir à une organisation et de contribuer à son existence est quelque chose de très fort.

Une femme membre du centre de production de Napo de SAFFY le disait par ces mots « être membre du groupe ça prend toute ma vie »¹¹³.

Une membre de Kory Ampara, l'explicitait « dans le groupe, j'ai appris à vivre avec les autres. Nous nous entraïdons »¹¹⁴.

L'appartenance à ces organisations représente beaucoup pour les membres car c'est souvent le seul espace collectif dans lequel elles se retrouvent (en dehors des espaces familiaux ou traditionnels), et surtout c'est le seul espace dans lequel elles existent à parité avec les autres membres.

Il y a donc une forte appropriation du groupe par ses membres.

Mais des organisations de producteurs dont l'objet reste avant tout fonctionnel

Les organisations de producteurs rencontrées ont toutes comme fonction principale la réception des commandes, la répartition de celles-ci entre les membres, la centralisation de la production pour envoi à l'OF et le paiement des membres. C'est la conclusion à laquelle est arrivée l'étude aux Philippines « peu ou pas de groupes ont un projet (...) Le projet s'arrête à la production artisanale et la rémunération des travailleurs »¹¹⁵.

Les autres activités des OP se limitent à la gestion de petites caisses d'entraide entre les membres; voire simplement à débattre des conditions d'octroi de ces petites aides en cas de maladie, décès... sans que cela soit institutionnalisé.

Seules exceptions :

- les OP de CJW au Bangladesh qui développent des activités d'épargne-crédit, activités qui sont gérées par les OF et qui font partie de la politique de l'OF,
- les coopératives membres de EMA qui développent des programmes sociaux (achat de livres scolaires pour les enfants, voyage, formation...).

Sachant que certains de ses programmes semblent manquer de moyens, comme dans le cas de GRRC où les programmes développés sur le papier (clinique de médecine par les plantes, centre de rééducation, de dépistage de la tuberculose, crèche, production de spiruline¹¹⁶, de plantes ornementales, aide aux villageois, prêts...) ne semblent guère se traduire dans la pratique, par manque de moyens.

¹¹³ Un membre du groupe Napo cite par Jbali op. cit.

¹¹⁴ un membre du groupe Kory Ampara, in Bubba et Franqueville op. cit.

¹¹⁵ Jbali, op. cit.

¹¹⁶ algue africaine riche en protéines.

En conséquence généralement l'organisation interne de ces OP reste relativement formelle, axée avant tout sur l'adéquation de l'organisation avec les fonctions de production. Les OP fonctionnent alors « ad minima », les leaders étant rarement renouvelés : dans les OP visitées aux Bangladesh, les mandats les plus courts ont été de 10 ans... ; en Inde à GRRC « le conseil d'administration n'a pas été renouvelé depuis 10 ans (et) la plupart des décisions sont prises par le directeur, et non par le conseil d'administration et sans consulter les producteurs »¹¹⁷ ; à Koupela « il n'y a pas de renouvellement des personnes responsables, ni de véritable délégation de responsabilité. Le responsable porte l'ensemble de la structure sur ses épaules et « mes épaules sont fatiguées » dit il »¹¹⁸ et donc l'avenir des organisations est rarement préparé.

Dont la faible marge financière ne leur permet pas d'avoir une existence réelle

La plupart de ces organisations ont des marges économiques très faibles (par exemple pour les OP de CJW, il s'agit de 10 % du prix payé au producteur, pour les OP de ACP il s'agit de 15 % du montant de la main d'œuvre) qui leur permet juste de couvrir les charges de fonctionnement (déplacement des responsables, transport des marchandises), elles ont rarement de personnel et leur capital est extrêmement réduit, constitué au mieux de l'équipement destiné à la finition des produits.

Dans le cas d'ACP, « les groupements reçoivent d'ACP une rémunération qui leur permet de financer les frais généraux de leur atelier (mais) :

- la rémunération du responsable, souvent une personne très motivée et dynamique ne semble pas être suffisante.
- la part de la marge récupérée par le groupe n'est pas ressentie comme suffisante pour des améliorations ou du renouvellement d'équipements ou pour financer des projets sociaux »¹¹⁹.

En conséquence, comme cela a été constaté pour SAFFY « l'organisation des producteurs reste assez simple et même précaire voire inexistante »¹²⁰, par manque de moyens, d'activités autres que la production, de projections dans l'avenir... même si le groupe représente beaucoup pour ses membres.

Il existe quelques contre-exemples, par exemple PRESPO, OP de PRESCRAFT où « La marge est utilisée par le groupement pour des investissements : four, tour, outils, terre ainsi que pour le paiement des taxes au gouvernement ». « Il existe une marge au niveau du centre qui couvre les investissements productifs. Ceci semble donner au centre de Bamessing une certaine autonomie que l'on ne trouve pas dans d'autres centres. Ceci est sans doute dû à la personnalité du responsable du centre, la bonne vente de ses produits et l'histoire »¹²¹, PRESPO ayant été initialement une organisation indépendante.

Où les compétences des membres semblent peu renforcées.

Les OP rencontrées sont concentrées sur les tâches de production et de vente. A ce titre, les membres ont souvent développé de nouvelles compétences techniques et parfois de nouvelles compétences sur le plan de la gestion de l'organisation et de la gestion financière. En

¹¹⁷ Munusany S., Warlop F. op. cit.

¹¹⁸ Zoungana, Ménessier op. Cit.

¹¹⁹ Fine, Rai, op. cit.

¹²⁰ Jbali op. cit.

¹²¹ Tally Osono, Verges op. cit

particulier là où le niveau de formation initiale est suffisant comme à PRESCRAFT où « les artisans ont une bonne connaissance de la fixation du prix d'un produit, ils sont capables d'expliquer sa décomposition ainsi que les négociations avec PRESCRAFT pour fixer le prix »¹²².

Toutefois, avec les personnes les plus marginalisées, même s'il y a parfois des formations en matière d'alphabétisation ou de calcul (par ex. Fivapamina, Kory Ampara) les compétences en matière de gestion restent très embryonnaires ou superficielles comme à Koupela, à GRRC où « les artisans ne paraissent pas maîtriser les calculs de coût et s'en remettent au responsable. Aucun n'a de compétences en gestion, ni en comptabilité »¹²³, ou tout simplement comme pour Kory Ampara il n'y a « pas de mise en pratique des connaissances acquises »¹²⁴.

Enfin dans leur grande majorité les membres des OP et en particulier les responsables des OP manquent à la fois d'information et de compétences pour appréhender le marché de l'artisanat, son évolution et ses perspectives, et les implications que cela a sur leur activité et leur futur.

Dans le seul cas de Fivapamina où il y a eu un atelier de créativité organisé par S'M, les artisanes ont commencé à comprendre la logique du marché et la nécessité de produire ce qui se vend plus que de produire pour vendre.

Qui connaissent peu le CE :

Les membres des OP et leurs responsables ne connaissent pas le commerce équitable :

- dans le cas de PRESCRAFT « le commerce équitable n'est pas connu et c'est à peine si les artisans se rendent compte qu'ils constituent un des maillons de cette chaîne. Pour eux, le statut du client importe peu, l'essentiel est de vendre »¹²⁵.
- dans le cas du groupe de Palpa (ACP) « ils ignorent totalement la destination du produit et les caractéristiques du CE » et ceci malgré la participation du responsable du groupe avec un ou deux producteurs à deux réunions par an d'ACP à Katmandou.

Les membres des OP savent seulement que leurs produits sont exportés, mais ne savent pas comment fonctionne la filière ni comment travaillent les organisations du CE au Nord ni quels sont les critères du CE.

Et l'on constate que même quand il y a eu un travail d'information, comme à EMA où « les principes du CE ont été discutés avec les artisans les plus anciens, sur l'ensemble il semble que la différence CE et CNE soit assez mal cernée par les artisans »¹²⁶.

Des OP qui n'ont pas de pouvoir réel

Ce sont rarement les OP qui fixent les prix de leurs produits. Ceux-ci sont fixés par les OF ou dans le cas de Fivapamina par l'OA. Les membres des OP connaissent rarement les mécanismes de fixation des prix, l'état financier de leur organisation, ni les modes de gestion

¹²² Tally Osono, Verges op. cit

¹²³ Zoungrana, Mennessier op. Cit.

¹²⁴ Bubba, Franqueville op. cit.

¹²⁵ Tally Osono, Vergés, op. Cit.

¹²⁶ Crishna, Blanchard, Warlop, op. cit

de celle-ci... et dans beaucoup de cas les membres des OP n'ont pas idée du chiffre d'affaires de leur organisation ni de son évolution.

Les OP, et en particulier celles des personnes les plus marginalisées fonctionnent donc souvent comme des courroies de transmission entre les producteurs individuels -les membres du groupe - et l'acheteur - l'organisation faîtière ou Solidar'Monde.

Des OP qui ont peu de relations

Enfin la plupart de ces organisations de producteurs n'existent qu'en relation avec l'OF qui leur achète leur production, ils n'ont pas de relations avec d'autres partenaires, ni de capacité d'interrelation.

Dans certains cas, ces OP ont des possibilités de rencontrer d'autres OP, comme dans le cas de SAFFY à l'occasion de la rencontre annuelle des producteurs de SAFFY, qui leur permet malgré les problèmes linguistiques de « se rencontrer entre eux, échanger de façon informelle, dans le dortoir, au moment des repas, leurs expériences »¹²⁷. Mais ces rencontres restent limitées à une même OF.

Ces organisations sont donc extrêmement fragilisées dès que les commandes diminuent ou s'espacent, comme dans le cas du groupe Kory Ampara qui a été à deux doigts de se dissoudre (elles avaient commencé à vendre leur matériel !).

Des Organisations de Producteur qui restent fragiles sauf si certaines conditions sont réunies

Les OP se limitant à être des organisations fonctionnelles au services des exportateurs (OF), sans véritable vie organisationnelle (capacité à définir des orientations, à gérer, à faire des choix...) la conséquence c'est qu'en cas de défaillance de l'OF : incapacité à renouveler les produits, problèmes de gestion interne, les OP se paupérissent, les membres s'en allant progressivement du groupe pour exercer individuellement d'autres activités, sans profiter du potentiel que représente l'existence de l'organisation.

Cela a été le cas des membres du groupe Ramahaleo qui s'est dissout suite au départ de la gérante et où les membres continuent à exercer leurs compétences techniques mais chacun de son côté, où des groupes de femmes productrices d'arpilleras qui, suite à la diminution du marché et donc des revenus de l'activité, quittent le groupe. Dans le cas du groupe de Melipilla, le groupe est passé de 500 membres dans les années 80 à 50 membres actuellement.

C'est le cas du centre de production de Bali de PRESCRAFT où les artisans les plus talentueux partent, les autres vieillissent, sans qu'il y ait un plan de recrutement et de formation pour renouveler le groupe.

¹²⁷ Jbali op. Cit.

Mais il y a des exceptions qu'il convient d'analyser !

Plusieurs cas d'OP dynamiques, qui jouent un rôle au-delà de la seule production ont été identifiés. Quelques exemples :

- *au Bangladesh, la Producer Association est une petite OF de type fédérative, une organisation d'organisations de producteurs d'encens (elle regroupe 130 membres appartenant à 14 OP), entièrement gérée par les membres des 14 OP, qui organisent leur production, s'approvisionnent directement, négocient leur prix et gèrent leur propre fonds.*
- *Au Népal, le Women's Skills Development Project (WSDP) à Pokhara. Groupe d'une centaine de producteurs sous statut d'ONG a pris la suite d'un projet de l'UNICEF. Le groupe fonctionne bien sur le plan organisationnel, vend ses produits tant à l'export qu'aux OF locales (ACP, Mahaguti), connaît le marché du CE, a une gestion interne, se réserve une marge qui varie de 10 à 30 % du prix de vente. Leur difficulté aujourd'hui est de faire évoluer les designs des produits pour être en phase avec l'évolution de la demande....*
- *Certaines des coopératives membres d'EMA, comme Mahila Karu Shilpa Samity, ont un bon fonctionnement institutionnel (AG annuelle, renouvellement du comité de suivi), un système de gestion (comptes audités, chose obligatoire en Inde), une capacité de négociation et d'interlocution (calcul et fixation des prix, implication dans l'agence gouvernementale pour la vente d'artisanat...), investissement dans des équipements, mise en place de formation pour les membres...*

Ces organisations à des degrés divers :

- *ont un fonctionnement institutionnel (réunions, renouvellement des responsables...),*
- *réalisent des actions en dehors de la seule production et de la gestion des commandes,*
- *mobilisent et renforcent les compétences de leurs membres,*
- *négocient, discutent et s'opposent aux OF,*
- *développent des relations en dehors des OF qui leur achètent leur production.*

Il y a donc une appropriation des OP par leurs membres et au-delà de cette appropriation un réel portage de l'OP par les membres.

Ceci semble pouvoir être dû à trois facteurs principaux, qui ne sont pas obligatoirement liés au CE :

- *une origine endogène des organisations :*

certaines de ces organisations sont nées de la volonté de leurs membres, et non pas d'incitations ou d'initiatives externes, ce qui en facilite l'appropriation. Ceci semble pouvoir être étendu à la relation avec certaines OF qui ont été créées par les OP, comme dans le cas de EMA qui a été créée par les coopératives dans l'objectif de parvenir à commercialiser ¼ de leur production à l'exportation.

- *un appui institutionnel long par une OA qui s'est retirée :*

dans le cas du WSDP, il s'agit d'une OP qui a pris la suite d'un projet d'assistance aux femmes financé pendant plusieurs années par l'UNICEF.

- *un cadre politique national favorable :*

dans le cas de EMA, la politique de l'Etat du Bengale Occidental depuis 20 ans est de favoriser et d'appuyer le mouvement coopératif. Certaines coopératives ont été aidées dans leur création par l'Etat qui ensuite les appuie pour avoir accès au marché local.

Un effet du CE : le développement d'organisations faîtières fortes et reconnues

De natures variées, fédération d'OP, organisations de bénéfice social dirigées par des représentants d'OP et d'OA, ou entreprises privées, les organisations faîtières sont nées du développement de la filière du CE depuis les années 70.

Elles font l'interface entre les organismes et les centrales d'achats du CE dans les pays de l'OCDE et les producteurs dans leurs pays.

Ces organisations ont du personnel, des locaux, sont déclarées sur le plan administratif, investissent dans des outils de production (ateliers...) et atteignent des chiffres d'affaires qui dépassent ceux de S'M ou AdM.

Leur poids national ou régional peut être extrêmement important. Par exemple PRESCRAFT travaille avec 800 artisans ce qui en fait un des plus gros employeurs du pays.

De la même manière, elles jouent un rôle important au niveau de l'IFAT, où elles assurent des postes de responsabilité, leurs responsables se déplacent régulièrement pour représenter les producteurs du CE lors des rencontres, séminaires...

Aujourd'hui elles sont des acteurs incontournables de la filière, et se dotent parfois de chartes comme au Népal où elles ont souscrit une charte au niveau du regroupement national des organisations du commerce équitable, le Fair Trade Group.

Elles sont parfois encore très liées à l'OA de départ comme PRESCRAFT dont le comité directeur est nommé par le synode de l'église presbytérienne, ce qui d'ailleurs est un facteur qui explique que « PRESCRAFT est resté stable en tant que groupe et a survécu jusqu'à ce jour »¹²⁸, dans un pays où le contexte politique et économique incite à la division.

Qui cumulent les connaissances sur le marché le CE et le CNE

Les OF sont les interlocuteurs des acheteurs du CE et du CNE. Leurs responsables connaissent bien le monde du CE, son histoire, ses filières, ses critères et l'évolution des marchés. Il n'est pas rare qu'une OF commercialise ses produits à plus d'une dizaine d'acheteurs du CE.

Toutefois dans le cas d'ACP cette « connaissance du marché CNE ou CE décroît très vite du haut en bas de la hiérarchie. Seuls les 7 membres principaux du staff sont au courant des règles et des procédures »¹²⁹.

Le marché du CE étant en diminution, les responsables des OF, parfois contraints, parfois dans le cadre d'une stratégie institutionnelle ont développé une bonne connaissance du marché du CNE, que ce soit au niveau national ou international, et prospectent les marchés potentiels (appels d'offres par ex...) qu'ils répercutent ensuite au niveau des OP, articulant dans la pratique la fourniture aux deux marchés.

¹²⁸ Tally Osono, Verges op. cit.

¹²⁹ Fine, Rai, op. cit.

Cette connaissance du CNE, en particulier à l'export est parfois insuffisante, en particulier en terme de connaissance des tendances du marché, des normes de qualité, des conditions de respect des délais...

Qui gèrent et fixent les prix

Les OF étant celles qui connaissent les marchés qui négocient les prix avec les acheteurs, ce sont elles aussi qui négocient les prix payés aux OP ou aux producteurs directement :

- Dans le cas de PRESCRAFT, « le prix est déterminé lors d'une réunion réunissant le responsable du centre, le responsable de la production (PRESCRAFT) et les artisans. La décision finale revenant à PRESCRAFT »¹³⁰.
- C'est le même mécanisme à EMA « Les membres d'EMA fixent un prix, en accord avec les producteurs et l'agence exportatrice : EMA peut marchander mais les prix ne baissent pas de plus de 10 % »¹³¹.
- Cette négociation se fait parfois sur la base d'une référence à une rémunération horaire : 5 à 6 Takas (0.10 US\$) de l'heure au Bangladesh ou 1 à 1.5 US \$ de l'heure au Chili.

De fait, les chiffres obtenus dans les différents pays, nous permettent d'avancer une approximation moyenne de la structure des prix¹³² :

	En %	En valeur
Rémunération de la main d'œuvre du producteur	5,00 %	5,00 €
Prix d'achat payé à l'OP :	12,50 %	12,50 €
Prix de vente FOB de l'OF :	25,00 %	25,00 €
Prix de vente dans la boutique CE :	100,00 %	100,00 €

Cette structure des prix confirme bien qu'un quart du prix de vente revient aux organisations du Sud (appelées « producteurs » dans les documents de AdM. Ce quart se répartissant entre les marges des organisations faîtières, des organisations de producteurs, la rémunération du travail de l'artisan, les consommations intermédiaires et les matières premières.

Quand il existe une marge, celle-ci se situe niveau de l'OF qui est de fait l'intermédiaire qui négocie les prix avec les acheteurs et fixe les prix aux producteurs. Mais la marge de l'OF varie beaucoup d'une OF à l'autre.

Par exemple nous avons identifiés les marges moyennes¹³³ suivantes pour les neuf OF objet de l'étude, pour des produits à l'exportation :

¹³⁰ Tally Osono, Vergés op. cit

¹³¹ Crishna, Blanchard, Warlop, op. cit

¹³² Voir en annexe la décomposition du prix d'une vannerie commercialisée par ACP

¹³³ Ces chiffres sont des estimations qui demanderaient à être affinées et confirmées.

OF	PRESCRAFT	Madagascar Arts	EMA	Corr the Jute works	Aarong	ACP	SAFFY	Comprate	Fundacion solidaridad
Marge brute (/ prix de vente FOB)	66 %	50 %	Nc	53 %	nc	55 %	50 %	35 % à 50 %	30 %
Dont marge nette (/ prix de vente FOB)	nc	nc	Nc	25 %	nc	10 %	20 %	nc	nc

Une partie du différentiel existant entre les marges brutes identifiées peu s'expliquer par :

- des fonctions différenciées d'une OF à l'autre (finition des objets...) et une prise en charge de certaines dépenses qui peut être dans certains cas à charge de l'OF ou de l'OP (ex. le transport du lieu de production au lieu de stockage de l'OF, l'emballage).
- des choix différenciés d'affectation de cette marge (capital social, systèmes de redistribution, ...),
- des frais de fonctionnement de l'OF variable suivant l'importance de l'équipe et son niveau de salaire.
- des coûts cachés assumés dans certains cas par une organisation d'appui (église, ONG...).
- des montants différents des frais d'export d'un pays à l'autre.

Enfin l'information aux producteurs sur la structure des prix est très variable d'une OF à l'autre. ACP diffuse des fiches de structure de prix aux OP alors que dans un cas comme CJW le seul élément connu par les producteurs est leur prix de vente.

Qui investissent dans le personnel et les moyens de production

Les OF investissent leurs marges :

- dans le personnel :
Aarong emploie 250 personnes, CJW 92, Madagascar Arts 63, Fondation Solidarité 8, SAFFY 113, PRESCRAFT 17.
Ce personnel est de deux types, celui qui gère l'ensemble des fonctions d'exportateur grossiste, et celui -de plus en plus nombreux- qui travaille dans des ateliers de production intégrés, qui, soit produisent des objets de qualité (respect des normes, innovation technique...) soit, font les finitions des produits réalisés par les OP (c'est le cas de SAFFY ou d'ACP) qui permet d'en améliorer le prix de vente.
Ce personnel est déclaré légalement, il bénéficie de tous les droits reconnus dans chaque pays par la législation du travail... et parfois plus comme dans le cas d'EMA où les salariés ont accès à un fond de prévoyance, sont couverts pour les frais d'hospitalisation, ont 31 jours de congés payés...
- des investissements productifs :
Par exemple Madagascar Arts, ACP, SAFFY, et Aarong ont investi dans des ateliers de production.

- des équipements et locaux destinés à leur fonction d'intermédiation et de vente :
Aarong a des boutiques au Bangladesh, la Fondation Solidarité a acquis des locaux pour servir de bureau et de lieu de stockage, SAFFY a un show room et une boutique à Manille....
- pour constituer un fonds de roulement :
PRESCRAFT a accumulé un fonds de roulement de plus de 120 000 €. Ce qui lui permet de ne plus avoir besoin d'avances sur commande.

Les OF aujourd'hui ont un capital de compétences accumulées, des réseaux de relations, un capital immobilisé dans des outils de production ou des biens mobiliers qui est considérable. Par exemple en 1999 CJW a un capital immobilisé (biens mobiliers et réserves financières) de plus de 1 M€ pour un chiffre d'affaires annuel de 2 M€¹³⁴.

Mais ne redistribuent pas toujours aux producteurs

Le constat que l'on peut faire, est que les OF redistribuent parcimonieusement leurs marges auprès des producteurs, que ce soit en terme de facilité de trésorerie, d'augmentation des prix ou en terme de mise en place d'appui aux OP et aux producteurs.

Dans les faits les appuis sont souvent limités à des appuis en lien direct avec la production :

- plusieurs OF pratiquent les avances à la production (SAFFY, Virlande...) sauf quand elles n'en ont pas les moyens, ou uniquement à la demande quand elles le peuvent (ACP au Népal),
- la Fondation Solidarité a mis en place une centrale d'achat pour les intrants,
- Comparte donne un appui en design,
- Corr The Jute Works fait le suivi des groupes de producteurs,

A l'exception de EMA et ACP, les programmes sociaux mis en œuvre par les OF sont marginaux : fonds de prévoyance pour CJW ou accès à un service de santé pour l'ensemble des organisations liées à l'Apostolat de la Mer (Madagascar). Ceci est dû au fait que les programmes sociaux ou d'appui à la production sont financés sur les bénéfices des OF, et que pour nombre d'entre elles, les dernières années bénéficiaires sont les années 97/98.¹³⁵

Il y a bien quelques exceptions comme EMA : « EMA leur a fourni des supports techniques nécessaires. EMA fournit des prêts sans intérêts pour l'achat des machines et ceci a permis d'accroître le travail des coopératives. EMA a encouragé le développement de programmes de formation pour augmenter les compétences des artisans et de travailleurs. EMA aide les organisations à élargir leurs idées en leur faisant partager des catalogues internationaux de design et en les encourageant à développer de nouvelles idées sur le design des produits eux-mêmes »¹³⁶. Mais ces situations restent des exceptions.

Cette redistribution prudente des produits du CE est due à un souci de bonne gestion des OF. En effet les OF par leur rôle d'intermédiation sont soumises à de nombreux risques : défaillance des acheteurs, retard de paiement, refus d'une commande... pour lesquels elles doivent compter sur des provisions suffisantes pour faire face à leurs engagements et assurer leur propre pérennité.

¹³⁴ CJW, Annual report, 1999

¹³⁵ Compte rendu du séminaire de clôture de l'étude d'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, CIEDEL, FAdM mai 2002

¹³⁶ Crishna, Blanchard, Warlop, op. cit

La situation difficile de ACP milite dans le sens d'une redistribution prudente aux producteurs. En effet, la marge nette d'ACP est de 10 %, sans doute insuffisante pour financer le développement et le fonds de roulement, ACP étant « en difficulté pour financer ses stocks d'inventus, et plus inquiétant encore pour payer son personnel permanent du staff. A la période où cette étude s'est effectuée, le staff pour la première fois n'avait pas pu être payé à la fin du mois »¹³⁷.

Et continuent parfois à articuler une fonction d'OA et d'OF

Certaines OF, pour des raisons sans doute financières, continuent à avoir ou ont eu jusqu'à récemment accès à des financements externes de la part d'ONG, fondations ou coopération internationale ce qui leur a facilité l'articulation de la fonction commerciale avec les fonctions d'appui aux OP. Quelques exemples :

- ACP a été fortement aidé au départ par 7 ONG internationales,
- Certains groupes de SAFFY ont reçu des appuis directs d'OXFAM,
- EMA finance une partie de ses programmes sociaux sur la base des donations reçues directement ou d'appui mis en œuvre par la fondation EKTA trust.

**Le CE renforce des organisations faîtières fortes, compétentes, reconnues, efficaces...
alors que
certaines organisations de producteur restent dépendantes des organisations faîtières.**

Le principal changement induit par le CE en matière d'organisation des producteurs est l'apparition et le développement de ces organisations faîtières, fortes, compétentes et reconnues.

Dans certains cas, l'effet induit est que ces OF, volontairement ou non, font écran par rapport aux OP et aux producteurs, se positionnant comme leurs représentants, comme défendant leurs intérêts. Etant données leur nature, leur composition et leur stratégie les OF peuvent avoir tendance à ne représenter qu'elles-mêmes et à prioriser leur viabilité, leur pérennité sur l'intérêt des producteurs. Il peut arriver que les OP soient alors assimilées à de simples fournisseurs envers lesquels les OF ne développent pas de réelle stratégie de renforcement des compétences ou d'autonomisation.

Ceci peut être illustré par plusieurs exemples :

- A PRESCRAFT il n'y a « pratiquement pas d'échanges entre les différents centres de production, tout passe par le point nodal qu'est le siège du PRESCRAFT (et) PRESCRAFT ne permet pas de vendre au dehors »¹³⁸. « Les artisans restent dans une situation de dépendance vis-à-vis de PRESCRAFT et cela après 30 ans d'existence. On peut donc considérer qu'il s'agit d'une situation permanente ».
- Dans le cas d'ACP, pour les groupes Kirtipur « la dépendance des deux sous-groupes est entière », mais s'explique par « l'accès aux marchés d'export, l'aide très substantielle d'ACP au démarrage des groupes, la formation, les programmes sociaux etc »¹³⁹.
- Aux Philippines « SAFFY a une mauvaise connaissance des producteurs : il n'existe pas de liste des organisations de producteurs avec leur carte d'identité et leur profil »¹⁴⁰.

¹³⁷ Fine, Rai., op. cit.

¹³⁸ Tally Osono, Verges op. Cit.

¹³⁹ Fine, Rai, op. cit.

- EMA organise une réunion annuelle pour informer les responsables d'OP (les artisans ne viennent que trop rarement), mais le détail financier et comptable les dépasse ; au cours de l'année, la « redescende » de l'information est inexistante et les visites dans les OP éloignées, limitées.

En conséquence, les seules OP qui parviennent aisément à se dégager de cette tutelle sont les OP d'artisans professionnels parce que déjà situées sur le marché avant d'être en contact avec les OF.

Dans le cas des OP de producteurs en situation vulnérable, qui n'ont pas de connaissance antérieure du marché, qui ont peu de temps disponible du fait de leurs contraintes économiques, qui ont des compétences insuffisantes pour chercher des alternatives, celles-ci se conforment à cette situation, voire la revendiquent, comme dans le cas de Mahila Karu Shilpa Samity, coopérative féminine membre d'EMA où il a été constaté que « la coopérative est assez dépendante d'EMA pour ses ventes, mais ne souhaite pas que ça change »¹⁴¹.

Alors que les OP en relation directe avec les organisations de CE au Nord n'en sont pas plus renforcées pour autant car elles sont dans une logique de niche.

Les OP de personnes en situation vulnérable qui sont en relation directe avec S'M ne sont pas plus renforcées par cette relation que les OP qui travaillent pour des OF.

En Bolivie, « il est évident que Kory Ampara a maintenant une longue expérience de groupe et une certaine connaissance du commerce équitable. On voit pourtant ses difficultés : manque de maîtrise globale de sa gestion et manque de projets qui en résulte, précarité de la situation sociale et juridique (pas vraiment d'adresse...) et précarité de ses membres (en particulier pas de retraite, ni de sécurité sociale), enfin dépendance à l'égard de la seule commande que les femmes ont souhaité, celle de Solidar'Monde, puisque en dépit d'une histoire déjà longue, les femmes de Kory Ampara n'ont pas réussi à pénétrer le marché local¹⁴².

Ces OP se constituent une niche qui peut alors avoir un effet anesthésiant les amenant petit à petit à se paupériser sans capacité à se redéployer (exemple de Koupela et Wend Penga au Burkina Faso).

Cette situation, n'est pas spécifiquement liée au commerce équitable et peut s'expliquer aussi par les caractéristiques des groupes de personnes en situation vulnérable, combinées à la difficulté pour eux d'avoir accès à d'autres marchés.

Ce qui amène les producteurs les plus dynamiques à sortir des OP

Les producteurs les plus « débrouillards » ont alors tendance à s'en aller individuellement tenter leur chance dans des structures plus ouvertes, comme l'artisane la plus créative de Fivapamina qui maintenant est en même temps chef d'atelier d'une structure privée parallèle, ou en créant des ateliers privés comme certains des producteurs de PRESCRAFT.

¹⁴⁰ Jbali, op. cit.

¹⁴¹ Crishna, Blanchard et Warlop op. cit.

¹⁴² Bubba, Franqueville op. cit.

Le CE n'est donc pas suffisant pour renforcer les OP de personnes en situation vulnérable

Le CE n'est donc pas suffisant pour que des OP de personnes en situation de vulnérabilité ou d'exclusion, qui manquent de compétences, de relations... sortent réellement renforcées.

Pour que cela soit possible, il convient qu'en plus de son intégration dans la filière du commerce équitable, l'organisation de producteurs bénéficie d'autres facteurs favorables comme un contexte politique national favorable, de pouvoir bénéficier d'un appui institutionnel ou d'être portée par une dynamique locale incarnée par des personnes qui ont un certain niveau de leadership ou une participation à la prise de décision (dans son OP, ou dans l'OF, comme dans le cas de EMA où 60 % des membres du CA sont des représentants des producteurs).

6. Les changements en matière de développement local

A partir de l'identification des changements que le CE produit sur les revenus, le niveau et les conditions de vie des producteurs et des changements que le CE produit au niveau des organisations, il s'agissait de chercher à identifier quels changements le CE a produit en matière de développement local.

Est-ce que le CE à partir de son action en direction des producteurs et de leurs organisations est porteur de dynamiques de changements, sociaux, économiques, politiques sur les territoires où vivent les producteurs ?

Le CE a un effet d'entraînement sur l'économie locale,

- Le CE concerne un nombre réduit mais non négligeable d'artisans :

Le nombre d'artisans au Népal est estimé à 30 000, parmi lesquels 900 produisent pour ACP, ce qui représente environ 3 % des producteurs.

Au Cameroun PRESCRAFT crée de l'emploi et des débouchés pour une partie des artisans. Dans le département où est basé PRESCRAFT il y a environ 35 770 artisans et PRESCRAFT en fait travailler 800¹⁴³, soit 2,5 % du nombre total des artisans du département.

Ceci est l'objet d'attention des organisations internationales, le PNUD écrivant par exemple pour la région Nord Ouest du Cameroun que « en dehors du secteur de l'artisanat qui apparaît plus structuré autour de plusieurs coopératives et fonctionnant de façon autonome, le secteur industriel de la province est quasiment inexistant »¹⁴⁴.

- Le CE contribue directement à générer des ressources supplémentaires, non négligeables.

Au Bangladesh, dans un village, un groupe de 60 femmes de CJW va générer plus de 1 500 € de revenus directs, sans compter les revenus indirects liés aux activités d'épargne-crédit, à l'achat des matières premières... Le CE va jouer un rôle d'entraînement sur l'économie du village, créant de la richesse, contribuant aux échanges commerciaux, à la rémunération de la main d'œuvre... Dans un pays où le PNB par habitant est de l'ordre de 400 € par an, ce n'est pas rien.

Le CE valorise les ressources et l'identité locale

Le CE valorise les ressources locales : main d'œuvre, matières premières... les produits issus du CE sont majoritairement issus des ressources des pays ou des régions où les produits sont fabriqués. De la même manière les techniques de base, les motifs et dans certains cas les objets eux-mêmes valorisent l'identité locale car ils partent de savoir-faire locaux (ou assimilés¹⁴⁵). C'est ainsi que les femmes de Kory Ampara « ont ainsi renoué avec la pratique de la teinture naturelle »¹⁴⁶ et témoignent que « nous, nous utilisons des dessins typiques

¹⁴³ Nombre de producteurs recevant plus de 3 commandes par an

¹⁴⁴ PNUD, cité in Tally Osono et Verges op. cit.

¹⁴⁵ le papier antemoro est considéré comme un savoir-faire local alors qu'il est pratiqué depuis moins de 100 ans à Madagascar

¹⁴⁶ Bubba, Franqueville op. cit.

parce qu'à l'extérieur ça leur plaît. A nous aussi. Moi je trouve qu'ils sont beaux. Les dessins typiques représentent la Bolivie »¹⁴⁷.

Cette valorisation des ressources locales peut même aller plus loin, comme PRESCRAFT qui a pris en charge la « création d'un musée de la poterie rachetant des poteries anciennes pour sauvegarder la tradition »¹⁴⁸ ou ACP et EMA qui contrôlent la qualité environnementale des produits utilisés (reforestation, pigments naturels...).

Le CE enrichit les savoir faire avec des apports extérieurs

Dans pratiquement tous les cas étudiés, le CE ne se contente pas de commercialiser des produits répliques des produits traditionnels, il contribue à enrichir ces techniques en amenant de nouveaux designs (par exemple Fivapamina produit aujourd'hui des sacs à main en vannerie) ou de nouvelles techniques (par ex. dans le cas de PRESCRAFT « introduction des nouvelles technologies dans la localité (four, tour, céramique) »¹⁴⁹ ou des produits totalement nouveaux comme aux Philippines où SAFFY produit des objets en papier mâché « issu de matières premières industrielles achetées à un grossiste : carton, papier kraft, ficelle, colle forte »¹⁵⁰.

Le CE s'inscrit dans la durée

Le CE s'inscrit dans des relations de long terme. Certains groupes de producteurs travaillent depuis plus de 25 ans dans la filière du CE. Quand des relations se nouent les producteurs savent que ce n'est pas une relation ponctuelle.

Le CE contribue à la mise en place d'organisations

Le CE permet la mise en place d'organisations nationales ou régionales fortes, crédibles et permanentes, ainsi que d'organisations locales souvent moins fortes mais dont certaines sont reconnues pour leur potentiel comme le groupe de Pakhara (WDSP) d'ACP qui «est reconnu dans cet important district de Pokhara comme un projet de référence en matière économique et sociale »¹⁵¹, ou le centre de Koupela qui est connu et reconnu au Burkina Faso.

Le CE a parfois des effets démultiplicateurs

Enfin, le CE a parfois des effets démultiplicateurs, en particulier en favorisant l'installation de nouveaux artisans.

C'est le cas d'ACP où « une dizaine d'anciens travailleurs d'ACP ont créé leur propre affaire ; (...) pour 6 d'entre eux cela a consisté à créer un groupe de producteurs ACP dans le pays »¹⁵², mais aussi de PRESCRAFT où le centre de production de Bali a permis la création de 3 nouveaux ateliers d'artisanat) et diffuse les savoir faire par la formation, ou le fait qu'en 1993 « quelques ressortissants de Babanki ont visité le PRESCRAFT à Bamenda, ils ont alors constaté que tout ce qui était produit au village y était vendu. Ils ont décidé de mettre sur pied un groupe pour rassembler les producteurs du village » le centre de production de Babanki est

¹⁴⁷ Un membre du groupe Kory Ampara, in Bubba, Franqueville op. cit.

¹⁴⁸ Tally Osono et Verges, op. cit.

¹⁴⁹ Tally Osono et Verges, op. cit.

¹⁵⁰ Jbali op. cit.

¹⁵¹ Fine, Rai op. cit.

¹⁵² Fine, Rai op. cit.

donc une « initiative endogène des populations du village (...) c'est une illustration de l'effet d'entraînement de l'action du CE insufflée par le PRESCRAFT dans la province du Nord Ouest »¹⁵³.

Et pourtant le CE débouche rarement sur des dynamiques locales.

Les changements significatifs que l'action d'Artisans du Monde produit dans la vie des producteurs ne semblent pas se traduire dans le développement de dynamiques locales au niveau des villages et des quartiers des producteurs.

Sur le plan économique comme cela a été noté dans le cas de SAFFY, « les volumes des commandes ne sont pas assez importants pour injecter des sommes suffisantes et créer par ricochet des effets secondaires »¹⁵⁴.

Sauf quelques rares exceptions, on constate un manque de connexion entre la filière du commerce équitable et les dynamiques économiques, sociales, politiques locales. Les producteurs semblent consacrer l'essentiel de leur énergie à la production et aux relations qu'ils développent au sein de la filière du commerce équitable.

Il y a des actions sociales (ex. prêts, incitation à la création de coopératives ...) mais pas de projets sociaux, il n'y a pas d'organisations porteuses d'un projet d'avenir, pas de prises d'initiative, pas d'attraction de nouveaux acteurs pour assumer d'autres fonctions, développer de nouvelles activités, créer des synergies...

L'ensemble de l'étude a permis d'identifier quelques exceptions, importantes à noter :

- Le cas des organisations des femmes liées à la Fondation Solidarité, créées à la fois en réaction à la dictature et pour permettre aux ménages durement affectés par la crise des années 80 de diversifier leurs revenus. Dans ce cas, on constate qu'il y a eu des dynamiques locales, sur certains quartiers, en terme de réseau de solidarité, de lien social, de résistance face à une oppression politique. Aujourd'hui, ces dynamiques sont en « voie de disparition ». Les deux supports de ces dynamiques, la lutte contre la dictature et le marché existant pour les arpilleras ont disparu, et les groupes se désagrègent petit à petit.
- Le cas de certaines coopératives d'EMA comme Kashibati Brush industries cooperative society composée de 300 membres de 7 villages : « la structure de la coopérative donne aux villages producteurs une force politique qu'ils n'avaient pas avant. Les 7 villages sont capables de faire pression sur les partis afin d'obtenir les infrastructures nécessaires à leur développement (il y a eu une grève récemment pour manifester contre les intermédiaires locaux) »¹⁵⁵. Ou la coopérative Baishnavchawk Sambhai Samiti Ltd (qui fabrique des objets en corne) qui « a réussi à obtenir une ligne électrique et à fournir de l'eau pour le village »¹⁵⁶.
- Le cas du groupe de Pokhara (ACP) qui a 22 ans d'existence, et a été appuyé par l'UNICEF et où « le comité exécutif est constitué des représentants des services administratifs du district ce qui a eu pour effet une dynamisation des services existants : écoles, dispensaires, banques... ».

¹⁵³ Tally Osono et Verges, op. cit.

¹⁵⁴ Jbali op. cit.

¹⁵⁵ Crishna, Blanchard, Warlop, op. cit.

¹⁵⁶ Crishna, Blanchard, Warlop, op. cit.

Le CE a un effet d'entraînement sur l'économie locale mais il contribue rarement aux dynamiques de développement local

Le CE a un effet d'entraînement sur l'économie locale, permet de valoriser les ressources et l'identité locale, contribue à l'amélioration des savoir faire des artisans, permet la mise en place d'organisations, et a parfois des effets démultiplicateurs. Pourtant les lieux, villages, quartiers, ateliers visités durant l'étude s'inscrivent rarement dans des dynamiques de développement local. Le bilan est que « le commerce équitable n'a pas généré véritablement de dynamiques locales ou régionales (...) Le dynamisme local (...) demeure pour l'essentiel à l'intérieur du réseau CE »¹⁵⁷.

En effet, on note, au niveau des organisations de producteur une absence de projets collectifs, de nouvelles dynamiques, les organisations sont déconnectées des dynamiques sociales locales, leur action collective est limitée au strict minimum nécessaire à leur activité. Ceci se retrouve au niveau des producteurs qui ont une faible implication dans les dynamiques locales (collectivités locales issues de la décentralisation, projets de développement, mouvement sociaux ...).

L'essentiel du projet d'avenir des producteurs semble être de produire plus.

Les quelques exceptions identifiées montrent que les dynamiques de développement local ont d'autant plus de chance de se développer qu'il y a une conjonction entre une organisation de commerce équitable et une organisation d'appui (ONG, église, projet de développement ou services techniques de l'Etat).

¹⁵⁷ Fine, Rai, op. cit.

7 Les changements en terme de développement national : Le CE encore peu présent

Enfin, quels changements le CE a-t-il permis au niveau national ? En particulier le CE a-t-il permis de contribuer à la définition d'une politique nationale de l'artisanat (permettant à terme une évolution de ses conditions) à la mise en place d'organisations nationales d'artisans ou a une meilleure représentation des artisans dans les instances publiques ?

Globalement, dans les pays où s'est déroulée l'étude, le CE a peu de présence au niveau national.

D'une part le Commerce Equitable n'est pas une préoccupation des responsables nationaux, quand ils en ont entendu parler ! En effet :

- d'une part la production artisanale est souvent vue au niveau national comme un secteur marginal, peu rémunérateur qui concerne un nombre réduit de citoyens, et donc comme un secteur peu digne d'intérêt comparé aux secteurs nobles que sont l'industrie, l'agriculture, la pêche ou le tourisme .
- et d'autre part le CE pèse peu en terme financier par rapport aux volumes d'exportation de l'ensemble du secteur artisanal de chaque pays, ceci d'autant plus que dans beaucoup de pays les acteurs du CE se présentent en ordre dispersé.

En conséquence souvent le commerce équitable est inconnu des responsables administratifs nationaux.

D'autre part les OF n'ont pas toujours identifié qu'elles ont un rôle à jouer au niveau national, et quand elles l'ont identifié, il ne leur est pas toujours possible de s'entendre pour travailler ensemble comme dans l'Etat du Bengale oriental où EMA n'est pas parvenu à constituer un réseau des organisations de CE, la situation de concurrence l'emportant sur l'intérêt à de donner plus de visibilité au CE.

Trois cas montrent toutefois que les OF cherchent à renforcer leur rôle au niveau national :

- au Bangladesh, les acteurs du CE se sont réunis au niveau national dans une plate-forme ECOTA et ils font du lobbying pour obtenir un certain nombre d'avantages par rapport au secteur privé classique en particulier au niveau des conditions d'exportation.
- Aux Philippines, en 97, SAFFY, PREDA et CCAP ont mis en place l'APFTI (Association of Partners for Fairer Trade Inc.) « qui assiste 200 PME pour pénétrer le marché de l'exportation et milite dans le cadre du CE pour un système commercial global éthique »¹⁵⁸. Certaines de ces organisations développant des « actions en faveur des droits de l'homme et sont en partie auto-financées par le CE »¹⁵⁹.
- au Népal : Le CE est « maintenant reconnu et il s'organise en lobby : deux membres d'ACP ont été nommés au National Development Council¹⁶⁰ et surtout ACP est membre fondateur du Fair Trade Group qui réunit 11 organisations de commerce équitable, soit 4000 producteurs pour un chiffre d'affaire de 1,5 millions d'euros. Cette organisation a défini le commerce équitable au Népal »¹⁶¹ par l'élaboration et la signature d'une charte.

¹⁵⁸ Brochure de l'APFTI cité in Jbali op. Cit.

¹⁵⁹ Jbali op. cit.

¹⁶⁰ Conseil traitant des questions de politique générale et de planification.

¹⁶¹ Fine, Rai op. cit.

Mais il faut rester conscient que le poids économique du CE étant faible, il est difficile aux OF d'avoir un impact national.

Comme cela a été dit par la représentante de ACP lors du séminaire de clôture de l'étude d'impact à Paris : « ce que nous faisons c'est très peu, même en transférant toutes les commandes du CE sur le Népal on n'aura pas d'impact national, arrêtons de rêver »¹⁶².

¹⁶² Parole d'une représentante d'ACP lors du séminaire de clôture de l'étude d'impact.

8 L'impact du CE : un réel impact socio-économique mais limité aux producteurs et aux OF

Des producteurs qui ont rarement entendu parler de CE et qui n'ont pas de relations avec AdM

Les producteurs à la base ne connaissent pas le CE, la filière qu'il représente, les acteurs qui y sont présents et des principes ou critères du CE. Tout au plus savent-ils que leurs produits sont exportés...La connaissance de la filière du CE et des principes qui la régissent est limitée aux responsables des organisations exportatrices.

La situation est la même par rapport à Artisans du Monde que les producteurs ne connaissent pas, mais que souvent les responsables des OF ne connaissent pas non plus, ou alors seulement de nom, leur interlocuteur étant S'M.

Le cas de PRESCRAFT illustre bien cette situation : les « artisans ne connaissent rien du commerce équitable ni des transactions liées à l'export (prix de vente, formalités administratives) Par exemple ils se représentent Solidar'Monde comme un bailleur de fonds auprès de qui on peut formuler des doléances même sur d'autres domaines que l'artisanat »¹⁶³.

EMA se dégage de cette responsabilité, en soulignant que les ouvriers ne cherchent pas à savoir ce qu'implique le CE : leur préoccupation essentielle étant de vendre plus, ils se tournent vers le CNE comme vers le CE suivant là où les commandes sont les plus régulières et lucratives. Certains artisans rencontrés l'ont confirmé.

L'impact du CE est indissociable de celui du CNE :

On note que les prix des produits artisanaux dans le CE sont équivalents aux autres prix à l'exportation. En effet les organisations faîtières ou exportatrices appliquent les mêmes feuilles de prix pour l'ensemble de leurs exportations, que cela soit pour le commerce équitable ou non équitable.

Prix de vente à l'export et prix payé aux producteurs sont donc les mêmes pour l'ensemble de la production exportée par les organisations faîtières.

Ceci veut donc dire qu'en règle générale sur les prix il n'est pas possible de distinguer les effets économique du CE, des effets des autres exportations, même si dans certains cas il est indéniable que le CE permet de tirer les prix à l'exportation vers le haut.

- les effets sur les revenus et le niveau de vie

Les revenus issus du CE (et donc de l'ensemble des exportations) sont globalement supérieurs ou égaux aux revenus de l'activité artisanale pour le marché local et aux revenus des activités alternatives (activités agricoles, travail domestique...).

Ceci est à compléter par le fait que les conditions du travail artisanal sont souvent plus intéressantes que les conditions du travail alternatif (horaires souples, possibilité de travailler

¹⁶³ Tally Osono et Verges, op. cit.

à domicile, compatibilité avec le travail domestique pour les femmes...) surtout quand le travail alternatif est rare.

Pour les personnes en situation de vulnérabilité, les handicapés, les intouchables, dans certains cas les femmes, le CE leur permet d'accéder à un revenu monétaire auquel ils n'auraient pas accès autrement. Par exemple le CE permet aux femmes de pêcheurs de Fivapamina à Madagascar d'obtenir un revenu moyen d'environ 50 € par an.

Pour les artisans professionnels, qui disposent déjà d'une activité rémunérée par leur production pour le marché local (par exemple les fabricants d'instruments de musique de PRESCRAFT), le CE leur permet d'augmenter et de diversifier leurs revenus.

Le CE a donc un effet réel sur les revenus et donc le niveau de vie des producteurs : grâce au CE les producteurs en situation vulnérable ont accès à un revenu et les artisans professionnels augmentent le leur. Par contre cet effet est sérieusement limité par la faiblesse des commandes, et leur irrégularité en volume, même si elles ont l'avantage de s'inscrire dans la durée.

Mais « si on raisonne en terme de développement, on semble rester au niveau de l'aide (...). On est plus dans la logique d'un CAT, centre d'apprentissage par le travail (d'un accès à des conditions de vie décentes et à la reconnaissance) que dans une logique d'émancipation »¹⁶⁴. Toutefois, il faut souligner que au niveau des personnes vulnérables, « le CE contribue à la réduction de la pauvreté. Pour les personnes concernées, cela n'a pas de prix »¹⁶⁵.

- les effets sur les conditions de vie et de travail

Sur les conditions de travail, le CE a globalement peu d'effet. En effet, si l'on constate que dans les ateliers institutionnels (Aarong, Madagascar Arts, SAFFY...) et les coopératives (EMA) les conditions de travail sont souvent exemplaires (durée du travail limitée, bonnes conditions d'hygiène et de sécurité, parfois existence de contrats de travail et syndicalisation), l'essentiel de la production se fait à domicile et à la tâche, c'est-à-dire dans des conditions identiques à n'importe quelle autre production. Ceci va de pair avec le fait que la plupart des producteurs méconnaissent le terme « commerce équitable » et quand ils le connaissent n'en identifient pas le sens.

Sur les conditions de vie, les effets du commerce équitable sont très différents d'une catégorie de producteurs à l'autre.

- Le CE permet aux producteurs en situation vulnérable d'avoir accès à un minimum vital : achat de produits de première nécessité, écolage des enfants, logement... Ceci est d'autant plus significatif que le CE leur assure une certaine régularité des commandes dans le temps, inscrivant cet effet de minimum vital dans le temps.
- Le CE permet aux artisans professionnels d'accumuler, de capitaliser, soit en investissant dans des outils de production artisanaux (fours, machines, locaux) soit en diversifiant leurs activités (foncier, animaux, véhicules...)

Dans certains cas, mais qui restent minoritaires, le CE permet l'accès à des programmes sociaux mis en place par les OF (comme dans le cas d'ACP ou d'EMA), programmes sociaux qui vont de l'accès aux soins de santé au financement de l'éducation des filles.... La plupart

¹⁶⁴ Tally Osono et Verges, op. cit.

¹⁶⁵ Zoungrana et Ménessier, op. cit.

des OF ne sont pas aujourd'hui en mesure, faute de moyens d'offrir ce type de programmes de manière significative.

Enfin pour tous, le CE a pour effet de professionnaliser les artisans, en développant leurs compétences par le travail, le respect des normes de qualité et parfois la formation. Cette professionnalisation est un réel facteur de valorisation des artisans qui se sentent reconnus par l'exportation de leurs produits. Cette valorisation se faisant tant pour des productions respectant les traditions artisanales (par ex. les motifs andins) que pour des productions totalement extérieures aux traditions (par exemple les produits en nacre, le tricotage de pulls...).

Le CE a donc un réel effet sur les conditions de vie des producteurs par l'accès aux revenus et à l'estime de soi qu'il permet.

Chez les artisans professionnels cette augmentation de revenus permet une accumulation, une amélioration et diversification de la production amenant à une diversification des marchés, alors que pour les artisans en situation vulnérable, cette amélioration est entièrement consommée, ne produit pas de richesse, et génère même de la dépendance quand ce n'est pas de l'exclusion pour les artisans les plus défavorisés qui ne peuvent répondre aux exigences croissantes du marché et dont les commandes vont en diminuant puis s'arrêtent.

- les effets sur les organisations

Au niveau des producteurs, le CE permet l'augmentation des liens sociaux. La mise en commun de partie du processus de production, la gestion des commandes... amènent les producteurs à se réunir, à se rencontrer et permet le développement de relations sociales ou pour le moins d'une familiarité entre les personnes.

Par contre, on ne note pas de réel effet au niveau des organisations de producteurs elles-mêmes, dont les capacités d'organisation, de gestion d'initiative restent faibles. Ces organisations dont les marges sont très réduites voire inexistantes, n'ont pas ou peu de capital, de compétences, d'information et se limitent à une fonction d'organisation fonctionnelle entre producteurs et organisations faïtières.

Au niveau des organisations faïtières, le CE a permis la création et le développement de véritables organisations, dotées d'un capital économique (locaux, magasins, ateliers...) et de ressources humaines compétentes, stables et bien informées. Ces organisations sont aujourd'hui connues et reconnues au niveau national et international et sont pour certaines devenues incontournables.

Le CE a donc eu pour effet de permettre l'apparition et le développement d'interfaces et d'intermédiaires opérationnels entre les producteurs et les organisations du CE du Nord dotés de réelles capacités d'initiative et de pouvoir pour agir sur l'espace économique et social. Ceci a amené à un manque d'autonomie, voire une situation de dépendance des OP qui se cantonnent à un rôle de fournisseurs, sans capacité ni réponse collective.

Quand les OP sont en relation directe avec les organisations de CE du Nord, cela ne favorise généralement pas la prise de risque ou l'innovation. Le fait d'avoir un contrat moral avec AdM / S'M qui assure (malgré la faiblesse des commandes) des prix et un débouché garantis et durables, peut avoir un effet anesthésiant sur certains producteurs les amenant petit à petit à se paupériser sans capacité à se redéployer (ex. Wend Penga au Burkina Faso, les productrices

d'arpilleras au Chili...). Cet état peut être renforcé par les difficultés sociales et culturelles touchant les plus défavorisés.

- sur le développement local

Le CE a globalement peu ou pas d'effet d'entraînement au niveau local. Le CE permet d'injecter des ressources supplémentaires dans la société locale, mais malgré quelques cas, comme des coopératives membres de EMA qui ont lutté pour obtenir leur raccordement au réseau électrique, on note, au niveau des OP, une absence de projets collectifs, de nouvelles dynamiques, les OP étant déconnectées des dynamiques sociales locales, leur action collective étant limitée au strict minimum et au niveau des producteurs une faible implication dans les espaces de décision locaux (comités, conseils municipaux...) et les dynamiques locales (décentralisation, projets de développement, mouvement sociaux...).

- sur le développement national

Enfin au niveau national les effets du CE sont très limités. Les seuls effets notables sont la mise en place dans certains pays (Népal, Bangladesh) de coordinations des OF pour défendre la place du CE (exonérations fiscales...) au niveau national.

La taille du pays est à prendre en considération pour l'effet du CE au niveau national. En effet dans un pays comme l'Inde, malgré les dynamiques des organisations du CE, il leur est impossible d'avoir des effets au niveau national.

L'impact du commerce équitable sur les producteurs du Sud : améliorer sans changer

Le commerce équitable permet aux producteurs d'augmenter ou pour le moins de sécuriser leurs ressources individuelles et familiales.

- cela permet aux producteurs en situation de vulnérabilité d'avoir accès aux produits de première nécessité et/ou à l'écolage.
- cela permet aux producteurs les plus professionnels déjà installés d'investir dans leurs outils de production.

D'autre part, le CE permet aux producteurs le développement de leurs compétences, et leur valorisation sociale et professionnelle.

Par ailleurs le CE a permis le développement d'organisations faîtières fortes, compétentes et reconnues.

Par contre, malgré un développement des relations sociales entre les producteurs, on note peu d'effets en terme de renforcement des organisations de producteurs elles-mêmes, peu de mise en synergie entre les acteurs. Le CE ne semble pas avoir un effet d'entraînement sur les dynamiques de développement local.

Le CE est avant tout une opportunité de débouchés pour les producteurs qui permet d'améliorer leur quotidien, sur le plan économique ainsi qu'en terme de dignité et de développer de nouvelles relations sociales dans leur milieu.

Le CE permet d'améliorer la vie des producteurs mais sans contribuer au changement social ni au niveau local ni au niveau national.

La pertinence du CE seul en tant qu'outil de développement pose donc question. En effet, « le CE a indéniablement des effets. Ils ne sont pas forcément ceux attendus ni toujours à la hauteur des attentes du Nord. Mais ils sont suffisamment importants pour que tous les acteurs du Sud (de l'artisan aux pouvoirs publics) souhaitent qu'il se développe. Par contre le lien entre ces effets et les critères du CE sont généralement ténus et parfois surprenants. Il serait important de creuser ce point pour mieux comprendre ce qui dans le CE favorise le développement et pouvoir mettre l'accent sur ces points et non pas sur le respect de critères pour certains largement inadéquats et inopérants »¹⁶⁶.

¹⁶⁶ Tally Osono et Verges, op. cit.

9. Comment expliquer que l'impact du CE soit limité à l'amélioration des conditions de vie des producteurs ?

L'étude a montré que le CE contribue à améliorer le niveau et les conditions de vie des producteurs et leur permet de développer des relations sociales avec les autres membres de leur groupe.

Alors que des effets sont sensibles sur nombre de composantes nécessaires à une dynamique de développement local, on constate que cela n'a pas produit ou contribué à des dynamiques sur les territoires concernés.

Ceci peut s'expliquer par plusieurs raisons :

- le secteur de l'artisanat est un secteur peu porteur, du fait du fort individualisme des artisans, et des limites du marché et de la rémunération du travail, qui font que souvent les personnes les plus dynamiques sortent de ce secteur dès qu'elles le peuvent.
- les producteurs les plus démunis ont peu le temps, les compétences, les moyens et parfois la confiance, nécessaires pour s'impliquer dans des dynamiques locales. Leur objectif est de survivre ; le commerce équitable les aide à survivre, mais ne leur permet pas d'aller au delà. En particulier les producteurs sont très méfiants par rapport au risque de perdre leur marché, comme cela a été clairement identifié dans le cas de Kory Ampara « en tant que groupe, il semble qu'elles n'ont pas encore trouvé de quelle manière participer à des dynamiques locales. Elles se sont posé, semble-t-il la question de se joindre aux autres organisations de production qu'elles connaissent. Mais craignant entre autres qu'on ne copie les dessins de leurs pulls et préoccupées de garder leur marché, elles n'ont pas jugé bon d'accepter l'invitation ». « On reste cependant frappé de voir à quel point presque toutes les femmes déclarent ne participer à aucun mouvement social, à aucune dynamique de création, à aucun projet »¹⁶⁷.
- la relation avec le commerce équitable, telle qu'elle existe aujourd'hui ne favorise pas la prise de risque ou l'innovation chez certains producteurs. Le fait d'avoir un contrat moral avec AdM / S'M qui assure (malgré la faiblesse des commandes) des prix et un débouché garantis et durables, peut avoir un effet anesthésiant sur les producteurs ce qui peut être renforcé par les facteurs sociaux et culturels des plus défavorisés.
- des seuils insuffisants (effectifs, poids économique, dispersion) : le volume des échanges n'est pas assez important pour avoir un effet d'entraînement économique sur les producteurs. Dans le cas de SAFFY « le volume des commandes baisse, mais il y a sans doute une plus grande diversité de produits achetés, de ce fait, les effets au lieu de se multiplier et de provoquer un effet d'entraînement, se divisent. Il s'agit alors d'un saupoudrage des commandes (...) Les seuils de commandes (et donc d'argent insufflé) ne sont que rarement atteints pour créer un effet d'entraînement et les projets de développement ne sont jamais ou rarement associés aux projets de production pour pouvoir compléter ces faibles volumes d'argent injectés »¹⁶⁸. Ce constat est d'autant plus important que les évolutions du marché de l'artisanat au Nord (contraction de la demande, augmentation des exigences des consommateurs, évolutions rapides des goûts et donc changements de gamme, durcissement des normes européennes ...) risquent

¹⁶⁷ Bubba et Franqueville op. cit.

¹⁶⁸ Jbali op ; cit.

d'amener les centrales d'achat du commerce équitable au Nord à privilégier la relation avec les organisations exportatrices capables de produire des produits de qualité, variés, novateurs..., au risque de rejeter les partenaires les plus nécessiteux.

- Les organisations de producteurs sortent peu renforcées de leur intégration dans la filière du commerce équitable. Elles sont axées sur la fonction de production et jouent essentiellement un rôle d'interface entre les producteurs et les organisations exportatrices d'une part et de gestion des relations au sein du groupe d'autre part. Ces organisations ont peu développé de compétences propres. Les capacités de ces organisations à analyser, arbitrer et à mettre en œuvre des réponses collectives sont très faibles.
- La confrontation avec la réalité de l'hypothèse de départ du CE amène à la reconsidérer : l'augmentation du prix d'achat au producteur et l'amélioration des conditions de production sont sans doute nécessaires mais ne sont pas des facteurs suffisants pour impulser des dynamiques de développement.

La priorité des producteurs, en particulier les plus vulnérables, est d'améliorer au quotidien leurs conditions de vie, pas de devenir acteurs de développement local. De même l'action d'AdM a été essentiellement tournée vers l'aide à se situer sur le champ de la production. Le CE, tel qu'il est mis en œuvre par AdM est un levier nécessaire mais insuffisant pour générer des dynamiques de développement local au niveau des producteurs. Comme pour SAFFY il débouche sur une situation où « peu ou pas de groupes ont un projet de développement durable. Le projet s'arrête à la production artisanale et à la rémunération des travailleurs ».

Ceci explique alors que les quelques exemples de dynamiques de développement local identifiés ont eu lieu dans des espaces où il y avait la conjonction d'une action de CE et d'une action d'appui aux producteurs et à leurs organisations menées par d'autres :

- les coopératives liées à EMA où nous avons souligné l'étroite relation qui existe entre EMA comme OF, une fondations (EKTA Trust) et une action politique de l'état fédéral et de ses services,
- le groupe de Pokhara est celui d'un projet de développement soutenu pendant de nombreuses années de l'extérieur par l'UNICEF,
- les femmes liées à la Fondation Solidarité qui étaient étroitement liées à l'Eglise et aux organisations « politiques » de lutte contre la dictature,
- PRESCRAFT qui est une organisations fortement liée et imbriquée avec l'église presbytérienne, qui mobilise ses « réseaux » en appui à PRESCRAFT.

10. Des pistes de changements produits par le CE qui resteraient à identifier

L'étude s'est centrée sur les changements qu'AdM comptait entraîner chez les producteurs.

Le CE entraîne cependant d'autres changements, qui n'ont pas été pris en compte par l'étude et qu'il pourrait être intéressant d'identifier.

En particulier l'effet démultiplicateur du CE mériterait d'être étudié. En effet, au-delà de l'amélioration des conditions de vie des producteurs, les effets du CE ne sont-ils pas à rechercher dans sa capacité à influencer le commerce conventionnel ?

Les principaux changements que peuvent produire le CE ne sont-ils pas dans une meilleure prise en compte par les autres acteurs économiques de normes équitables dans leurs relations avec les producteurs du Sud ?

L'impact du CE sur les opérateurs économiques (parmi lesquels les acheteurs) reste donc un champ à explorer.

De même l'impact du CE à partir des attentes des producteurs du Sud reste à étudier et permettrait ainsi d'avoir un regard croisé sur l'impact du CE vu tant au Nord par Artisans du Monde que par les producteurs du Sud.

VII. DES RECOMMANDATIONS A LA LUMIERE DE L'ETUDE D'IMPACT.

A la lumière de l'étude d'impact, un ensemble de recommandations ont été élaborées, que ce soit dans le cadre de chaque étude, de l'atelier de synthèse ou surtout du séminaire de clôture de l'étude.

Ces recommandations sont reprises, réorganisées et développées ci dessous.

1. Clarifier le projet d'Artisans du Monde

L'étude a permis d'identifier un écart entre les attentes, les projets des différents acteurs du CE, les producteurs et leurs organisations (OF et OP) ayant unanimement un projet commercial, alors que les projets des membres d'Artisans du Monde étaient beaucoup plus diversifiés.

Il est possible d'identifier trois grandes orientations, trois grands projets qui motivent l'implication ici et là-bas dans le CE :

Aider les plus démunis

Un participant a résumé cette orientation en disant : « On est là pour aider chacun à retrouver sa dignité, spécialement les plus démunis ».

Il ne s'agit pas ici de construire une alternative au système économique mondial, mais bien d'éviter qu'il y ait trop de laissés pour compte.

En effet « Les producteurs en situation de survie peuvent-ils avoir un réel intérêt à combattre la consommation alors que leur but est d'avoir suffisamment d'argent pour consommer et donc vendre plus pour pouvoir acheter plus ? »¹⁶⁹

Le CE est alors un moyen de lutter contre la pauvreté, en permettant aux plus démunis d'accéder à un revenu, d'acquérir un statut social et de retrouver leur dignité.

Ce qui pose alors la question de savoir : « le CE ne travaille-t-il que pour les laissés pour compte, est-il la voiture-balais de la mondialisation libérale ? »¹⁷⁰.

Intégrer le marché :

Cette orientation est celle que défendent les OF présentes lors du séminaire de clôture de l'étude, qui s'explique du fait que « les partenaires au Sud ont la charge d'entreprise, ils doivent trouver les moyens de faire vivre les producteurs »¹⁷¹.

Un des représentants des OF l'a expliqué en disant :

« Si AdM veut réellement aider les producteurs, AdM doit renforcer ses capacités comme organisation. AdM doit être plus professionnel dans ses relations, AdM doit préparer les

¹⁶⁹ Un participant au séminaire de clôture de l'étude

¹⁷⁰ Tally Osono et Verges, op. cit.

¹⁷¹ Un participant au séminaire de clôture de l'étude

producteurs à être plus compétitifs. Pour quoi ? Pas pour l'intérêt particulier des producteurs actuels, mais parce qu'ainsi les producteurs pourront démarcher seuls les grands acheteurs et générer ainsi plus d'emploi pour les producteurs et contribuer ainsi à plus de développement social local »¹⁷².

Partant du constat qu'il y a « des matières qui traversent les océans qui se vendent, et des gens qui produisent, qui en vivent et que l'important c'est qu'ils en vivent mieux », il s'agit ici d'aider les producteurs à intégrer le marché international dans les meilleures conditions possibles pour générer des ressources chez les producteurs et contribuer ainsi au développement de ceux-ci suivant les modalités qu'ils auront choisies.

Cette orientation se base sur le constat suivant : « la pensée alternative a-t-elle raison d'être aujourd'hui face aux besoins des producteurs ? »¹⁷³, et peut-elle amener, au nom de la rationalité économique à laisser pour compte les producteurs les plus démunis, les moins productifs ? La stratégie de distribution alternative est elle la solution face aux besoins des producteurs ou ne faut-il pas plutôt les accompagner pour intégrer le marché conventionnel ?

Au centre de cette option il y a le produit.

Changer le monde

Il s'agit ici de « contester radicalement le système actuel »¹⁷⁴, de remettre en cause le marché en construisant un réseau alternatif fort.

Le sens de l'action de AdM, est ici clair, il s'agit de construire une alternative mondiale, et donc d'agir fortement ici et là-bas.

En effet comme le soulignait un participant « une fois qu'on aura amélioré les produits, développé le design, facilité l'accès au marché, que se passera-t-il ? les producteurs globalement seront-ils dans une moins grande injustice ? Prendront-ils le pouvoir ? Il faut donner à la démarche CE une dimension plus politique ».

Ce qu'un autre participant reprenait en disant « un des buts importants d'AdM est de faire des actions pour changer les règles du commerce international ».

Cette option pose la question de l'effet démultiplicateur du CE sur le CNE.

Cela rejoint bien l'idée de proposer une alternative au système libéral dominant.

Trois projets, compatibles ou non ?

Ces trois projets, différents dans leur essence, peuvent-ils être rendus compatibles ?

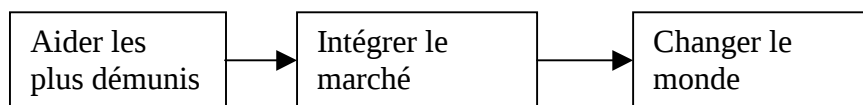
Il ne s'agit sans doute pas de choisir entre l'un ou l'autre des projets.

¹⁷² « If AdM wants to really help producers they should build their organizational capacity. They should be more professional in their dealings. They should prepare producers to become competitive. Why ? Not for any rested interest but so that they can approach the main stream buyers on their own and generate more employments for people to have more and more social and local development program ». Un participant au séminaire de clôture de l'étude

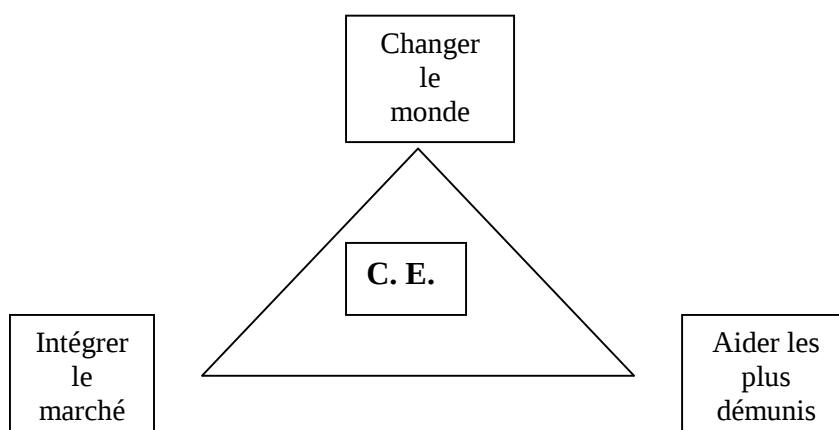
¹⁷³ Un participant au séminaire de clôture de l'étude

¹⁷⁴ Un participant au séminaire de clôture de l'étude

Certains les voient dans une logique linéaire : c'est une fois qu'on a aidé les plus démunis et que l'on a intégré le marché que l'on peut penser au développement, à changer le monde :



D'autres voient la possibilité d'agir en régulant un système de tension entre les trois pôles¹⁷⁵ ?



Pour un participant au séminaire, l'écart entre les attentes de producteurs et d'AdM est manifeste, sans qu'il s'agisse d'une incompatibilité. L'important est que ce travail ou cette confrontation se fasse dans le cadre d'une réappropriation de la relation AdM-producteurs.

Une relation pour trois projets ?

Le CE est construit sur une relation entre des producteurs et des consommateurs, relation médiatisée par des bénévoles et des salariés au Nord comme au Sud.

Le projet du CE concerne donc l'ensemble de la chaîne du CE, et il est à construire ensemble par les différents acteurs de la chaîne en fonction de leurs enjeux et de leur contraintes.

La précision des orientations de AdM dans le nouveau panorama du CE en France et en Europe¹⁷⁶, ne peut se faire sans un dialogue du mouvement AdM avec les partenaires du Sud : OF, OP et producteurs, ces derniers ayant déjà leurs propres conclusions par rapport aux orientations du CE ici et là-bas : « pour moi, le commerce équitable est un moyen pour informer ou éduquer le public, les consommateurs sur la manière juste de commercer et pas pour lutter contre le courant dominant. C'est notre responsabilité comme partisan du CE d'éduquer le public »¹⁷⁷.

¹⁷⁵ Le développement durable a été défini également comme un équilibre dans un système de tension entre trois pôles, économique, social et environnemental.

¹⁷⁶ L'arrêt de la commercialisation de l'artisanat par Oxfam UK a fait l'objet de nombreux débats « off » durant le séminaire.

¹⁷⁷ "For me fair trade is a mean to give, inform or educate the public, consumers the just way of business and not to lead against the mainstream. It is our responsibility as fair trade advocates to educate the public". Un représentant d'un partenaire.

A quelles conditions ?

Cette précision des orientations du CE ne pourra se faire qu'en faisant évoluer les principes, priorités, fonctions, relations et l'organisation d'AdM.

Cette évolution ne se décrète pas et pourra se faire à travers la mise en œuvre de changements opérationnels dans les actions de AdM.

2. Des priorités à définir : qui sont les partenaires privilégiés d'AdM ?

Clarifier pour qui AdM veut travailler à l'avenir :

Quand on parle de « producteurs du Sud », on globalise un ensemble de personnes et de structures de production fortement différenciées.

Il n'y a rien de commun entre :

- la petite entreprise, légalement constituée, propriété de ses actionnaires, qui emploie une dizaine de salariés dont certains sont hautement qualifiés, qui développe son catalogue de production et place une partie de sa production dans la filière du CE si cela lui semble rentable ;
- le groupe de personnes en situation de vulnérabilité ou d'exclusion, (handicapés, enfants de la rue...) peu qualifiées, dont le groupe est constitué avec une implication forte d'une organisation faîtière ou d'appui.

Artisans du Monde se donne-t-il des priorités entre ces deux extrêmes ? Si oui, pourquoi Artisans du monde se donne ces priorités-là, et comment va-t-il en gérer les conséquences ?

En effet, prioriser la relation avec des groupes en situation vulnérable amène à favoriser des produits de « moins bonne qualité », alors que prioriser les relations avec des artisans professionnels amène à commercialiser des produits standards, de qualité, mais à développer des relations avec des producteurs qui appartiennent à la classe moyenne.

Sinon, si Artisans du Monde n'établit pas de priorités, il est clair que le marché le fera pour l'association; en effet les clients sont de plus en plus à la recherche de produits de qualité, originaux, diversifiés. Cette demande, à terme, favorise la pénétration sur le marché des artisans professionnels au détriment des groupes en situation vulnérable.

Enfin, d'autres clefs de priorité peuvent exister comme « recentrer notre partenariat avec les producteurs qui ont des projets de développement associés aux projets de production »¹⁷⁸, avec les producteurs qui ont des perspectives de changement social pour leur territoire.

Et clarifier pour quoi faire avec eux ?

Un des résultats de l'étude d'impact a été de montrer que l'augmentation et/ou la sécurisation des revenus des producteurs entraînait rarement la mise en place de dynamiques de développement, l'essentiel des nouveaux revenus étant dépensé, consommé immédiatement.

¹⁷⁸ Jbali, op.cit.

Un des principes d'Artisans du Monde est que l'on ne peut pas s'ingérer dans l'usage que font les producteurs du produit de leur travail (« la liberté individuelle est un droit fondamental »), même si cette non ingérence n'empêche pas l'existence d'un échange de point de vue, d'un débat entre AdM et ses partenaires sur les conséquences de l'intégration au marché...

Certains partenaires, eux, évoquent la nécessité de mettre en place pour les producteurs des programmes d'éducation sur les façons de dépenser l'argent ainsi obtenu, ou de limiter la part du revenu du producteur pour alimenter des programmes sociaux.

Ceci pose la question de la modalité d'action du CE.

S'agit-il d'intervenir uniquement dans la relation commerciale ? de s'ingérer dans la gestion des ressources des producteurs et de leurs organisations ou de combiner "trade and aid",¹⁷⁹ en combinant la relation commerciale avec la mise en place de projets ou dispositifs de développement local qui s'appuieraient sur cette amélioration de la situation économique des producteurs pour contribuer à de véritables changements de structure ?

Cette seconde option semble la plus réaliste, mais va s'exprimer de manière différente suivant que l'on va s'adresser aux artisans en situation vulnérable ou aux artisans professionnels, car le but ne sera pas le même.

Si l'on s'adresse aux personnes en situation vulnérable, le but est intégral. En effet, il ne s'agit pas seulement de faciliter l'accès à un revenu, mais bien de contribuer à l'intégration des personnes en situation d'exclusion, de marginalisation (et les femmes sont dans cette situation dans de nombreux pays) à la vie économique et sociale nationale.

Ce but de rattrapage par rapport à la société globale s'entend donc aussi bien sur le plan économique, que social et politique. En effet, quel est le sens de permettre à des artisans castés d'accéder à un revenu, s'ils n'ont pas le moyen d'avoir accès à la parole ?

Face à la problématique des producteurs les plus vulnérables, il s'agit alors de développer un appui renforcé auprès de ceux-ci pour leur permettre de sortir de leur précarité :

- leur faciliter en priorité les avances à la production et raccourcir les circuits de paiements, porter une attention particulière à la mise en place ou à leur accès à des mécanismes de renforcement des compétences (techniques mais aussi organisationnelles) et de mécanismes d'information,
- s'assurer de la mise en place ou de l'accès à des activités sociales et éducatives complémentaires,
- favoriser la mise en relation des groupes isolés, comme ceux du Burkina Faso, avec d'autres OP pour qu'ils atteignent une certaine masse critique, diversifient leurs partenariats et se renforcent mutuellement.

Si malgré cette discrimination positive, ces groupes vulnérables ne parviennent pas à sortir de leur situation de vulnérabilité, il s'agit alors de chercher avec eux des alternatives ou compléments à leur implication dans le CE, par exemple en les mettant en relation avec des organisations d'appui ou caritatives locales (ex. CARITAS...). L'arrêt de la relation de commerce équitable reste alors une solution extrême toujours envisageable mais à mettre en œuvre avec précaution.

¹⁷⁹ Commerce et aide

Si l'on s'adresse aux artisans professionnels, le but est économique et professionnel, mais devrait s'élargir à une dimension sociale. Il s'agit alors de renforcer un secteur d'activité en lui permettant de se développer sur le plan technique et économique et de s'organiser comme profession.

Cela veut dire de s'assurer de :

- la mise en place ou l'accès à des mécanismes de renforcement des compétences techniques, de gestion...
- la mise en relation des artisans avec les autres acteurs (OA, Etat...),
- la mise en place ou l'accès à des mécanismes d'appui à la structuration des organisations professionnelles,
- l'appui à une meilleure articulation avec le CNE.

3. Des relations à faire évoluer :

A ce jour, les relations entre AdM et les producteurs sont essentiellement des relations commerciales, médiatisées par des commandes.

Il n'existe ni contrats, ni objectifs, ni durée quant à la relation qui est nouée.

L'analyse de l'impact sur les producteurs du Sud amène à envisager une meilleure formalisation des relations, sans tomber dans le formalisme bureaucratique¹⁸⁰.

1. De la relation de confiance au contrat ?

A ce jour, une fois l'organisation exportatrice (OF, OA ou OP) accréditée, la relation se fait par l'intermédiaire de bons de commande, les respects des critères de production et de commercialisation restant de l'ordre du « gentleman agreement »¹⁸¹, et donc sans que le contenu des obligations soit clair aux différents niveaux de la chaîne, ni que les mécanismes de suivi ou de contrôle soient formalisés, avec les dérives que nous avons constatées.

La contractualisation négociée entre AdM-S'M et les OF (et ensuite entre les OF et les OP) pour mettre au clair les attentes et les engagements réciproques semble désormais une nécessité, si l'on souhaite que le CE ne soit pas vu sur le même plan que IKEA.

Mais cela n'est pas sans poser problème, les premiers essais de formalisation ayant eu des effets collatéraux inattendus comme la baisse des commandes, un engagement contractuel sur le long terme obligeant à être prudent.

2. Du « trade not aid » à la fixation d'objectifs, de règles et de délai ?

Dans les modes de fonctionnement actuels, la relation est envisagée comme une relation commerciale classique. Hormis le respect de conditions de production et de commercialisation, les obligations des parties sont nulles.

Rien ne s'oppose donc à ce que la même organisation de producteurs puisse commercialiser ses produits pendant cinquante ans via le CE, quelle que soit l'évolution de ses membres, la situation des autres producteurs, et l'évolution de ses capacités organisationnelles.

¹⁸⁰ Il est clair que pour les OF qui commercialisent à de nombreuses organisations du CE, ceci sera plus difficile que pour celles dont AdM-S'M est le principal partenaire

¹⁸¹ accord basé sur la parole donnée entre deux parties

Un des participants au séminaire de clôture de l'étude l'exprimait ainsi : « Au bout de trente ans certains producteurs sont encore sous perfusion du CE et l'action du CE ne se distingue pas beaucoup d'une action d'aide. Ils survivent grâce au CE, mais pas de changement fondamental... recentrons nos partenariats pour plus d'efficacité », alors qu'il y a des partenaires potentiels que l'on ne connaît pas et qui demandent à rentrer en relation avec S'M.

Ceci pose la question de la durée et de l'objet de la relation avec les partenaires du Sud.

Est-ce que ce sont des relations sur le long terme, pour la vie, ou est-ce que ce sont des relations pour un temps déterminé, sur la base d'objectifs mutuels, avec en perspective la viabilité économique des partenaires, en dehors du CE ?

Dans la mesure où les capacités de commercialisation de la filière du CE sont limitées, où les conditions de commercialisation sont avantageuses par rapport au CNE, les relations avec les groupes de producteurs ne devraient-elles pas se faire dans le cadre d'objectifs définis de manière conjointe ?

- quels objectifs se fixent les OP et l'OF à 5 ou 10 ans ? En termes économiques (évolution de la part du CE, évolution des marges et destination de celles-ci...) mais aussi organisationnels (compétences des OP et des OF, diversification des activités ou des fonctions...) et sociaux (taux d'écologie, renouvellement des artisans, mise en place de modalités d'accès aux services sociaux par ex.) ?
- pour quelle durée est établie la relation ? A partir de quand les OP et l'OF pourront-elles se passer du CE sans que cela risque d'affecter leur viabilité ?

3. De la relation avec l'intermédiaire à la relation avec le producteur

Les relations de AdM-S'M sont essentiellement avec les OF, sans que les OP soient bien informées de qui est AdM, ce qu'est le CE... alors qu'il existe un intérêt des OP pour mieux connaître ce qui se fait au nord et dans d'autres pays.

Une mise en relation directe, mais autour d'objectifs et pas seulement de visites, entre ADM-S'M et des OP semble une nécessité, d'une part pour diminuer l'effet écran des OF, d'autre part parce qu'il existe des demandes de OP pour des appuis, enfin parce qu'il existe un intérêt réel des producteurs pour s'ouvrir au monde. Pour cela il faudra en particulier tenir compte de l'obstacle de la langue.

4. De la relation commerciale à des relations plus « politiques »

Il pourrait être intéressant de donner une dimension plus « politique » aux relations avec les partenaires. Par exemple en menant des campagnes de lobbying communes, en participant conjointement aux forum social européen ou au forum social mondial, en échangeant les vues sur la construction d'un autre monde, etc...

Cela permettrait de donner une autre dimension à la relation et de trouver une façon concrète de travailler ensemble à un développement qui ne soit pas seulement économique.

4. Des fonctions à faire évoluer :

Pour les producteurs du Sud, la fonction d'AdM à ce jour est essentiellement une fonction d'achat.

Quels que soient les choix faits, le renforcement de l'impact d'AdM auprès des producteurs passe par l'acceptation de nouvelles fonctions, seuls ou en liens avec d'autres organismes, qui permettent de répondre à la fois aux attentes du mouvement AdM et des producteurs. « La préoccupation des producteurs est de vendre plus. Leur demande principale : vendre plus, leur urgence : vendre plus... »¹⁸².

1. fonction d'appui technique

Deux niveaux d'appui technique existent, les OP et les OF. Les organisations de producteurs sont relativement isolées, et généralement dans une relation exclusive avec l'OF ou l'OA. Mettre en place de nouveaux modèles, maîtriser de nouvelles techniques, faire évoluer les modalités d'organisation sont des choses difficiles pour ces OP.

Or AdM est constitué d'un réseau de 2500 bénévoles, dont chacun a son propre réseau de relations, ce qui représente un potentiel d'appui technique immense. Mettre en place des équipes thématiques de bénévoles AdM et de professionnels qui puissent intervenir en appui à des OP pour aider à résoudre les problèmes organisationnels, techniques et de marché des OP permettrait alors de répondre à des problèmes concrets des OP, à des souhaits des bénévoles et de faciliter une mise en relation directe Nord-Sud.

Les OF semblent, au moins pour certaines d'entre elles, souffrir d'un manque de compétences pour se situer dans le marché du troisième millénaire.

Connaître l'évolution de la demande, l'évolution des prix, les nouveaux foyers de concurrence, les évolutions des normes de production techniques, sanitaires et sociales, les systèmes de certification... sont aujourd'hui des nécessités au niveau des OF pour éviter des erreurs lourdes de conséquence¹⁸³ sur le plan financier et de la crédibilité. Là aussi AdM et S'M par leurs réseaux de bénévoles et de professionnels, par leur articulation avec des organisations d'appui, des collectivités locales, des entreprises pourraient développer des appuis à certaines OF.

Plus concrètement, cela veut dire :

- mieux connaître le marché de l'artisanat

Le marché de l'artisanat n'existe pas. Il existe des marchés différenciés par pays et par catégories sociales : ce ne sont pas les mêmes objets, les mêmes couleurs, les mêmes finitions qui vont plaire à Stuttgart, Londres ou Bordeaux. Ce ne sont pas les mêmes objets, gammes de prix et qualité qui vont plaire aux lycéennes et aux retraitées, aux parisiens ou aux romains.

¹⁸² Conclusion d'un des participants au séminaire de clôture de l'étude

¹⁸³ Une des OF rencontrées avait investi dans la commercialisation de miel vers les pays du Nord. L'investissement s'est révélé un gouffre financier quand l'analyse du miel exporté a montré qu'il ne respectait pas les normes sanitaires en matière de présences de produits de synthèse dû aux épandages de produits chimiques, une autre a dû reprendre pièce par pièce une livraison de plusieurs milliers d'unités du fait du non respect du cahier des charges par les artisans..

De fait, le marché français de l'artisanat est assez mal connu par S'M-AdM, alors que « pour vendre les produits il faut être à la conjonction de la demande du client (un bon produit) et du producteur (vendre plus) »¹⁸⁴.

Mettre en place des modalités pour atteindre une meilleure connaissance du marché de l'artisanat serait sans doute une nécessité.

- **informer les producteurs sur l'évolution des commandes et des ventes de S'M AdM**

Le constat de nombreuses OF est qu'elles manquent d'information sur l'appréciation de leur production à tel point que EMA demande « que l'occident leur dise quand les produits qu'elle envoie sont de mauvaise qualité. En effet EMA se plaint que l'occident est souvent trop gentil et n'ose pas dire les défauts de leurs produits : ce n'est pas leur rendre service car EMA désire faire des produits qui atteignent la qualité occidentale »¹⁸⁵.

Cela implique trois grands axes de propositions :

- que S'Monde explicite aux partenaires les raisons qui l'amènent à augmenter ou diminuer ses commandes. Est-ce que la diminution de la commande est liée à un simple problème technique (manque de trésorerie, arrivée tardive de la commande antérieure...) ou à un problème de mévente ?
- Mettre en place un système de suivi des ventes et des appréciations des produits au niveau de S'M et des boutiques. En effet, au-delà de l'achat par S'M il est important de savoir si les produits se vendent dans les boutiques et si oui, s'ils se vendent rapidement ou non, et quelles sont les appréciations (sur la qualité, couleur, les tailles...) des produits par les bénévoles et les consommateurs ainsi que les questions (comment laver la poterie ?) ou les recommandations (des pulls en alpaga sans motifs pour un usage dans un cadre professionnel...). « Nous, en tant qu'OF, avons des difficultés pour appuyer les producteurs parce que nous n'avons pas d'informations sur la fin de la chaîne du CE : les boutiques »¹⁸⁶. Aujourd'hui internet permet la réalisation, le renseignement et l'accès à ce type de bases de données sans grandes difficultés.
- Organiser un dispositif de retour d'information sur l'envoi des échantillons par les partenaires. En effet ceux-ci investissent du temps et des moyens dans la conception et la fabrication de nouveaux produits qu'ils envoient sous forme d'échantillon à S'M qui par manque de temps n'est pas toujours en mesure de répondre au partenaire sur l'intérêt des nouveaux produits. Un tel dispositif pourrait être pris en charge par des bénévoles ayant le rôle d'acheteur au niveau des groupes locaux.

- **Informers les partenaires sur le marché et son évolution**

Les partenaires font tous le constat de leur manque d'information sur ce qui peut se vendre en France et ce qui n'est pas vendable : « je n'ai pas la moindre idée de ce qu'attendent les consommateurs français, c'est ma faiblesse »¹⁸⁷. Cette information leur est nécessaire pour pouvoir la répercuter auprès des producteurs. Ensuite, une information sur l'évolution de la mode : modèles, texture, couleurs compléterait cette première information. Cette

¹⁸⁴ Salariée S'M

¹⁸⁵ Crishna, Blanchard et Warlop, op. cit.

¹⁸⁶ Intervention d'un représentant d'une OF

¹⁸⁷ Responsable ACP (Népal)

information permettrait alors d'assurer un débouché, sans obligatoirement changer des techniques comme l'a expliqué la représentante d'ACP : «un village d'intouchables fabriquait des vases en cuivre, qui se vendent peu dans le CE. Par contre nous avons reçu une commande de cages à oiseaux qui utilisent les mêmes techniques artisanales et se sont vendues comme des petits pains aux Etats Unis ».

Cette information des producteurs ne revient pas à leur fournir des modèles à reproduire, mais bien à leur donner des orientations, leur ouvrir le champ des possibles, les aider à développer leur créativité. Une modalité pour ceci est de profiter de chaque visite de représentants des partenaires pour leur faire visiter des magasins d'artisanats français ou non, ou bien encore de leur faire parvenir des catalogues de magasins de décoration.

Toutefois, il faut bien être conscient ici et là bas qu'il n'est pas possible d'assurer à l'avance un marché, et que pour toute nouvelle création c'est l'artisan qui prend le risque financier de celle-ci.

- **Faciliter aux producteurs l'accès à de nouveaux marchés**

Un des enjeux majeurs est le développement de la commercialisation sur place, pour le marché local et le marché des touristes et des expatriés, via des boutiques comme celles mises en place par ACP (Katmandou), SAFFY (Manille)...

Plusieurs modalités sont envisageables :

- mettre les partenaires en contact avec les "tour operators" pour qu'ils conduisent les touristes dans les magasins des OF,
- négocier avec les chaînes d'hôtels pour mettre en place des vitrines d'objets du CE (initiative prise par Comparte) pour vente aux "businessmen" de passage,
- faire du lobbying auprès des auteurs de guides touristiques (Lonely Planet, Guide du Routard...) pour que les magasins des OF y soient mentionnés,
- mettre les OF en contact avec les réseaux locaux d'expatriés (par ex. Alliances Françaises, organisations représentatives...) pour que ceux-ci y effectuent leurs achats et les fassent connaître auprès de leurs proches...

La mise en œuvre de ces recommandations impliquerait alors de recourir au réseau des bénévoles du mouvement AdM, pour valoriser les compétences de ses membres et faire jouer les carnets d'adresse de chacun.

Une autre modalité pourrait être envisagée, mais demande à être approfondie, c'est de rechercher une complémentarité entre des actions de commerce équitable et de tourisme équitable.

Un deuxième enjeu est celui de la diversification des acheteurs. Ceci voudrait dire de mettre les OF en contact avec les différents partenaires commerciaux existant en Europe, que ceux-ci soient du CE ou non.

Par exemple « ACP a essayé d'approcher des marchés comme IKEA, qu'elle devine très porteur pour certains objets pouvant être fabriqués en grande quantité à des périodes fixes. Mais ACP n'a pu connaître ni les règles, ni les pré-requis de ce marché très fermé »¹⁸⁸.

¹⁸⁸ Fine et Rai, op. cit ;

- **Permettre aux producteurs d'accéder à un appui technique et en design**

La formation professionnelle des producteurs et la mise en place d'actions de conception (design) et de développement de nouveaux produits sont deux moyens de permettre aux producteurs de développer de nouveaux produits, de mieux répondre aux exigences du marché.

La création de nouveaux produits comprend un risque financier important et peut représenter un investissement sans lendemain, la plupart des nouveaux produits n'ayant pas de succès commercial, mais elle est nécessaire pour maintenir des parts de marché.

La formation professionnelle peut permettre de baisser les coûts, d'améliorer la productivité, d'économiser les matières premières et d'améliorer les conditions de travail (diminution du risque...).

Toutefois au vu des coûts de ce type d'action, cela veut dire soit de mettre les partenaires en relation avec des opérateurs de formation ou de design, soit pour AdM, de monter des demandes de financement pour obtenir des subventions pour la mise en oeuvre de ces projets.

2. fonction d'articulation

Au Burkina Faso, il a été identifié que « dans la mesure où le mouvement du commerce équitable français établit des relations uniquement commerciales avec les artisans du Burkina Faso et que les marges générées par ce commerce sont insuffisantes pour entreprendre des actions de promotion, il apparaît nécessaire de s'assurer que des partenariats existent et que l'activité du mouvement est complétée et coordonnée avec d'autres types d'intervention »¹⁸⁹.

La relation exclusive et descendante de l'OF (ou de la centrale d'achat) vers l'OP est une des explications du caractère fonctionnel des OP. La recherche d'un impact plus large au niveau des producteurs passe souvent par un décroisement des relations OF-OP, permettant la mise en relation des producteurs avec d'autres acteurs et la diversification des opportunités.

AdM peut tout à fait jouer un rôle de mise en relation entre des OP ou OF avec lesquelles il est en relation et des OA locales ou internationales pour compléter et articuler des interventions.

Ces autres organisations pourraient alors assumer une partie des fonctions dont nous avons vu qu'elles ne le sont pas ou peu par les OF (information et formation des producteurs par ex.) et qui sont fondamentales pour que l'impact potentiel du CE s'exprime.

Ceci est particulièrement important pour faciliter l'accès des partenaires aux outils financiers. En effet, que ce soit pour l'achat des matières premières, pour investir dans des équipements ou pour rémunérer les producteurs malgré des retards de paiement, l'accès aux outils financiers est un moyen de développement et de pérennisation des partenaires. La mise en relation des partenaires de S'M avec les systèmes financiers de leur pays est donc une priorité.

¹⁸⁹ Zoungana, Ménessier op. cit.

3. fonction d'information – communication

Le manque d'information et de communication entre les différents acteurs de la relation du CE est un problème réel de la filière. AdM peut sans doute contribuer à améliorer la communication entre les acteurs de la filière en mettant en place des canaux de communication directs.

- informer les producteurs et leurs organisations

Il est symptomatique que pour tous les partenaires participants au séminaire de clôture de l'étude d'impact, la réalité du mouvement Artisans du monde a été une découverte.

Tous ont été surpris et impressionnés par l'ancrage du mouvement dans la société française (100 associations locales) et par l'importance de l'engagement bénévole de citoyens français (2500 bénévoles) pour que vive cette relation de commerce équitable. En effet, eux connaissaient surtout S'M qui est leur interlocuteur pour les commandes et n'imaginaient pas le mouvement AdM.

L'information des salariés des OF, des OP et des producteurs sur le mouvement AdM, son organisation, son fonctionnement et l'implication des personnes à l'intérieur de celui-ci est nécessaire pour jeter les bases d'une nouvelle relation.

De manière opérationnelle :

- une plaquette et/ou une vidéo sur AdM pourrait être produite, traduite et diffusée à l'intention des partenaires du Sud.
- Les bénévoles qui se rendent dans les pays du Sud pourraient être mandatés pour faire un travail d'information en direction des partenaires du Sud.

Dans tous les cas, il a semblé important que ces initiatives ne se limitent pas aux interlocuteurs habituels des organisations du CE (responsable de l'OF, OP « vitrines ») mais permettent d'informer et de dialoguer avec un plus grand nombre de personnes, en particulier les moins informées.

- informer AdM et les acheteurs sur les producteurs

Dans le même sens, l'information dont disposent les bénévoles d'AdM (en particulier ceux qui effectuent les achats et les ventes) et a fortiori les consommateurs, sont souvent incomplètes (manque d'information pratique sur les produits, mise à jour difficile des informations...).

La proposition serait de réaliser ici un travail de rédaction et diffusion d'une information plus riche sur les produits (origine du produit, usages...), les producteurs (qui sont ils ?) et sur le commerce équitable : son fonctionnement, ses bénéfices et ses limites.

Le courrier électronique serait un bon moyen d'alimenter et de développer cette information. Malheureusement, cet outil n'est encore réservé qu'aux OA, OF et à de très rares OP.

- **informer le grand public**

Les campagnes de sensibilisation du grand public ont concerné essentiellement les produits alimentaires.

La réalisation d'une campagne de sensibilisation au niveau national pour les produits artisanaux pourrait être envisagée, de même pour l'information des acheteurs du commerce conventionnel sur l'existence du commerce équitable et de ses caractéristiques.

- **mettre en réseau des bénévoles et des producteurs**

Une proposition de renforcement des relations entre producteurs et bénévoles largement débattue est celle de la mise en réseau¹⁹⁰. Cette mise en réseau pourrait prendre plusieurs formes :

- la plus simple est la mise en relation d'une association locale Artisans du Monde avec une organisation de producteurs,
- elle pourrait concerner plusieurs associations locales ici et plusieurs organisations de producteurs au Sud,
- enfin elle pourrait concerner un réseau thématique, mettant en relation une ou des organisations de producteurs du Sud avec un groupe de personnes de différentes associations Artisans du Monde compétent sur une ou des thématiques concernant les partenaires du Sud.

Cette mise en relation aurait plusieurs objectifs :

- la mise en place un bon échange d'informations ainsi que d'une véritable communication entre producteurs et bénévoles,
- la diffusion ici d'informations complètes sur les produits, les producteurs et les changements permis par le CE,
- la diffusion là-bas d'informations sur le CE et son fonctionnement ici,
- l'identification et la mise en œuvre d'actions liées à la production artisanale (appui technique, design, mise en relation avec des systèmes financiers...) ou plus large (mise en relation avec les services techniques de l'état pour l'accès aux services, mise en relation avec des projets ou ONG pour des actions de développement...),
- la réalisation d'actions de formation technique ou autres, ici et là-bas.

Cette mise en réseau pourrait être testée initialement à petite échelle pour en identifier les avantages et inconvénients et décider ou non de son extension.

5. Une organisation à mieux valoriser :

La relation association locale, fédération, S'M a permis de clarifier et rationaliser l'organisation, en particulier en ce qui concerne l'organisation commerciale. Mais aujourd'hui ce mode d'organisation est mal vécu par certains acteurs, car ils y voient un frein aux relations avec les producteurs et à la valorisation des compétences de chacun : « Il apparaît très réducteur de poursuivre le cloisonnement existant actuellement entre la Centrale d'Achat et la Fédération. Le projet est commun, les moyens humains sont limités et une meilleure articulation entre les deux composantes du mouvement français doit être trouvée »¹⁹¹.

¹⁹⁰ Cette dénomination a été préférée à celle de jumelage, qui était plus parlante mais connotée

¹⁹¹ Zoungana, Ménessier op. cit.

Une perspective d'évolution serait tout en renforçant le rôle de pivot de S'M sur le plan des relations commerciales de développer des relations directes -non commerciales- entre associations locales et OP ou OF.

Le développement de ces relations « horizontales » serait un moyen de motiver et mobiliser les bénévoles et donc de faciliter l'accès des OP et OF à de nouveaux services, et de développer de nouveaux marchés pour le réseau AdM-S'M en impliquant les bénévoles dans la recherche de nouveaux marchés en dehors des boutiques (comités d'entreprise, collectivités locales...), là où ils ont des réseaux qui leur permettent d'influer.

6. Des critères à faire évoluer :

Les critères au Nord et au Sud sont importants, mais l'étude a montré qu'ils ne sont peut-être pas toujours les plus pertinents et qu'il serait important de les revisiter. C'est le cas par exemple du critère de défense de l'identité culturelle, qui pose la question de savoir s'il faut défendre celle d'hier ou celle de demain, surtout dans les pays où il n'existe pas de tradition artisanale.

Un représentant d'une organisation du Sud expliquait : « nous ne savons pas faire l'artisanat traditionnel, nous demandons qu'on nous oriente vers les produits qui se vendent (...) on est en contact avec des amis qui nous envoient des catalogues de ce qui plaît. On profite des périodes creuses pour faire des échantillons et on les envoie pour faire des tests. On a détecté de nouveaux modèles grâce à ça »¹⁹².

De nombreux partenaires produisent de l'artisanat qui n'est pas « traditionnel »¹⁹³, et tous les partenaires face à la mévente de leurs produits veulent connaître nos goûts, demandent une aide en design... pour développer de nouveaux produits : « L'essentiel c'est que l'on vende nos produits et que l'on ait un appui externe en terme de design »¹⁹⁴.

AdM doit-il affirmer que la production correspond à une tradition, une identité culturelle et donc n'est pas « modifiable » ou au contraire que la production artisanale doit être capable d'évoluer, d'intégrer de nouvelles techniques, de nouveaux motifs, de nouveaux usages ?

7. Contribuer à une reconnaissance internationale du CE

Deux grandes propositions ont été identifiées qui impliquent AdM et ses partenaires :

- contribuer à la définition d'un cadre législatif adapté au CE dans les pays de production : facilités douanières, exemptions fiscales...,
- participer à la mise en place et au suivi d'un système de labellisation garantissant une reconnaissance et une crédibilité internationale aux partenaires en relation avec AdM, Cette action a été démarrée et est discutée au sein du Conseil d'Administration de la Fédération en lien avec l'IFAT.

¹⁹² Kaboré A., représentant du Centre des Handicapés de Koupela

¹⁹³ Le concept de tradition reste d'ailleurs à préciser. Est-ce qu'un pull bolivien fabriqué suivant une technique occidentale (le tricotage) et avec des motifs tirés des tissages traditionnels est encore «de l'artisanat traditionnel » ?

¹⁹⁴ Représentante ACP

8 Travailler sur l'équité à tous les niveaux de la chaîne

Au-delà de demandes faites à quelques acteurs (généralement les OF et les centrales d'achat du Nord) pour qu'ils respectent les critères du CE, il serait intéressant de réfléchir sur l'application de ces critères à l'ensemble de la chaîne.

Par exemple, si l'on demande à S'M de faire des avances à la commande pour permettre aux OF de faire des avances aux OP qui peuvent ainsi avancer aux producteurs pour l'achat des matières premières, il serait intéressant de réfléchir à des mécanismes d'avance des boutiques quand elles passent commande à S'M...

9. Evaluer l'action du mouvement AdM ici

Plusieurs des partenaires du Sud présents durant le séminaire de clôture de l'étude ont souligné l'importance de procéder à une évaluation de l'impact du CE au Nord, et par là d'évaluer l'action d'Artisans du Monde ici.

Cette évaluation pourrait être réalisée par des évaluateurs du Sud.

Cette évaluation pourrait concerner les champs suivants :

- évaluation de l'impact du CE sur les consommateurs français. Quelle connaissance ont-ils du CE, quels changements le CE a induit dans leurs comportements de consommateurs, quel intérêt ont-ils par rapport au CE...
- évaluation du niveau de professionnalisation des boutiques AdM
- évaluation institutionnelle de l'organisation du mouvement AdM (relations et répartition de fonctions entre AdM, la FAdM et S'M).

ANNEXES

BIBLIOGRAPHIE

Bubba C., Franqueville M.-F., Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, Groupe Kory Ampara La paz Bolivie, janvier-février 2002, 27 p.

Crishna B., Blanchard V., Warlop F., Etude d'impact du commerce équitable : EMA Calcutta, mars 2002, 63 p.

Davenport E. et Low W., NZODA alternative trading organisations support facility, phase 2 Field review, juillet 2000

FAdM, Plan triennal présenté à l'assemblée générale de la FAdM des 25 et 26 mai 2002.

FAdM, Dossier préparatoire à l'assemblée générale 19 et 20 mai 2001 à Aix en Provence, mars 2001, 52 p. + annexes

Fine C., Rai M., Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, Association for Craft Producers, Nepal, mars 2002, 91 p. + annexes

Graugnard G., Mestre C., Compte-rendu de l'atelier de restitution des résultats de l'étude d'impact, FAdM-CIEDEL, mars 2002, 8 p.

Hopkins R., Impact assessment study of Oxfam fair trade, final report, november 2000

Jbali V., Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, Fondation Virvanie Phillipines ; mars 2002, 8 p..

Jbali V., Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, SAFFY Handicrafts Phillipines, mars 2002, 35 p.

Max Havelaar, Etude sur le café équitable, Chiapas-Mexique

Mestre C., Compte-rendu du séminaire de clôture de l'étude d'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, FAdM, mai 2002, 28 p + annexes.

Mestre C., Heeren N., Rasaomelina E., Castro I., Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, F3E CIEDEL, décembre 2001, 48 p. + annexes

Mestre C., Rapport final d'exécution du projet partenariat entre acteurs du commerce équitable du Sud et du Nord, FAdM, avril 2002, 31 p.

Mestre C., Résultats de l'étude de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, septembre 2002, 6 p.

Munusany S., Warlop F., Résultats de l'étude d'impact réalisée à GRRC, février 2002

Piepel K., Möller A., Spiegel K-H, Fair trade – Where to ?

Schuurman et al., Evaluation of the impact of the FLO model, University of Nijmegen, mars 99.

Tally Osono G., Verges F., Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce

équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, PRESCRAFT Cameroun, mars 2002, 58 p.

Vergés F., Etude de l'impact des 25 ans de CE sur les producteurs du Sud partenaires d'AdM, présentation réalisée durant le séminaire étude d'impact, avril 2002, 14 p.

Zoungrana D., Ménessier M.H., Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans, Burkina Faso, mars 2002, 22 p.



Centre International d'Etudes pour le Développement Local
Université Catholique de Lyon

30 rue Sainte Hélène 69002 Lyon France ☎ +33 4 72 77 87 50 📠 +33 4 72 41 99 88

✉ : ciedel@univ-catholyon.fr

Evaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans.

Compte-rendu de l'atelier de conception méthodologique
Lyon 28 mai au 01 juin 2001

SOMMAIRE

1. Pourquoi faire cette évaluation ?

2. Qui demande cette évaluation ?

3. Quel est l'objet de l'évaluation ?

4. Evaluer l'impact, avec quelle méthode? :

41. Les principes méthodologiques de l'évaluation d'impact :

42. Une évaluation d'impact qu'il faudra expliquer

5. Les outils

51. Tableau des effets :

52. Tableau des indicateurs

53. Guides d'entretien

54. Echantillonnage

55. Fiche de description des organisations

56. Analyse de la stratégie des acteurs

6. Une démarche de travail :

61. En général

62. Pour les entretiens

63. Pour l'analyse

64 . Calendrier et modalités de circulation de l'information

Annexes

Abréviations utilisées :

- AdM : Artisans du Monde
- SM : Solidar Monde
- CE : Commerce équitable
- CNE : Commerce Non Equitable
- OP : toute organisation de producteur à la base (atelier familial, entreprise, association, coopérative)
- OF : organisation faîtière des producteurs, (organisation de 2^{ème} ou 3^{ème} niveau) quelque soit son caractère (entreprise, fédération....)
- OA : organisation d'appui, quelque soit sa nature (service technique de l'Etat, ONG, église...)
- FADM : Fédération Artisans du Monde
- CA : chiffre d'affaire
- TDR : Termes de Référence

1. Pourquoi faire cette évaluation ?

Artisans Du Monde est en France l'opérateur historique du commerce équitable.

Or depuis quelques années se développent de nouveaux opérateurs, qui remettent en cause AdM, sur le plan institutionnel, de son action et de son positionnement.

AdM et une partie de ces nouveaux opérateurs (Max Haavelar, Andines, Artisanat SEL, Alteréco...) se retrouvent dans la plate forme pour le commerce équitable

L'objectif de l'évaluation est de donner à AdM des éléments « utiles à la redéfinition de ses orientations (élaboration d'un nouveau plan triennal) »¹⁹⁵

Il s'agit de redéfinir, refonder une identité, des orientations.

- « à quoi a servi ce que l'on a fait ?
- en 25 ans, quels changements a-t-on provoqués.
- quel est le rôle primordial d'AdM : vendre ou mettre en relation ? »

L'objectif n'est pas d'évaluer pour communiquer à l'extérieur « il ne s'agit pas de paraître en mettant l'accent sur les points positifs »¹⁹⁶

Un deuxième objectif de l'évaluation est aussi de contribuer à « favoriser les contacts entre les bénévoles et les producteurs »¹⁹⁷.

Ceci d'une part en contribuant à produire des outils et méthodes pour l'auto évaluation que vont réaliser les bénévoles d'artisans du monde à partir de septembre, et d'autre part en donnant des éléments permettant à AdM de préciser si son identité est liée ou non à la relation entre artisans du Sud et bénévoles français.

2. Qui demande cette évaluation ?

L'évaluation est très clairement une demande d'Artisans du Monde qui met en place un double dispositif :

- une évaluation externe cofinancée par le biais du F3E
- une autoévaluation, réalisée par des bénévoles et un expert du Sud cofinancée par le biais du Secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire.

Toutefois, il convient de noter :

- que l'évaluation est portée par AdM et Solidar'Monde (la société d'importation qui fournit AdM) n'y est qu'associée, ne se sentant pas de responsabilité dans la prise de décision de la mise en œuvre de l'évaluation.
- qu'au sein de la fédération AdM l'évaluation n'est pas portée de la même manière par tous
- que les organisations de producteur au Sud n'ont pas été demandeuses mais seulement informées de la réalisation de l'évaluation, quand elle vont recevoir des évaluateurs.

¹⁹⁵ CR réunion du comité de pilotage du 09 mars 2001

¹⁹⁶ idem

¹⁹⁷ CR réunion du comité de pilotage du 06 avril 2001

Qui est Artisans du Monde :

Artisans du Monde s'est fondé sur l'idée de mettre en place une modalité différente de faire de la coopération internationale :

- Donner un « juste prix »
- Respecter le prix posé par le producteur

Les objectifs d'Artisans Du Monde

Les buts de AdM sont de :

« Promouvoir le commerce équitable pour permettre

- aux producteurs de vivre dignement de leur travail et d'être les acteurs de leur développement
- aux consommateurs de devenir plus actifs et conscients

et pour contribuer à changer les mécanismes du commerce international et les conditions de production. »¹⁹⁸

Pour cela, Artisans du Monde développe des relations avec des organisations de producteurs du Sud qui « agissent en faveur d'un développement humain durable :

- en assurant aux producteurs une rémunération et des conditions de travail correctes:
- en ayant des mécanismes de participation au processus de décision
- en défendant les droits de l'homme au travail
- en respectant et veillant à la promotion de l'identité culturelle
- en ayant un projet social
- en protégeant l'environnement
- en visant l'indépendance économique et financière
- en ayant un caractère d'exemple et de démonstration »¹⁹⁹

Aujourd'hui, Artisans du Monde c'est :

- une fédération nationale créée il y a 15 ans et dotée d'un secrétariat national
- environ 100 groupes locaux, dont les premiers ont été créés en 1974
- 97 points de vente
- la vente de 1400 produits de plus de 50 pays
- 2500 bénévoles
- 22 Millions de francs de chiffre d'affaire

Et Solidar Monde :

Au début les groupes faisaient leur propre importation, ce qui posait des problèmes de coût et d'efficacité.

Sur cette base a été créée une Société Anonyme en 1988, dont le capital est issu de AdM, CCFD et ASPAL : Solidar Monde.

A ce jour SM représente :

- 1300 produits artisanaux référencés
- 100 produits alimentaires référencés

¹⁹⁸ FADM, Résumé du plan triennal 1998-2001

¹⁹⁹ FADM, Au nord comme au Sud, in Dossier préparatoire à l'AG 19 et 20 mai 2001 à Aix en Provence, sans date

- CA de 20 millions de francs, dont plus de 60 % pour les produits alimentaires
- 112 fournisseurs dont 78 pour l'artisanat (50 à 55 sont actifs) ,

La part de l'artisanat est en baisse constante dans le chiffre d'affaire de SM, et le nombre de groupes de producteurs fournisseur est aussi en diminution.

Procédure :

- agrément du groupe de producteur fournisseur :
Il y a un agrément initial, quand la relation se met en place
 - les groupes qui travaillent déjà avec EFTA sont agréés de fait.
 - Les autres sont sélectionnés en fonction du respect des critères du document critères au Nord et au Sud et de la possibilité de vendre le produit de manière significative.
 - Ensuite c'est soumis au CA de AdM qui donne son agrément.
 Les critères de cet agrément ont varié dans le temps
 Cet agrément n'est pas acté.
 L'agrément peut théoriquement être retiré, mais généralement c'est un arrêt des commandes non explicite pour les producteurs.
- Conventionnement :
Il n'y a pas de conventionnement, mais uniquement des commandes.
 « il est de compréhension commune que nous sommes dans une relation de longue durée »²⁰⁰
- Fixation du prix :
Le principe de base est que le producteur fixe son prix. Soit le prix est jouable, soit il ne l'est pas dans ce cas, Solidar Monde les informe et il y a négociation du prix.
 Ce qui pose le problème du « juste prix » !
 Les prix de vente ici sont généralement le prix FOB*4
- Commandes
 Il y a deux commandes annuelles sur la base :
 - Du marché
 - Des contraintes d'acheminement
 - Des contraintes spécifiques aux produits
 - Du montant d'achat
 Il peut y avoir une avance de 50 % à la commande, pour les producteurs qui le sollicitent.
- Contrôle :
 - pas de contrôle sur place
 - le contrôle à l'arrivée des produits se fait par sondage
 - les remarques sont mentionnées, mais pas de retour de produit ni de conséquences financière
- Critères non économiques d'appui
 - Il y a une discrimination positive envers les groupes qui sont les plus fragiles (AdM = seul client) ou les groupes sur lesquels AdM a « investi »
- Relations
 - 12 à 15 producteurs passent à Solidar Monde chaque année

²⁰⁰ Président du directoire de SM

- SM visite 4 à 5 groupes par an, parfois car il y a des questions qui se posent sur le groupement....
- Des groupes locaux AdM font également des visites
- Il y a eu deux opérations d'appui en terme de design de gamme faite par SM dont une avec Fivapamina
- Marché :
 - On ne vend plus aujourd'hui sur les concepts de « solidarité et d'authenticité »
 - Il y a une demande pour de nouveaux produits et de qualité
 - Le marché est instable
 - Par exemple l'arrêt du catalogue de vente par correspondance du CCFD fin 98 a amené à diminuer les commandes
 - Le marché est très concurrentiel
 - ➔ SM doit se concentrer sur quelques produits, pour améliorer la rentabilité et pouvoir investir sur ses produits
 - ➔ Il y a une demande sur de nouvelles gammes (ex. jouet)
 - ➔ Se pose le problème des pays où les coûts de revient sont élevés (ex : Chili)
- Artisans :

Pour SM l'intérêt des artisans c'est de « vendre leur produit. Les ¾ des artisans que l'on connaît n'ont aucune idée du CE. Ils demandent des débouchés supplémentaires »

Cela peut être différent au niveau des dirigeants.

Et une relation entre AdM et SM qui n'est pas simple :

La mise en place de Solidar Monde rentre dans une logique d'efficacité économique, en mettant l'accent sur le caractère commercial de l'activité, en privilégiant le travail avec des centrales d'export dans les pays du Sud ou ici (par exemple pour l'alimentaire tout passe par une centrale au niveau européen.

Le contact direct entre les groupes locaux AdM et les producteurs a fortement diminué :

- les groupes locaux doivent acheter au moins 75 % de leurs produits à Solidar Monde, le reste pouvant être acheté à des producteurs en direct (ex. le groupe de Lyon a ses propres contacts avec des organisations de producteurs au Burkina Faso, à Madagascar...)
- les producteurs sont plus en contact avec SM qu'avec AdM

Les groupes locaux, ici en France, se sentent démunis, frustrés de ce manque de relation, et voient SM comme « faisant écran » entre eux et les producteurs.

3. Quel est l'objet de l'évaluation ?

Il s'agit de faire l'évaluation de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans.

Il s'agit d'évaluer si « l'action d'Artisans du Monde contribue au développement durable au Sud »²⁰¹ :

- l'objet de l'évaluation étant l'impact d'AdM, cela veut dire de travailler avec des organisations qui ont un contact direct avec AdM, tout en prenant en compte une population plus large que les groupements eux mêmes, en particulier les producteurs qui ne sont pas dans le CE.
- Cela veut dire un travail à différentes échelles (depuis le niveau des producteurs jusqu'au niveau national)

²⁰¹ F. Verges, ADM, 06.04.01

- Cela limite l'évaluation au secteur artisanal. En effet pour le secteur alimentaire SM et AdM passent par des centrales d'achat en Europe et n'ont pas de contact avec les producteurs sur place
- Cela veut dire prendre en compte l'économique, le politique, le social, le culturel...
- Cela veut dire évaluer une relation, un échange commercial et non pas un projet.
- Comme il est difficile, au niveau des producteurs de dissocier AdM des autres acteurs du CE, quand il n'y a pas de différence fondamentale entre le mode opératoire de AdM et des autres opérateurs du CE, on ne cherchera pas à différencier leurs effets respectifs.

Termes de référence (TdR) :

Les TdR²⁰² centrent le travail d'évaluation autour des points suivant :

1. Effets du CE sur les revenus des producteurs

- « au niveau familial il est impossible de calculer l'augmentation du revenu » par contre « il sera possible de connaître les opportunités qu'elles ont eues grâce au CE »²⁰³

2. Effets sur les conditions de vie des producteurs

- conditions de travail,
- amélioration de l'accès aux services,
- ...

3. Effets sur l'organisation des producteurs

4. Effets sur l'environnement local du groupement (le développement local)

- au niveau économique, social, environnemental, culturel, politique...
- un point d'attention particulier sera « l'effet dynamisant du CE sur la vie économique locale »

5. Effets sur l'environnement national

6. Relations partenariales avec AdM

- sur la question du partenariat « il est seulement demandé de recueillir des éléments de référence qui pourront être utiles lors de la préparation des bénévoles »²⁰⁴

Il s'agit de profiter des entretiens pour être attentifs sur :

- ce qui s'est passé lors de rencontre producteurs bénévoles
- ce qui s'est passé lors de séjour des producteurs en France
- les attentes des producteurs par rapport au contact avec les bénévoles.

4. Evaluer l'impact, avec quelle méthode²⁰⁵ ? :

41. Les principes méthodologiques de l'évaluation d'impact :

L'évaluation de l'impact, est un type d'évaluation particulière, qui dépasse le champs des évaluation classiques.

²⁰² Voir les TdR en annexe 1

²⁰³ CR réunion du comité de pilotage du 06 avril 2001

²⁰⁴ CR réunion du comité de pilotage du 06 avril 2001

²⁰⁵ Pour plus de précision se reporter au Guide méthodologique CIEDEL/F3E : Définition et mise en place d'indicateurs d'impact.

Le commerce équitable produit des résultats, c'est à dire des changements issus directement des actions menées dans le cadre du commerce équitable.

Mais au delà le commerce équitable produit des effets, c'est à dire qu'il a une incidence sur le milieu

L'impact des 25 ans de commerce équitable mis en œuvre par Artisans du Monde, c'est la nouvelle situation qui résulte de l'ensemble des effets du CE, que ces effets aient été prévu ou non, souhaité ou non, identifié a priori ou non.

Toutefois, si l'on veut éviter de se perdre dans les détails, on ne peut prendre en compte l'ensemble de la nouvelle situation.

On va donc lire la nouvelle situation à partir d'une grille qui est celle des types de changements escomptés par Artisans du Monde.

L'évaluation de l'impact va donc consister à juger de la situation actuelle, à porter un jugement sur les dynamiques de changement générées chez les producteurs par les actions de CE d'AdM.

Ce jugement sur la situation actuelle sera porté à partir des changements que AdM escomptait produire chez les producteurs, et qui sont repris dans les termes de référence :

- l'augmentation des revenus des producteurs
- l'amélioration des conditions de vie et de travail des producteurs
- l'organisation des producteurs
- le développement local dans les territoires où sont situés les producteurs
- le développement national

On cherchera donc à mettre en relation les effets constatés du CE avec les changements escomptés. Ceci sera réalisé par le biais d'indicateurs qui permettront de mesurer ces effets en élaborant un tableau comme celui-ci :

Changements Effets	Augmentation revenu producteurs	Amélioration condition de vie et travail producteur	Organisation des producteurs	Développement local	Développement national
Effet 1	Indicateur a	Indicateur b	Indicateur c	Indicateur d	Indicateur e
Effet 2	Indicateur h	Indicateur i	Indicateur j	Indicateur k	Etc.

La mise en relation et la hiérarchisation des différents effets mesurés par les indicateurs permet alors d'identifier l'impact du CE sur les producteurs.

42. Une évaluation d'impact qu'il faudra expliquer :

Le travail dans les trois pays va permettre d'évaluer l'impact au niveau de plusieurs organisations de producteurs.

Il semble intéressant de pouvoir fournir à Artisans du Monde quelques éléments ou hypothèses d'explication sur pourquoi tel ou tel impact a été identifié, et sur les différences ou ressemblances notées d'une organisation de producteur à l'autre.

Cela nous semble possible de deux manières :

Par une caractérisation des organisations rencontrées

Afin d'identifier si il y a des régularités entre certaines caractéristiques des organisations et l'impact du commerce équitable, les différentes organisation seront décrites. Que ce soit les organisations de deuxième ou troisième niveau (ex. Madagascar Arts, Comparte) ou les organisations de producteurs (ex. Fivapimana), celles-ci seront décrites dans leurs principales caractéristiques.

L'analyse de l'impact du CE, et les caractéristiques des organisations seront mises en relation pour voir si il existe des liens de causalité.

Par une identification des stratégies des acteurs

Enfin, pour terminer de comprendre ce qui explique l'impact du CE, il sera fait appel à l'analyse stratégique²⁰⁶

En résumé, il s'agit de dire que chaque acteur agit de manière rationnelle, en fonction de ses intérêts ou enjeu.

Par rapport à une action comme le CE, les acteurs ont des choses à gagner (ressources financières, pouvoir...) ou à perdre (part de marché, ressources), ce sont leurs enjeux.

En fonction de leurs propres « ressources d'actions » (les moyens financiers, humains, réseaux de relation... dont ils disposent) et de leurs contraintes (position sociale, manque de moyens financiers...) les acteurs vont développer des stratégies pour gagner ou éviter de perdre, stratégies qui se matérialisent entre autre par des alliances et oppositions entre acteurs.

Ces stratégies (combinaison des ressources d'action dans un objectifs précis), et la manière dont elles ont été prises en compte par les OP, OF et OA, peuvent expliquer en partie les effets, et l'impact du CE.

5. Les outils

51. Tableau des effets :

Pour chacun des changements on identifie -a priori- les effets possibles du CE qui se rapportent aux cinq changements escomptés (annexe 2 : tableau des effets et indicateurs).

Il est clair que on ne peut prévoir à priori tous les effets du commerce équitable, et que les évaluateurs doivent être attentif à repérer des effets non identifiés à priori.

52. Tableau des indicateurs

²⁰⁶ voir le polycopié distribué lors de l'atelier : Des acteurs pour des actions, CIEDEL, sans date

A partir du tableau des effets, on construit un tableau qui précise pour chaque effet, les indicateurs qui permettent de le mesurer, les sources de vérification et les techniques et outils de recueil d'information
(annexe 1 : tableau des effets et des indicateurs)

53. Guides d'entretien

A partir de ces deux tableaux on identifie les guides d'entretien pour les principaux acteurs rencontrés

(annexe 2 : guides d'entretien)

Le travail effectué lors de l'atelier a permis de préciser pour chaque catégorie d'acteur, les effets sur lesquels on va chercher des indicateurs auprès de ces acteurs. Il reste à chacun à élaborer à partir de là son propre guide d'entretien

54. Echantillonnage

Enfin à partir de là on détermine l'échantillonnage des personnes à rencontrer et le temps nécessaire (annexe 3 : échantillonnage).

55. Fiche de description des organisations

Une fiche de description de chaque organisation a été élaborée (annexe 4 : fiche organisation)

56. Analyse de la stratégie des acteurs

La détermination de la stratégie des principaux acteurs (ou types d'acteur) est facilitée par l'utilisation d'un tableau d'analyse stratégique (annexe 5 : tableau d'analyse stratégique).

6. Une démarche de travail :

61. En général

Quelques grands principes :

- rester ouvert à ce qui n'a pas été prévu : tous les effets du CE n'ont pas pu être prévus lors de l'atelier, si de nouveaux effets apparaissent, il convient de les prendre en compte
- identifier des indicateurs et pas des opinions. Les indicateurs qui nous permettent de juger doivent être tangibles, mesurables. Une opinion (« le CE c'est bon pour nous ») n'est pas un indicateur !
- prendre en compte les producteurs qui sont dans le CE, mais aussi ceux qui ne sont pas dans le CE
- croiser les informations pour confirmer ou infirmer les indicateurs
- changer d'échelle, en passant du niveau national, au niveau local et à celui du producteur
- ne pas hésiter à nous solliciter par mail

Les grandes phases de la démarche de terrain :

Phases	Documents à utiliser
1. Les OF sont informées de l'évaluation 2. Contact avec les OF • Entretien avec OF • Planification avec OF • Echantillonnage des personnes et OP à rencontrer • Fixation d'un calendrier • Modalités de prise de contact avec les personnes et OP à rencontrer • Sollicitation d'un courrier de présentation de l'OF ou d'une communication tel OF/OP • Accès à la documentation, centre de documentation des OF 3. Travail de terrain avec les OP - groupe par groupe - contact initial avec le président - alterner : réunions de groupe rencontres individuelles observation directe 4. Dépouillement - quotidien 5. Résultats - restitution possible aux OF si elles le souhaitent (permet de confirmer/ corriger les constats et l'analyse faite) - rencontre des OF visitées en France en 2002 - Inflexion des orientations de AdM - Rapport d'évaluation qui sera remis à AdM	Lettre de AdM envoyée à chaque OF Ordre de mission CIEDEL Remettre un résumé des TdR Photos et plaquettes AdM Photos et plaquettes AdM Courrier ou appel tel de l'OF Cf point suivant

62. Pour les entretiens

Pour commencer chaque entretien avec une OF :

- présenter AsM et SM
 - expliquer les enjeux et l'objet de l'évaluation
 - expliquer l'intérêt qu'ils peuvent avoir à ce que l'évaluation (et donc l'entretien) se passe bien
- Renforcement de AdM
Faire entendre leur voix/ AdM
Que AdM prenne mieux en compte leur situation

Pour commencer chaque entretien avec une OP ou une personne à la base :

- prendre comme point de départ de l'entretien l'artisanat
- se présenter comme envoyé par une association française qui vend leurs produits
- expliquer que l'on veut faire une étude pour comprendre comment l'artisanat est produit
- dire que l'on fait cela dans trois pays
- dire que l'on sollicite leur parole, que l'on est à leur écoute
- prendre du temps
- poser une question finale sur :
 - leur avenir
 - leurs relations avec les bénévoles
- si ils ont des questions pour AdM, les transmettre à François Greslou

Profiter de l'entretiens avec les OP d'être attentif sur :

- ce qui s'est passé lors de rencontres producteurs-bénévoles AdM
- ce qui s'est passé lors de séjour de producteurs en France
- des attentes / un contact avec bénévole

63. Pour l'analyse

Le dépouillement est essentiel il doit être quotidien et à plusieurs niveaux.

Fiche d'entretien ou de visite

Chaque entretien, chaque visite se traduit par une prise de note, qui fait l'objet d'une fiche

Fiche de présentation des organisations

Le travail avec chaque organisation permet de remplir la fiche petit à petit

Dépouillement par OF ou OP

A la fin ou mieux au cours du travail avec chaque organisation, les indicateurs recueillis dans la fiche d'entretien sont transcrit dans le tableau des effets et indicateurs (en indiquant la source de chaque indicateur !) :

Exemple :

Changements	Augmentation revenu producteurs	Amélioration condition de vie et travail producteur	Organisation des producteurs	Développement local	Développement national
Effets					
Effet 1	Indicateur a, (entretien avec X) indicateur h (entretien avec S)	Indicateur b (entretien avec X)	Pas d'indicateur	Pas d'indicateur	Pas d'indicateur
Effet 2	Pas d'indicateur	Pas d'indicateur	Indicateur i (entretien avec Y) Indicateur g (observation à XX)	Indicateur j (rapport d'activité de l'OF Z)	Etc.

A partir de ce tableau de première conclusions peuvent être tirées sur les effets, les changements et par là l'impact du CE.

Les éléments sur l'organisation et les stratégies des acteurs permettent d'expliquer ou de donner des hypothèses d'explication de l'impact.

64 . Calendrier et modalités de circulation de l'information

Documents à élaborer et envoyer :

- grille de dépouillement de chaque OF et OP et les conclusions que vous en tirez
- fiche de présentation de chaque organisation
- rapport succinct sur chaque OF et chaque OP qui répond aux questions des termes de référence à partir de la grille de dépouillement

PRESENTATION DES RESULTATS DE L'ETUDE D'IMPACT FAITE PAR LE CIEDEL AU SEMINAIRE DES 12 AU 14 AVRIL 2002
--

L'objectif de l'étude d'impact était d'identifier quels étaient les effets durables que le CE a entraîné auprès des producteurs du Sud qui, pour certains, sont en contact avec Artisans du Monde depuis plus de 25 ans.

Cette étude a été réalisée dans 9 pays avec 16 organisations différentes, représentant la diversité des partenaires d'Artisans du Monde.

Les effets du Commerce Equitable sur les producteurs ont été recherchés à partir de cinq angles de vue choisis²⁰⁷ par Artisans du Monde :

- les effets sur le niveau de vie des producteurs :
en terme d'amélioration des prix d'achat des produits et de la rémunération du travail des producteurs en comparaison avec les autres activités
- les effets sur les conditions de vie et de travail des producteurs :
en terme d'amélioration de l'accès aux biens de consommation (alimentation, vêtement...) aux services (santé, éducation), de la possibilité d'investir (dans l'habitat, dans des activités génératrices de revenu), de l'amélioration des conditions de travail (hygiène, contractualisation...) et de l'amélioration des compétences et de la reconnaissance sociale.
- les effets sur le niveau d'organisation des producteurs :
la capacité des organisations à se situer dans le marché, leur connaissance du CE, leur compétence en terme de gestion... la capacité de dialogue entre les organisations de producteurs et les organisations exportatrices
- les effets en terme de développement local :
c'est à dire les dynamiques locales générées par le CE ou dans lesquelles le CE et ses acteurs s'impliquent
- les effets sur le développement national :
dans quelle mesure le CE participe de dispositifs nationaux, de la défense des droits des artisans au niveau national...

L'étude réalisée a montré une très grande variété de situations d'un pays à l'autre et même au sein d'un même pays d'une organisation de producteurs à l'autre.

Cette variété s'exprime à plusieurs niveaux :

- Les artisans, une catégorie sociale complexe :

Les personnes qui produisent l'artisanat commercialisé dans le cadre du CE sont de statuts très variés.

Ces statuts vont de celui de personnes en situation de grande pauvreté et de grande vulnérabilité (veuves de pêcheurs, enfants de la rue, intouchables....) à des artisans professionnels, qualifiés, disposant d'une bonne formation de base et d'un outil de production (atelier, machines, capital...).

²⁰⁷ Ces angles de vue, ont été choisis par AdM à partir du document « Au Nord comme au Sud » qui définit les critères d'agrément des producteurs

- l'organisation des producteurs, une réalité multiforme :

AdM utilise le terme générique de « producteurs » pour désigner les différentes organisations avec lesquelles elle est en contact pour l'importation de produits artisanaux, or ce terme de « producteurs » recouvre une réalité extrêmement diversifiée. On trouve à la fois :

- des organisations de nature collective représentant les producteurs (associations, coopératives...)
- des entreprises à caractère commercial employant des producteurs ou assurant la commercialisation des produits des producteurs (micro-entreprise familiale, sociétés d'export...)
- des organisations d'appui bénéficiant aux producteurs (ONG, églises...)

Parallèlement à cette typologie, certains des partenaires d'AdM sont des groupes de base, composés de quelques artisans alors que d'autres sont des organisations de niveau national qui regroupent des centaines de groupes de base et des milliers d'artisans.

La typologie des partenaires d'AdM peut alors s'établir comme suit :

	Organisations représentatives	Entreprises privée	Organisations de bénéfice social
Au niveau des producteurs	Coopératives Associations	Ateliers familiaux Micro entreprises	Coopératives, Associations, Ateliers familiaux, Micro entreprises
Au niveau régional ou national	Fédérations	Sociétés d'exportation	Eglises, ONG

Dans la suite du rapport, nous différencions ainsi quatre grands types d'acteurs :

- Les producteurs
Ce sont les individus réalisant l'acte technique de production, quelle que soit l'organisation à laquelle ils appartiennent.
- Les organisations de producteurs (OP) :
Ce sont les différentes formes d'organisations, formelles ou non que les producteurs ont choisies ou utilisent pour réaliser le processus de production. Coopératives, associations, ateliers familiaux, micro entreprises... Leur fonction de base est la production, elles sont parfois en contact direct avec AdM (comme Wend Penga ou Kory Ampara), généralement elles livrent leur production à une ou des organisations faîtières.
- Les organisations faîtières (OF)
Ce sont les organisations de niveau national ou régional, de type représentatives, privées commerciales, ou de bénéfice social dont la fonction principale est la collecte de la production et son exportation, elles ont parfois un rôle de production (mise en place d'atelier...) mais qui est rarement majoritaire et mettent parfois en œuvre des programmes sociaux en direction des producteurs. Ces organisations sont en contact avec S'M à qui elles présentent des catalogues de leur production. C'est le cas de Comparte, Corr the jute Works, ACP...
- Les organisations d'appui (OA)

Ce sont les ONG, églises... souvent à l'origine de la création des OP et des OF qui fournissent un appui aux OP ou OF (aide technique, appui en gestion, organisation des programmes sociaux...). Aujourd'hui, ces OA ne sont pratiquement plus présentes dans la production et l'exportation. Soit elles ont donné lieu à la naissance d'OF (Fundacion Solidaridad, SAFFY...), soit elles servent de structures d'accueil pour des OP informelles constituées par des personnes avec lesquelles elles travaillent comme dans le cas de Virlanie.

Afin de ne pas créer de confusion, nous n'emploierons plus dans la suite du document le terme « producteur » ou « groupement de producteurs » pour désigner les acteurs avec lesquels AdM est en contact, mais uniquement pour désigner les personnes physiques. Au lieu de parler de « producteur » nous utiliserons le terme de « partenaire »²⁰⁸.

- une implication différenciée des partenaires dans le CE :

Enfin, certains partenaires produisent principalement pour AdM (par exemple Kory Ampara), d'autres produisent principalement pour le CE (par exemple ACP) la production pour AdM étant plus ou moins importante et pour d'autres, le CE constitue des débouchés marginaux (ex. moins de 10 % du CA de Aarong).

Les effets

- un préalable :

On note que les prix des produits artisanaux dans le CE sont globalement supérieurs aux prix sur le marché local mais équivalents aux autres prix à l'exportation. En effet les organisations faîtières ou exportatrices appliquent les mêmes feuilles de prix pour l'ensemble de leurs exportations, que cela soit pour le commerce équitable ou non équitable.

Ceci veut donc dire qu'en règle générale sur les prix il n'est pas possible de distinguer les effets économique du CE, des effets des autres exportations, même si dans certains cas il est indéniable que le CE permet de tirer les prix à l'exportation vers le haut.

Dans le reste du document nous assimilons donc les effets sur les prix de l'ensemble des exportations aux effets du CE.

- sur les revenus et le niveau de vie

Les revenus issus du CE (et donc de l'ensemble des exportations) sont globalement supérieurs ou égaux aux revenus de l'activités artisanale pour le marché local et aux revenus des activités alternatives (activités agricoles, travail domestique...).

Ceci est à compléter par le fait que les conditions du travail artisanal sont souvent plus intéressantes que les conditions du travail alternatif (horaires souples, possibilité de travailler à domicile, compatibilité avec le travail domestique pour les femmes...) surtout que souvent le travail alternatif est souvent rare.

Pour les personnes en situation de vulnérabilité, les handicapés, les intouchables, dans certains cas les femmes, le CE leur permet d'accéder à un revenu monétaire auquel elles n'auraient

²⁰⁸ Dont nous reconnaissons qu'il est tout aussi polysémique, mais qui prête moins à confusion par rapport à l'objet de l'étude.

pas accès autrement. Par exemple pour les femmes de pêcheurs de Fivapamina à Madagascar, le CE leur permet d'obtenir un revenu moyen d'environ 45 € par an.

Pour les artisans professionnels, qui disposent déjà d'une activité rémunérée par leur production pour le marché local (par exemple les fabricants d'instruments de musique de PRESCRAFT), le CE leur permet d'augmenter et de diversifier leurs revenus.

Le CE a donc un effet réel sur les revenus et donc le niveau de vie des producteurs : grâce au CE les producteurs en situation vulnérable ont accès à un revenu et les artisans professionnels augmentent le leur. Par contre cet effet est sérieusement limité par la faiblesse des commandes. Par exemple dans le cas des 18 femmes du groupe Kory Ampara, elles produisent environ 110 pulls par an, pour une rémunération de main d'œuvre de 14.5 € par pull, soit un revenu annuel par femme de 88 €, soit l'équivalent 1.4 salaire mensuel minimum²⁰⁹.

- sur les conditions de vie et de travail

Sur les conditions de travail, le CE a globalement peu d'effet. En effet, si l'on constate que dans les ateliers institutionnels (Aarong, Madagascar Arts, SAFFY...) les conditions de travail sont souvent exemplaires (durée du travail limitée, bonnes conditions d'hygiène et de sécurité, parfois existence de contrats de travail et syndicalisation), l'essentiel de la production se fait à domicile et à la tâche, c'est-à-dire dans des conditions identiques à n'importe quelle autre production. Ceci va de pair avec le fait que la plupart des producteurs méconnaît le terme « commerce équitable » et quand ils le connaissent n'en identifient pas le sens.

Sur les conditions de vie, les effets du commerce équitable sont très différents d'une catégorie de producteurs à l'autre.

- Pour les producteurs en situation vulnérable, le CE leur permet d'avoir accès à un minimum vital : achat de produits de première nécessité, écolage des enfants, logement... Ceci est d'autant plus significatif que le CE leur assure une certaine stabilité des commandes en volume et dans le temps, inscrivant cet effet de minimum vital dans le temps.
- Pour les artisans professionnels le CE leur permet d'accumuler, de capitaliser, soit en investissant dans des outils de production artisanaux (fours, machines, locaux) soit en diversifiant leurs activités (foncier, animaux, véhicules...)

Dans certains cas, mais qui restent minoritaires, le CE permet l'accès à des programmes sociaux mis en place par les OF (comme dans le cas d'ACP ou d'EMA), programmes sociaux qui vont de l'accès aux soins de santé au financement de l'éducation des filles.... La plupart des OF ne sont pas aujourd'hui en mesure, faute de moyens d'offrir ce type de programmes.

Enfin pour tous le CE a pour effet de professionnaliser les artisans, en développant leurs compétences par le travail, le respect des normes de qualité et parfois la formation. Cette professionnalisation est un réel facteur de valorisation des artisans qui se sentent reconnus par l'exportation de leurs produits. Cette valorisation se faisant tant pour des productions respectant les traditions artisanales (par ex. les motifs andins) que par des productions totalement exogènes aux traditions (par exemple les produits en nacre, le tricotage de pulls...).

²⁰⁹ Salaire mensuel de 420 Bs en janvier 2002.

Le CE a donc un réel effet sur les conditions de vie des producteurs par l'accès aux revenus et à l'estime de soit qu'il permet.

Chez les artisans professionnels cette augmentation de revenus permet une accumulation, une amélioration et diversification de la production amenant à une diversification des marchés, alors que pour les artisans en situation vulnérable, cette amélioration est entièrement consommée, ne produit pas de richesse, et génère même de la dépendance quand ce n'est pas de l'exclusion pour les artisans les plus défavorisés qui ne peuvent répondre aux exigences croissantes du marché et dont les commandes vont en diminuant puis s'arrêtent.

- sur les organisations

Au niveau des producteurs, le CE permet l'augmentation des liens sociaux. La mise en commun de partie du processus de production, la gestion des commandes... amènent les producteurs à se réunir à se rencontrer et permet le développement de relations sociales ou pour le moins d'une familiarité entre les personnes.

Par contre, on ne note pas de réel effet au niveau des organisations de producteurs elles-mêmes, dont les capacités d'organisation, de gestion d'initiative restent faibles. Ces organisations dont les marges sont très réduites voire inexistantes, ont pas ou peu de capital, de compétences, d'information et se limitent à une fonction d'organisation fonctionnelle entre producteurs et organisations faïtières.

Au niveau des organisations faïtières, le CE a permis la création et le développement de véritables organisations, dotées d'un capital économique (locaux, magasins, ateliers...) et de ressources humaines compétentes, stables et bien informées. Ces organisations sont aujourd'hui connues et reconnues au niveau national et international et sont devenues incontournables.

Le CE a donc eu pour effet de permettre l'apparition et le développement d'interfaces et d'intermédiaires opérationnels entre les producteurs et les organisations du CE du Nord dotés de réelles capacités d'initiative et de pouvoir pour agir sur l'espace économique et social. Ceci a amené à un manque d'autonomie, voir une situation de dépendance des OP qui se cantonnent à un rôle de fournisseurs, sans capacité ni réponse collective.

Quand les OP sont en relation directe avec les organisations de CE du Nord, les OP se constituent une niche qui a alors un effet anesthésiant, les amenant petit à petit à se paupériser sans capacité à se redéployer (ex. Wend Penga).

- sur le développement local

Le CE a globalement peu ou pas d'effet d'entraînement au niveau local. Le CE permet d'injecter des ressources supplémentaires dans la société locale, mais malgré quelques cas, comme des coopératives membres de EMA qui ont lutté pour obtenir leur raccordement au réseau électrique, on note, au niveau des OP, une absence de projets collectifs, de nouvelles dynamiques, les OP étant déconnectées des dynamiques sociales locales, leur action collective étant limitée au strict minimum et au niveau des producteurs une faible implication dans les dynamiques locales (décentralisation, projets de développement...).

- sur le développement national

Enfin au niveau national les effets du CE sont très limités. Les seuls effets notables sont la mise en place dans certains pays (Népal, Bangladesh) de coordinations des OF pour défendre la place du CE (exemption fiscales...) au niveau national.

Conclusion

Le commerce équitable permet aux producteurs d'augmenter ou pour le moins de sécuriser leurs ressources individuelles et familiales.

- Pour les producteurs en situation de vulnérabilité, cela leur permet d'avoir accès aux produits de première nécessité et/ou à l'écolage.
- Pour les producteurs les plus professionnels, déjà installés cela leur permet d'investir dans leurs outils de production.

D'autre part, le CE permet aux producteurs le développement de leurs compétences, et leur valorisation sociale et professionnelle.

Par ailleurs le CE a permis le développement d'organisations faîtières fortes, compétentes et reconnues.

Par contre, malgré un développement des relations sociales entre les producteurs, on note peu d'effets en terme de renforcement des organisations de producteurs elles-mêmes, peu de mise en synergie entre les acteurs. Le CE ne semble pas avoir un effet d'entraînement sur les dynamiques de développement local.

Le CE, pour les producteurs, est avant tout une opportunité de débouchés qui leur permet d'améliorer leur quotidien, sur le plan économique ainsi qu'en terme de dignité et de développer de nouvelles relations sociales dans leur milieu.

Le CE permet d'améliorer la vie des producteurs mais sans contribuer à des changements de structure.

Questionnements et compléments par rapport à l'étude d'impact

Durant le débat qui a suivi cette restitution, les partenaires se sont peu impliqués dans le débat.

Quatre raisons, compatibles entre elles expliquent sans doute ce peu de réaction :

- un accord global sur les conclusions de l'étude qui, selon l'un des partenaires « donne une vision juste de la situation actuelle » et selon un autre « les points identifiés sont principalement vrais aussi triste que cela puisse paraître »
- un intérêt plus marqué des partenaires pour la prospective, des recommandations d'avenir que pour l'analyse rétrospective
- le manque d'implication des partenaires du Sud dans la conception de l'étude, son déroulement et la validation de ses résultats, celle-ci ayant été réalisée par et à l'initiative de AdM.
- La synthèse des résultats de l'étude ne leur avait pas été transmise avant le séminaire, le choix étant de les écouter avant de rédiger le rapport final

Nous reprenons ici, après les avoir réorganisés les principaux points de discussion et de complément qui ont été évoqués durant le séminaire :

Qui sont les producteurs bénéficiaires du commerce équitable ?

Des producteurs exclus du commerce équitable :

Il apparaît effectivement que certains producteurs produisant pour le commerce équitable se retrouvaient de fait progressivement exclus des réseaux du commerce équitable.

Ceci, ne correspondait pas à une pratique intentionnelle des organisations faîtières et encore moins à des choix « idéologiques » mais à deux grandes causes :

- des groupes qui considèrent que les contraintes du CE (normes de qualité des produits, délais, modèles...) sont trop importantes par rapport aux gains qu'ils en retirent et qui préfèrent vendre leurs produits moins chers sur le marché local ou international mais avec moins de contraintes.
- Des producteurs qui ne parviennent pas à s'adapter aux normes du CE (quantité, qualité, renouvellement des produits...) et dont les commandes diminuent (par exemple les productrices d'arpilleras du Chili) voire s'arrêtent et qui se retrouvent de fait exclues des réseaux du commerce équitable. Ceci étant aggravé par le fait que l'offre, c'est-à-dire la capacité de production est largement supérieure à la demande.

Des producteurs qui produisent dans le cadre du CE depuis plus de 25 ans

Certaines organisations de producteurs, comme le centre des handicapés de Koupela, produisent pour le commerce équitable depuis plus de 25 ans sans être parvenues à prendre leur autonomie par rapport à ces réseaux, l'essentiel de leur production étant toujours commercialisé dans le cadre du CE.

Et des producteurs qui ne peuvent intégrer les réseaux du commerce équitable

Dans le même temps, d'autres groupes de producteurs n'ont pas accès aux réseaux du commerce équitable, car ils produisent les mêmes produits que des organisations qui commercialisent déjà dans le CE, et Solidar'Monde ne prend pas de nouveaux producteurs qui produisent la même chose que ceux qui sont déjà en relation avec eux car S'M privilégie la durée de la relation.

Qui sont les bénéficiaires : OF ou OP

Le rôle indispensable des organisations faîtières pour assumer les fonctions de planification des commandes, de contrôle de qualité, d'organisation administrative, de mise en relation des producteurs entre eux... a été réitéré. Il a été souligné que les rares organisations de producteurs qui exportent directement ont tendance à végéter, à se cantonner dans une « niche » de production protégée qui ne favorise ni le dynamisme ni le renouvellement du groupe.

Que fait l'OF de la marge ?

Ceci a amené à approfondir la question de la marge des OF et de son utilisation.

Il apparaît que la marge des OF est en moyenne de l'ordre de 20 %, marge principalement destinée aux frais de réception et distribution des commandes, réception des produits et contrôle de qualité, stockage, emballage, exportation et frais administratifs.

Toutefois sur cette marge certaines OF dégagent suffisamment d'excédents pour financer des programmes sociaux (ex. ACP) alors que d'autres ne financent des programmes sociaux ou d'appui à la production que sur les bénéfices (ex. Virlande, Comparte), bénéfices dont les derniers remontent respectivement à 1997 ou 1998.

Qui décide dans l'OF ?

Au niveau des OF, on constate une grande variété de modes d'organisation qui donne un rôle différent aux producteurs d'une OF à l'autre.

Dans le cas de EMA, EMA est dirigé par un conseil d'administration dont 60 % des membres sont des représentants des producteurs.

Dans le cas de Comparte, dont le statut est celui d'une société sans but lucratif, les producteurs ne participent pas des instances de direction.

Et qui connaît le CE ?

Il est ressorti clairement que la majorité des producteurs ne connaissent pas le concept de « commerce équitable ». En effet, comme l'a mentionné la représentante de ACP « les familles ont besoin de se nourrir et de se vêtir, après viendra l'idée du CE. Si Solidar'Monde était venu en premier avec le CE on ne les aurait pas reçus. Ils sont venus d'abord avec l'idée de produire ».

Un impact limité sur le développement local et le développement national

Les responsables d'organisations de producteurs présents ont réitéré l'importance des changements que produit le CE au niveau des individus, au niveau micro :

- « Le commerce équitable nous a permis d'améliorer nos conditions de vie, d'élever nos enfants²¹⁰. »
- « Grâce à AdM nous avons pu prendre la place qui est la nôtre. C'est important, car même si nous sommes différents nous avons la même place que les autres²¹¹. »

Par contre il a clairement été réitéré que l'impact du commerce équitable au niveau macro, en matière de développement local et national était très réduit.

En effet, le niveau des commandes du commerce équitable étant faible, il est logique que le CE ait peu d'impact, « ce que nous faisons c'est très peu, même en transférant toutes les commandes du CE sur le Népal on n'aura pas d'impact national, arrêtons de rêver »²¹²

Pourquoi alors avoir choisi d'étudier l'impact du CE sur le développement local et le développement national ?

²¹⁰ Paulina Mamani, de l'organisation Kory Ampara (Bolivie)

²¹¹ Albert Kaboré du Centre de Handicapés de Koupela (Burkina Faso)

²¹² Représentant de ECTA

L'étude a montré que le CE contribue à améliorer le niveau et les conditions de vie des producteurs et leur permet de développer des relations sociales avec les autres membres de leur groupe : « avoir la possibilité de vivre, d'avoir des relations avec d'autres, n'est-ce pas le plus important en tant qu'être humain. Sur ces aspects, le CE est un succès »²¹³.

L'étude a également montré que la priorité des producteurs est celle-là : le CE est vu comme un moyen de réduire la pauvreté, d'améliorer au quotidien les conditions de vie.

Les attentes en matière d'impact du CE sur le développement local, le développement national ou le développement durable sont les attentes de qui ? des producteurs, des OP, des OF ou de AdM seulement ?

Et est-ce que AdM s'est donné les moyens de contribuer aux changements souhaités ?

En effet l'action d'AdM n'a-t-elle pas été exclusivement tournée vers aider les gens à se situer sur le champ de la production, sans aider au-delà de la réflexion, à la conscientisation des producteurs ?

Les effets du CE ne doivent-ils pas être recherchés :

- *dans sa capacité à avoir un effet démultiplicateur ?*

Au-delà de l'amélioration des conditions de vie des producteurs, les effets du CE ne sont-ils pas à rechercher dans sa capacité à influencer le commerce conventionnel, sur les multinationales.

Les principaux changements que peuvent produire le CE ne sont-ils pas dans une meilleure prise en compte par les autres acteurs économiques de normes équitables dans leurs relations avec les producteurs du Sud ?

- *Ou à l'aune des changements symboliques qu'il entraîne ?*

Les changements produits par le CE ne sont-ils pas immatériels, symboliques, en contribuant à une plus grande égalité entre les peuples, en permettant à la personne démunie qui produit un objet qu'il sait être vendu en France, de se sentir reconnu et de retrouver ainsi sa dignité ?

²¹³ Un participant

Résultats de l'étude de l'impact sur les producteurs du Sud de l'action commerce équitable mise en œuvre par Artisans du Monde depuis 25 ans

Pourquoi une étude d'impact ?

Il était une fois une riche idée... : Artisans du Monde !

En 1974 Artisans du Monde a innové dans le monde de la solidarité internationale en commençant à établir des relations de commerce équitable avec des producteurs artisanaux du Sud.

Il s'agissait de constituer dans la pratique une alternative à l'aide au développement et aux mécanismes du commerce international en nouant une relation de long terme avec des producteurs du Sud fondée sur une juste rémunération de leur production, leur permettant de se développer avec le produit de leur travail.

Plus de 25 ans plus tard, le mouvement Artisans du Monde regroupe 3000 bénévoles, 112 associations locales, 90 boutiques et a des relations avec plus de 100 organisations de producteurs auxquelles des produits alimentaires et artisanaux sont achetés essentiellement par l'intermédiaire de la centrale d'achat Solidar'Monde.

Un succès qui fait naître un questionnement

Mais savons-nous quels sont les effets réels du commerce équitable ? Quels sont les changements positifs ou négatifs que le commerce équitable a provoqué chez les producteurs, dans leur famille, leur entourage ?

Une étude d'impact qui n'est pas un contrôle...

Pour répondre à ce questionnement, l'idée est venue de réaliser un travail de fond pour identifier l'impact du commerce équitable chez les producteurs du Sud. Il ne s'agissait pas de vérifier si les producteurs respectent bien les critères du commerce équitable, mais d'identifier ce qui a changé dans leur vie grâce à la relation de commerce équitable établie avec Artisans du Monde, depuis parfois plus de 20 ans.

... conduite par des bénévoles en lien avec des professionnels

Cette étude a mobilisé de nombreuses personnes.

Dans une première phase une étude externe a été réalisée par des experts indépendants. Cette étude externe a permis de définir et valider la méthode de l'étude et de parvenir aux premières conclusions.

Ensuite, huit bénévoles du mouvement ont été formés à cette méthode, et sont partis à la rencontre des producteurs, pour dialoguer avec eux et analyser l'impact du commerce équitable dans leur vie. Sur le terrain ils ont été accompagnés par des experts du Sud, qui connaissaient le milieu et la langue.

L'implication de bénévoles et de professionnels a permis de croiser les regards entre des personnes du mouvement Artisans du Monde et des personnes extérieures, permettant ainsi d'arriver à des conclusions partagées par tous.

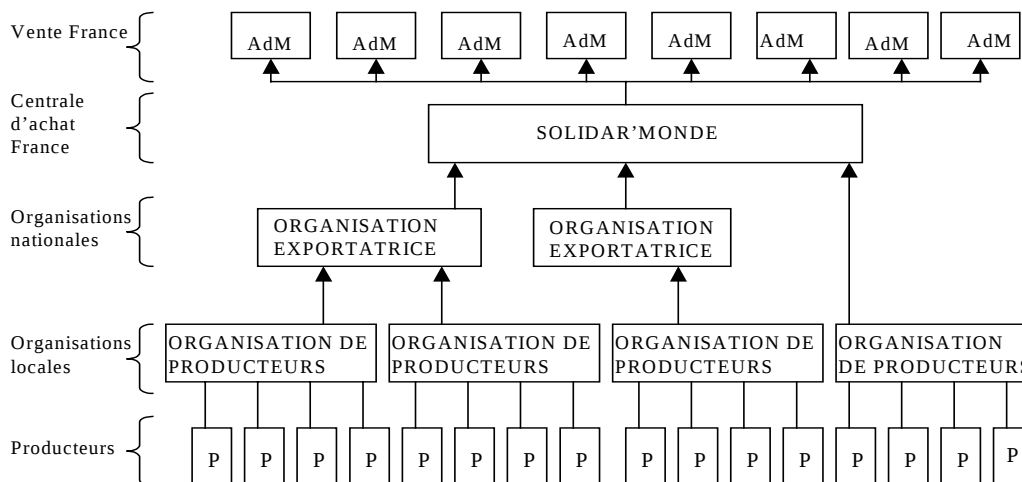
Pour mieux connaître les producteurs d'artisanat et jeter les bases d'un nouveau mode de relation

L'étude a concerné uniquement des producteurs d'artisanat, plusieurs études ayant déjà été réalisées par d'autres organisations avec les producteurs de produits alimentaires.

Au cours de cette étude ce sont près de 500 personnes liées à 16 partenaires d'Artisans du Monde dans 9 pays qui ont été rencontrés : artisans et leurs familles, salariés des organisations de producteurs, autorités administratives... Les bénévoles ont ainsi pu mieux connaître les artisans et le milieu dans lequel ils vivent.

Enfin, au-delà de l'étude d'impact, l'objet de ce travail était de voir dans la pratique comment le mouvement Artisans du Monde, peut développer des relations bénéfiques avec les producteurs au-delà de la seule relation commerciale.

Les producteurs du Sud, de qui parle-t on ?



Les personnes qui produisent l'artisanat commercialisé par Artisans du Monde sont tous des artisans, mais ce vocable recouvre des statuts très diversifiés, dont les deux extrêmes sont :

- des personnes en situation de grande pauvreté, de grande vulnérabilité (intouchables, enfants de la rue...) souvent peu qualifiés, de loin les plus nombreux chez les partenaires d'Artisans du Monde,
- des artisans professionnels souvent très qualifiés et propriétaires d'un outil de production (petits entrepreneurs, artisans par tradition familiale...), qui sont peu nombreux,

Ces producteurs, travaillent dans des cadres très variés :

- des entreprises privées comme la société Armus au Chili qui fabrique des instruments de musique pour Comparte,
- des ateliers familiaux, comme par exemple la famille Vertudez qui produit des boîtes en papier mâché pour SAFFY. Ces ateliers sont parfois regroupés dans des organisations dont la fonction est essentiellement de gérer la répartition des commandes et de regrouper la production comme le fait par exemple le groupe de Katalia Mahila Shomitee dont les membres fabriquent à domicile des hamacs pour Corr The Jute Works.
- des organisations collectives de production comme l'atelier de production d'objets en cuir du centre des handicapés de Koupela,
- des ateliers intégrés aux organisations exportatrices comme l'atelier de finition de ACP à Kathmandu qui s'occupe de la finition des produits et de la fabrication des coussins,

Cette diversité fait que des producteurs sont salariés, d'autres payés à la tâche et certains sont leur propres patrons.

Ces producteurs passent souvent par des organisations de niveau national (entreprises, fédérations, ONG...) qui jouent le rôle d'interface

avec les centrales d'achats du Nord. Ces organisations exportatrices ont pour fonctions essentielles la réception des commandes, leur répartition entre les producteurs ou organisations de producteurs, la centralisation des productions puis l'exportation.

Ces organisations participent à la formation professionnelle des producteurs et soit fournissent les matières premières soit peuvent verser des avances aux producteurs.

Généralement ces organisations mettent en œuvre des programmes sociaux (accès aux soins de santé, aides d'urgence...) pour les producteurs, mais leur situation financière fait que depuis quelques années la plupart de ces programmes sont en sommeil.

S'M est en contact direct avec les organisations exportatrices et avec quelques organisations de producteurs de personnes en situation de vulnérabilité qui exportent directement.

Ce sont les responsables de ces organisations qui participent aux « week-end producteurs » et autres rencontres organisées en France avec des producteurs.

L'artisanat du Sud, quel artisanat ?

Les producteurs travaillent soit à domicile, soit dans des ateliers de production généralement peu mécanisés.

Ils élaborent des produits issus de leur tradition (les tricots boliviens avec des motifs andins), d'autres qui mélangent tradition et technique importée (les poteries du groupe de Bhaktapur de ACP) inspirés des techniques traditionnelles mais avec de nouveaux designs et parfois des produits totalement nouveaux (les mobiles en bois peints produits aux Philippines) qui ne sont issus d'aucune tradition locale.

Les changements que le commerce équitable a entraîné chez les producteurs

Un prix juste ou un revenu régulier ?

En comparant les études réalisées avec les artisans des seize organisations rencontrées, il apparaît que la question du prix juste n'est pas toujours au centre de la relation de commerce équitable.

En effet s'il est clair que les prix payés par le CE sont généralement supérieurs aux prix moyens du marché local, à l'exportation la situation est différente. La majorité des organisations exportatrices combinant des ventes dans la filière du commerce équitable et dans la filière du commerce conventionnel, pratiquent les mêmes tarifs à l'exportation dans les deux cas. Les producteurs reçoivent donc le même prix quelle que soit la destination de la production exportée.

Par contre, du fait de l'importance et de la relative régularité de ses commandes, le commerce équitable permet aux producteurs d'avoir accès à un revenu auquel souvent ils n'avaient pas accès auparavant, ou en tout cas pas de manière aussi régulière.

Pour les producteurs les plus pauvres :

.... l'accès à un métier

Handicapés, intouchables, femmes, de nombreuses personnes n'ont pas ou rarement accès à des activités professionnelles et donc à un revenu. La rareté du travail et son incompatibilité avec leur situation ou leur qualification entraînent des situations de pauvreté voire d'extrême pauvreté et d'exclusion sociale dans les familles les plus démunies (ménages monoparentaux, veuves,...).

Un des changements fondamentaux que permet le commerce équitable est de fournir à ces personnes un métier, une activité rémunérée et compatible avec leur situation : travail à la tâche à domicile permettant de concilier activité productive et activité domestique par exemple.

La rémunération obtenue est généralement supérieure ou égale aux rémunérations dans d'autres activités (agriculture par exemple), ou dans la production artisanale pour le marché local. Mais de toute façon les alternatives de travail sont rares.

... la possibilité de prendre en charge le minimum vital

Ce revenu auquel souvent ils n'avaient pas accès auparavant leur permet ainsi de prendre en charge une partie des dépenses de première nécessité de la famille : alimentation, habillement, logement, et souvent la scolarisation des enfants, en complément des autres revenus de la famille. En particulier l'accès au revenu des femmes facilite la scolarisation des filles.

... et ainsi recouvrer leur dignité

Exercer une activité, produire pour l'exportation, gérer un revenu, contribuer au revenu familial, se retrouver dans des organisations permet à ces personnes en situation d'exclusion de se réinsérer et de recouvrer leur dignité.

Au Bangladesh des femmes changent de statut

Les femmes du Panjora Mahila Shomitee qui produisent des objets en jute ont expliqué l'impact de ce revenu sur leur relation avec leur mari «avant on demandait même 2 takas (0.04 €) aux hommes, maintenant il arrive qu'ils nous demandent de l'argent», sur leur capacité à agir «les femmes sortent elles-mêmes pour acheter leurs saris» et sur leur statut «le divorce unilatéral par répudiation ne se fait plus dans le village».

Pour les producteurs professionnels,

... un nouveau marché, de nouveaux revenus

Artisans traditionnels, petites sociétés... le secteur artisanal est riche de producteurs qui produisent et vivent de leur activité artisanale indépendamment du commerce équitable : producteurs d'instruments de musique de Madagascar, potiers Bangladeshi ou Chiliens....

Pour ceux-ci, l'accès au marché du commerce équitable leur permet de diversifier et d'augmenter substantiellement leurs revenus par l'accès à des commandes importantes et régulières au lieu de dépendre d'un écoulement local souvent aléatoire ou d'intermédiaires rarement bien organisés.

... la possibilité d'investir

Ces artisans ayant déjà les ressources nécessaires pour assurer leur minimum vital, sont alors en mesure d'investir les revenus du commerce équitable. Cela leur permet soit de développer leur atelier, soit de diversifier leur activité en investissant dans d'autres domaines et ainsi de maintenir et développer un tissu de producteurs artisanaux.

Une success story : la société Armus au Chili

A Santiago du Chili deux frères ont créé au plus fort de la crise économique en 1983 un petit atelier de menuiserie bois. Grâce aux commandes et à des avances des organisations exportatrices du commerce équitable (Fondation Solidarité et Comparte), ils ont pu investir dans des machines outils, des locaux et se développer à tel point qu'aujourd'hui la société emploie une dizaine de personnes et commercialise plus de 90 % de sa production dans le commerce conventionnel national.

Pour tous les artisans : la professionnalisation

Un autre changement produit par le commerce équitable chez les producteurs est leur professionnalisation. En effet, la production pour le commerce équitable suppose de s'adapter aux conditions du marché à l'exportation : respect de cahiers des charges, adaptation à de nouveaux designs, parfois accès à des formations... qui toutes contribuent à l'amélioration des compétences techniques des artisans.

Au Népal des intouchables innove.

A Palpa, ACP est en contact avec une entreprise créée par des intouchables qui produit des objets en cuivre, production traditionnelle de la région. ACP les appuie dans la recherche d'innovations techniques comme l'association de matériaux, pour mieux s'adapter au marché. C'est ainsi qu'ils innove sur le plan des techniques et du design, l'une de leur dernière création est une cage à oiseaux qui associe cuivre et terre cuite

Et la valorisation des personnes

De nouvelles compétences techniques, des revenus augmentés, des commandes régulières, des contacts avec des personnes extérieures au milieu, des produits qui sont exportés en dehors du pays... tous ces éléments contribuent à la reconnaissance, à la valorisation des producteurs, tant par rapport à eux-mêmes que par rapport à leur entourage.

Au Burkina Faso : des handicapés qui jouent leur rôle dans leur famille

Le centre de Handicapés de Koupela, produit des objets en cuir et des tissages qui sont commercialisés essentiellement dans le réseau Artisans du Monde. Les membres du centre témoignent de la possibilité qu'ils ont eu de travailler, produire et gagner un revenu qui leur permet d'exister. Si l'un d'entre eux déclare que la meilleure chose que lui a apporté le centre est d'avoir pu assumer les frais des funérailles de son père dont il est le fils aîné, la majorité des membres du centre a pu se marier, avoir des enfants et assumer les charges de leur famille ce qui, disent-ils, « n'a pas de prix ».

Le développement de liens sociaux locaux

Produire, se former, gérer des ressources, gérer des commandes, amène les producteurs à développer, à approfondir leurs relations avec leur entourage. Ceci est particulièrement net au sein des organisations de producteurs quand elles existent. Ces organisations amènent leurs membres à sortir de leur réseau de relations familiales pour se constituer des réseaux plus larges autour d'enjeux nouveaux, les amenant là aussi à développer de nouvelles compétences de gestion, de négociation, de médiation...

Bolivia : « avant nous étions tellement timides »

La vingtaine de femmes membres du groupe Kory Ampara (Bolivia) produit des tricotés en laine d'alpaga essentiellement commercialisés dans le réseau Artisans du Monde. Depuis 15 ans, elles se réunissent régulièrement (deux à quatre fois par mois) et bien que de quartiers et de milieux différents « elles ont appris à vivre ensemble » et à gérer conflits, profits et parfois l'absence de commande ! De plus grâce à leur production, les femmes du groupe sont aujourd'hui reconnues, voire admirées dans leur quartier et sont sollicitées par d'autres groupes de femmes pour intervenir dans des formations.

Des organisations exportatrices fortes et compétentes

Enfin Artisans du Monde a contribué à développer des organisations exportatrices, interfaces entre les producteurs et leurs groupements et les centrales d'achat du Nord.

Ces organisations exportatrices comptent aujourd'hui avec des ressources humaines bien formées, des moyens matériels (fonds propres, capital immobilier) et des réseaux de relation au Nord et au Sud. Elles ont aujourd'hui de réelles capacités d'initiatives et un pouvoir suffisant pour agir sur leur espace social et économique.

Un grand nombre d'entre elles sont en train de développer leurs propres ateliers de production. Ceci pour consolider leur position sur le marché en étant en mesure d'adapter rapidement quantité, design et qualité en fonction des commandes.

Elles cherchent à diversifier leurs débouchés à partir de leur position sur le marché du commerce équitable soit en prenant contact avec les centrales d'achat de grands réseaux de vente comme IKEA ou The Body Shop soit en développant leur capacité de production en direction du marché national (appel d'offres publics, marché artisanal local...).

La Fondation Solidarité au Chili

La Fondation Solidarité a été créée au début des années 90 par le Vicariat de la Solidarité pour s'occuper de l'appui et de la commercialisation des groupes de production artisanale qui se sont créés après le coup d'état de 1973. La Fondation a aujourd'hui un chiffre d'affaires de 300 000 € dont 60 % dans le commerce équitable. Elle emploie 7 salariés et travaille avec 84 ateliers qui regroupent 449 producteurs. Depuis plusieurs années le chiffre d'affaires et le nombre de bénéficiaires de la Fondation est en baisse faute de débouchés. La Fondation a complété son action en cherchant à pénétrer le marché local par une requalification et une redynamisation de ces ateliers. Cette stratégie lui a permis de gagner des appels d'offres du Ministère de l'éducation pour la production de poupées sexuées pour les cours d'éducation sexuelle et de jeux pour les enfants.

Cette politique donne à ses ateliers un accès à de nouveaux marchés et amène les producteurs à développer de nouvelles techniques et de nouveaux savoir-faire.

Le commerce équitable : des changements et des interrogations

Des changements significatifs :

Le commerce équitable permet aux producteurs d'augmenter ou de sécuriser leurs ressources individuelles et familiales.

- Pour les producteurs en situation de vulnérabilité, cela leur permet d'avoir accès aux produits de première nécessité et/ou à scolariser leurs enfants.
- Pour les producteurs les plus professionnels, déjà installés, cela leur permet d'investir dans leurs outils de production.

D'autre part le commerce équitable permet aux producteurs le développement de leurs compétences, leur valorisation sociale et professionnelle et le développement de leurs relations sociales.

Enfin le commerce équitable a permis le développement d'organisations faïtières fortes, compétentes et reconnues, qui ont investi le marché conventionnel.

Et des interrogations :

Quels changements produit le commerce équitable en terme de développement local ?

Les changements significatifs que l'action d'Artisans du Monde produit dans la vie des producteurs ne semblent pas se traduire dans le développement de dynamiques locales au niveau des villages et des quartiers des producteurs.

Sauf quelques rares exceptions, on constate un manque de connexion entre la filière du commerce équitable et les dynamiques économiques, sociales, politiques locales. Les producteurs semblent consacrer l'essentiel de leur énergie à la production et aux relations qu'ils développent au sein de la filière du commerce équitable.

Ceci peut s'expliquer par plusieurs raisons :

- les producteurs les plus démunis ont peu le temps, les compétences et les moyens nécessaires pour s'impliquer dans des dynamiques locales. Leur objectif est de survivre ; le commerce équitable les aide à survivre, mais ne leur permet pas d'aller au delà,
- la relation avec le commerce équitable ne favorise pas la prise de risque ou l'innovation chez certains producteurs. Le fait d'avoir un contrat moral avec AdM / S'M qui assure (malgré la faiblesse des commandes) des prix et un débouché garantis et durables, peut avoir un effet anesthésiant sur les producteurs ce qui peut être renforcé par les facteurs sociaux et culturels des plus défavorisés.
- Les organisations de producteurs sortent peu renforcées de leur intégration dans la filière du commerce équitable.

Elles sont axées sur la fonction de production

et jouent essentiellement un rôle d'interface entre les producteurs et les organisations exportatrices d'une part et de gestion des relations au sein du groupe d'autre part. Ces organisations ont peu développé de compétences propres.

Ce constat est d'autant plus important que les évolutions du marché de l'artisanat au Nord (contraction de la demande, augmentation des exigences des consommateurs, évolutions rapides des goûts et donc changements de gamme, durcissement des normes européennes ...) risquent d'amener les centrales d'achat du commerce équitable au Nord à privilégier la relation avec les organisations exportatrices capables de produire des produits de qualité, variés, novateurs...

Ceci ne risque-t-il donc pas de remettre en cause la continuité des commandes aux producteurs ? de privilégier la relation avec les artisans les plus compétents, qui ont les moyens d'innover et de s'adapter rapidement à de nouveaux modèles au détriment des producteurs les plus vulnérables ? de marginaliser les artisans en situation de vulnérabilité ?

Mais le commerce équitable peut-il tout changer ?

On constate que le commerce équitable permet d'améliorer la vie du producteur sur le plan économique, ses compétences professionnelles, l'estime de lui-même et lui permet de développer ses relations sociales au niveau local. Au niveau des personnes, ces changements sont très importants.

Par contre on constate que ces changements au niveau des personnes se traduisent rarement par des dynamiques collectives de développement : peu ou pas de mise en place de projets collectifs, faible implication des artisans dans les collectivités locales, les organisations populaires, les syndicats...

Mais la seule relation de commerce équitable peut-elle permettre de passer de l'amélioration de la situation individuelle des producteurs à des dynamiques collectives de changement social ?

Aujourd'hui quelles sont les attentes des producteurs du Sud par rapport à Artisans du Monde ?

L'attente principale des producteurs du Sud et des organisations exportatrices auprès d'Artisans du Monde est de les aider à diversifier et augmenter leurs débouchés, dans la filière commerce équitable mais aussi dans la filière du commerce conventionnel.

Pour cela, les producteurs demandent :

- de les aider à mieux adapter leur production au marché

Les producteurs veulent connaître le marché et ses tendances, savoir ce que nous pensons de leurs produits, avoir des appuis en design et que nous les aidions à pénétrer le marché du commerce conventionnel national et international

- d'améliorer la communication entre nous et eux

Les producteurs, que ce soit les responsables des organisations exportatrices ou les artisans ne nous connaissent pas. En particulier, il existe au niveau des artisans eux-mêmes à la fois une méconnaissance de ce qu'est Artisans du Monde -ce que veut dire être bénévole, ce que veut dire commerce équitable- et un formidable intérêt pour s'informer, connaître, dialoguer, échanger.

- être attentifs aux producteurs les plus vulnérables

Les producteurs souhaitent qu'une attention particulière soit portée aux producteurs les plus vulnérables (avances de paiement, formation, mises en relation des groupes isolés) pour qu'ils sortent de leur situation. Si ce n'est pas possible des alternatives à leur implication dans le commerce équitable sont à envisager.

- de nous évaluer

les producteurs nous demandent d'évaluer à la fois l'efficacité et l'impact de ce que nous faisons ici en France. Quels changements notre travail produit au niveau des consommateurs, quel est le niveau de professionnalisation des boutiques, quel est l'efficacité de notre mode d'organisation... Cette évaluation pourrait être réalisée par des évaluateurs du Sud.

Aujourd'hui à Artisans du Monde, notre défi en lien avec les producteurs est au croisement de ces attentes : maintenir et développer un marché pour les produits artisanaux issu du commerce équitable et refonder nos relations avec les producteurs.

DECOMPOSITION DU PRIX D'UNE VANNERIE COMMERCIALISEE PAR ACP

Panier bambou référence BSB107

Poste	Montant (U\$)	%
Matières premières	0,11	11%
Producteur	0,26	27%
Déchets	0,01	1%
Frais atelier groupe	0,02	2%
Travail du responsable	0,03	3%
Transport à ACP	0,01	1%
Travail de finition	0,21	22%
Produits de finition	0,14	14%
Frais généraux ACP	0,09	9%
Marge ACP	0,09	9%
Total : Prix FOB catalogue	0,97	100%

TABLEAUX COMPARATIFS SUR LES ORGANISATIONS FAITIÈRES RENCONTREES

FORMATIONS REALISEES

OF	PRESCRAFT	Madagascar Arts	EMA	Corr the Jute works	Aarong	ACP	Fondation Virlanie	SAFFY	Comprate	Fundacion solidaridad
Formation technique des producteurs	Oui [°]	Non	Oui	Oui (ancien)	Nc	Oui	Non	Oui	oui	nc
Formation en gestion des producteurs	Nc	Non	Oui	oui	Nc	oui	Non	Oui	oui	non

[°] Formations réalisées et financées par l'organisation d'appui (mission de Bâle,

PROGRAMMES SOCIAUX MIS EN OEUVRE

OF	PRESCRAFT	Madagascar Arts	EMA	Corr the Jute works	Aarong	ACP	Fondation Virlanie	SAFFY	Comprate	Fundacion solidaridad
Programmes sociaux de l'OF [°]	oui (prêt en cas de maladie)	non	oui	non	non	oui	non	oui (pour certains)	non	non

[°] Programmes sociaux pour les producteurs hors salariés des ateliers intégrés

Ces tableaux sont à analyser avec précaution car ils ne permettent pas d'appréhender de manière fine les actions réalisées. En effet, pour les formations il faudrait avoir des indicateurs du nombre de formations réalisées et du nombre de personnes formées ; pour les programmes sociaux il faudrait avoir des indicateurs du nombre de programmes mis en œuvre, du nombre de personnes concernées, des montants mis en œuvre... Informations que les études n'ont pas permis de recueillir pour la majorité des organisations rencontrées.